

SAP Customer Success Story Automobilzulieferer



„Heute wissen wir über den aktuellen Status von jedem laufenden Auftrag ganz genau Bescheid.“

Christian Stanisch, Manager Logistics, Yokohama

AUF EINEN BLICK

Unternehmen

- Firmenname: Yokohama Europe GmbH, Yokohama Reifen GmbH
- Standort: Düsseldorf
- Branche: Automobilzulieferer
- Produkte und Services: Reifen
- Angestellte: 70
- Internetadresse: www.yokohama.de
- Partner: itelligence AG

Die wichtigsten Herausforderungen

- Integrierte Lösung für alle Funktionsbereiche einführen
- Vorhandene IT-Systeme nahtlos einbinden
- Hohe Informationsdichte für aussagekräftige Analysen und Berichte erreichen

Projektziele

- Komplette Logistik mit einer Lösung planen, steuern und überwachen
- Bislang isolierte Unternehmensbereiche einbinden
- Einheitliche Datenbasis schaffen
- Medienbrüche und damit verbundene Fehlerquellen eliminieren
- Basis für durchgängiges Controlling schaffen

Lösungen und Services

Qualifizierte SAP-Partnerlösung it.automotive supplier auf Basis von SAP Business All-in-One for Automotive

Highlights der Implementierung

- Schnelle Umsetzung aller Projektziele in 120 Beratertagen
- Problemlose Datenübernahme
- Datenaustausch mit Kunden per Electronic Data Interchange (EDI) eingerichtet

Entscheidung für SAP

- Zukunfts- und Investitionssicherheit durch regelmäßige Weiterentwicklung
- Unterstützung von weltweit anerkannten Standards
- Vorkonfigurierte branchenspezifische Geschäftsszenarien
- Im Mittelstand erfahrener Implementierungspartner mit hohem Branchen-Know-how

Hauptnutzen für den Kunden

- Durchgängiger Informationsfluss entlang der gesamten Logistikkette
- Lückenlose Einbindung aller Unternehmensbereiche
- Verbessertes Kundenservice durch Statusverfolgung von laufenden Aufträgen
- Umfangreiche Datenbasis erleichtert fundierte Entscheidungen
- Automatisierte Warnmeldung bei Limitüberschreitungen der Kunden
- Zeitersparnis durch automatische Disposition

Vorhandene Systemlandschaft

Datev, PerityERP, Seeburger EDI

Integration von Nicht-SAP-Produkten

Datenbank: Max DB

YOKOHAMA EUROPE GmbH, YOKOHAMA REIFEN GmbH

Mit SAP® Business All-in-One gewinnt der Reifenhersteller mehr Einblick in die Unternehmensprozesse und sorgt so für besseren Service und mehr Kundenzufriedenheit

Getestet auf den härtesten Rennstrecken der Welt

Heißer Asphalt, Schotter oder Schnee – Reifen von Yokohama machen auf jedem Untergrund eine gute Figur und genießen auch im Rennsport einen hervorragenden Ruf. So fahren die in Japan entwickelten Produkte nicht nur bei der SEAT Leon Supercopa um den Sieg. Yokohama stattet auch die World Touring Car Championship (WTTC) mit Einheitsreifen aus. Das Unternehmen beweist hier erfolgreich, dass front- und heckangetriebene Rennwagen mit identischen Reifen ihre hohe Leistung gleichermaßen gut auf die Straße bringen. Neben Motorsportexperten zeigen sich auch Autohersteller beeindruckt von den anspruchsvollen Praxistests auf den härtesten Rennstrecken der Welt. So liefert Audi den S8 ab Werk mit Yokohama-Reifen aus, Porsche sogar acht Modelle – beispielsweise den 911 Carrera 4. Insgesamt 600.000 Reifen verkauften die europazentrale Yokohama Europe GmbH und die Yokohama Reifen GmbH im Jahr 2005 vom Standort Düsseldorf aus und erzielten damit einen Umsatz von 30 Millionen Euro.

Die deutsche Niederlassung des siebtgrößten Reifenproduzenten der Welt koordiniert ein landesweites Netzwerk mit Vertragshändlern und Automobilherstellern. Falsche oder verspätete Lieferungen kann sich das Unternehmen angesichts des harten Wettbewerbs nicht leisten. „Den steigenden Anforderungen war unser bisheriges System nicht mehr gewachsen“, sagt Christian Stanisch, Logistikmanager bei Yokohama. „Wir hatten zu wenig Einblick in die Lieferkette, weil es an den entsprechenden Daten und Auswertungen fehlte.“

**SAP Deutschland
AG & Co. KG**

Hasso-Plattner-Ring 7
69190 Walldorf
T 08 00/5 34 34 24*
F 08 00/5 34 34 20*

* gebührenfrei in Deutschland

T +49/18 05/34 34 24**
F +49/18 05/34 34 20**

** gebührenpflichtig

E info.germany@sap.com

www.sap.de

Zieleinlauf nach 120 Tagen

Das Management schaute sich nach einer zukunftssicheren Lösung um und stieß dabei schnell auf die qualifizierte SAP-Partnerlösung it.automotive supplier der itelligence AG auf Basis von SAP® Business All-in-One for Automotive. Der Bielefelder SAP-Partner unterstützte auch die reibungslose Einführung. In 120 Beratertagen stellten Yokohama und itelligence die wesentlichen Unternehmensfunktionen über die neue Software bereit. Seitdem werden die Bereiche Finanzbuchhaltung, Controlling, Materialwirtschaft und Vertrieb durchgängig von einer Lösung mit branchenspezifischen Funktionen unterstützt. Besonders erfreut ist Christian Stanisch darüber, dass der Datenaustausch mit Kunden per Electronic Data Interchange (EDI) erheblich vereinfacht worden ist. Zudem kann Yokohama auch weiterhin seine bereits vorhandenen Anwendungen im Zusammenspiel mit der SAP-Software nutzen. „Die Geschäftslösung führt alle Prozesse zusammen, so dass wir unsere gesamte Logistik integrieren, planen, steuern und überwachen können“, sagt Stanisch.

Kosten nach Verursachern aufschlüsseln

Mit Hilfe der SAP-Partnerlösung hat Yokohama erstmals Kostenstellen eingeführt, die ein durchgängiges Controlling ermöglichen. „Bisher wussten wir nur, welche Abteilung welche Kosten verursacht“, erklärt Christian Stanisch. „Jetzt können wir die Kosten ganz genau den jeweiligen Verursachern zuordnen und liefern dem Management damit eine breitere und bessere Entscheidungsgrundlage als früher.“

Auch der Bereich Materialwirtschaft profitiert nun von durchgängigen Prozessen. Welche Reifen sind im Lager, welche Reifen sind unterwegs, und welche Reifenart muss wann bestellt werden? Um diese Fragen zu klären, mussten die Mitarbeiter von Yokohama früher Auftragsinformationen manuell aus E-Mails oder den Portalen der Geschäftspartner herunterladen. Anschließend mussten die Daten umformatiert und in die verschiedenen eigenen Geschäftsanwendungen gespeist werden, um die Aufträge anschließend zu bearbeiten. Yokohama verlor auf diesem Weg viel Zeit, riskierte Eingabefehler und konnte nur mit erheblichem Aufwand Auskunft über den Status eines Auftrags geben.

Diese Zeiten sind vorbei. Heute werden die Reifen automatisch nach kundenindividuellen Vorschriften verpackt und mit Barcode-Aufklebern versehen. So ist Yokohama jederzeit über den aktuellen Auftragsstatus informiert. Christian Stanisch: „Wir sparen dadurch viel Zeit und können aufgrund der höheren Transparenz noch zuverlässiger für unsere Kunden arbeiten.“

Besserer Datenaustausch – weniger Fehler

Auch bei der Rechnungsstellung sorgen automatisierte Prozesse für schnelle und fehlerfreie Abläufe. So wurden früher beispielsweise vereinzelt Rechnungen verschickt, bevor die Ware beim Kunden angekommen war. Der Grund: Es existierte keine direkte Datenverbindung zwischen Lager und Rechnungswesen, so dass bei Verzögerungen im Lager keine Rückmeldung erfolgte. Heute sind solche Fehler ausgeschlossen. Sobald eine Bestellung verschickt und die Auslieferung im System erfasst worden ist, sendet die Software automatisch eine Mitteilung an den entsprechenden Sachbearbeiter. Erst dann wird die Rechnung gestellt.

Automatisierung verringert die Fehlerquote

In der Finanzbuchhaltung profitiert neben dem Kreditoren- und Debitorenmanagement besonders das Kreditmanagement von den neuen Möglichkeiten der SAP-Lösung. Bislang war die Überprüfung der Limits Aufgabe der Mitarbeiter – bei der Vielzahl der Kunden eine aufwendige und zeitraubende Arbeit: Jeder Kunde kann aufgrund seiner Bonität nur bis zu einem gewissen Warenwert bestellen. Überschreitet er diesen Wert, muss das Kreditmanagement das weitere Vorgehen prüfen. Bisher war Yokohama davon abhängig, dass die Mitarbeiter Limitüberschreitungen von sich aus bemerkten. „Die Limits wurden bei uns in einer Excel-Datei geführt, die allerdings nur bei konkreten Verdachtsmomenten zur Hand genommen wurde“, erläutert Christian Stanisch. Heute sind die Limits im System integriert. Werden sie überschritten, stoppt das System automatisch die Aufträge und informiert das Kreditmanagement. „So reduzieren wir die Fehlerquote und können gemeinsam mit unseren Kunden zügig eine Lösung finden“, sagt Stanisch.