

SAP Customer Success Story Fertigungsindustrie



„Wir können schnell und präzise kalkulieren und wissen genau, welchen Spielraum wir bei der Preisfindung haben.“

Dr. Lars Bünning, Geschäftsführer Schaller Electronic GmbH

AUF EINEN BLICK

Unternehmen

- Firmenname: Schaller Electronic GmbH
- Standort: Postbauer-Heng
- Branche: Fertigungsindustrie
- Produkte und Services: Bauteile und Zubehör für elektronische und klassische Musikinstrumente
- Umsatz: ca. 6 Mio. Euro (2006)
- Angestellte: 120
- Internetadresse: www.schaller-electronic.com
- Partner: A.W. Faber-Castell Consulting, movento GmbH

Die wichtigsten Herausforderungen

- Komplette Wertschöpfungskette in einer Lösung abbilden
- Implementierung unter Beteiligung der eigenen Mitarbeiter

Projektziele

- Heterogene IT-Landschaft durch voll integrierte Lösung ersetzen
- Prozesse verschlanken und Abläufe beschleunigen
- Mehr als 100 Produkte transparent kalkulieren

Lösungen und Services

SAP ERP

Highlights der Implementierung

- Komplette Abbildung der Geschäftsprozesse im SAP-Standard
- Einführung im geplanten Zeit- und Budgetrahmen

Entscheidung für SAP

- Integrierte Software mit umfassenden und bewährten Funktionen
- Zukunftsfähige Lösung bietet hohe Investitionssicherheit

Hauptnutzen für den Kunden

- Transparente und schnelle Kalkulation von Kosten und Erlösen
- Vereinfachte Preisfindung – erstmals für jedes einzelne Produkt
- Integration aller betriebswirtschaftlichen Prozesse in einer Lösung
- Einkauf orientiert sich am aktuellen Bedarf
- Automatisierung von bislang manuellen Tätigkeiten
- Einsparung der bisherigen Lizenzkosten für mehrere Softwarepakete

Vorhandene Systemlandschaft

MS Windows 2003

Integration von Nicht-SAP-Produkten

MS Office

SCHALLER ELECTRONIC GMBH

Der Elektronikhersteller ersetzt verschiedene Anwendungen durch SAP® ERP. Das Ergebnis sind durchgängige Geschäftsprozesse und eine klare Sicht auf Kosten und Erlöse.

Am Anfang war der Rock'n Roll

Alles begann mit dem Rock'n Roll. Damals, Anfang der 50er, arbeitete Helmut Schaller noch in seiner kleinen Werkstatt und reparierte defekte Radios. Aber als er die ersten Klänge der neuen Musik hörte, war es mit seinem Interesse an defekten Kondensatoren und durchgebrannten Sicherungen schlagartig vorbei. Die ersten elektrischen Gitarren hatten es ihm angetan. Mit Erfindungsgeist und Gespür für die Ansprüche einer neuen Generation von Musikern erwarb er sich schnell einen weltweit hervorragenden Ruf als Hersteller für hochwertiges Instrumentenzubehör. Daran knüpfen die Nachfolger im heutigen Unternehmen Schaller Electronic GmbH konsequent an. Heute fertigt und liefert das Unternehmen mit 120 Mitarbeitern zum Beispiel Mechaniken, Tonabnehmer, Tremolos, Stege für Gitarren sowie Bögen, Dämpfer und Wirbel für Geigen an Hersteller, Händler und Musiker in aller Welt.

Zusammenspiel von Daten und Prozessen

Mit den weltweiten Geschäftstätigkeiten waren die verschiedenen, weitgehend unverbundenen IT-Anwendungen von Schaller zusehends überfordert. „Wir hatten getrennte Programme für Warenwirtschaft und Unternehmenssteuerung“, erklärt Geschäftsführer Lars Bünning. Dadurch mussten die Mitarbeiter verschiedene Listen manuell führen und auswerten. „Das hat sehr viel Zeit in Anspruch genommen. Trotzdem haben sich immer wieder Fehler eingeschlichen.“ Die Geschäftsführung fasste daher den Entschluss, künftig alle Geschäftsprozesse in einer einzigen Lösung abzubilden. Bünning setzte dabei von Anfang an auf

**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

SAP® ERP, weil sich alle administrativen Bereiche des Unternehmens vollständig integrieren lassen – vom Auftragseingang über Einkauf, Finanzbuchhaltung und Fakturierung bis hin zu Personalwirtschaft und Controlling. Mit Hilfe der Lösung hat Schaller wichtige Arbeitsprozesse effizienter gestaltet und schont dadurch wertvolle Ressourcen. Das betrifft zum Beispiel die Lizenzkosten für Software, wie Bünning erklärt: „Wir haben alle Altprogramme ersatzlos gestrichen und sparen dadurch viel Geld.“

Reibungslose Einführung in 100 Tagen

Schon vor der Einführung achtete Lars Bünning auf ein strukturiertes Vorgehen. Zusammen mit den SAP-Partnern A.W. Faber-Castell und movento wurde der Ablauf minutiös geplant. So nahmen die Beteiligten zunächst alle Abläufe im Unternehmen unter die Lupe und legten dann fest, wie diese Geschäftsprozesse in der SAP-Lösung abgebildet werden sollten. Dabei griffen die Verantwortlichen weitgehend auf Standards zurück. Lars Bünning: „Einige Geschäftsabläufe konnten wir dadurch sogar straffen und verbessern.“ Kräftige Unterstützung kam auch von den Mitarbeitern. Durch ihren Einsatz gelang die reibungslose Umstellung innerhalb von 100 Projekttagen. Zudem konfigurierten die Beteiligten ihre neue Lösung weitgehend selbst, während die Berater der SAP-Partner wertvolle Hinweise auf mögliche Knackpunkte und Optimierungschancen gaben. „Nicht nur bei der Implementierung, sondern auch beim anschließenden Support erwiesen sich Faber-Castell und movento für uns als perfekte Partner.“

Schlanke Prozesse schaffen

Die Unternehmenssoftware unterstützt Schaller wirkungsvoll im gesamten operativen Geschäft – beispielsweise bei den so genannten Intrastat-Meldungen. Darin müssen exportierende Firmen regelmäßige Angaben über ihren EU-internen Warenverkehr an die Statistikbehörden melden. Bislang fasste Schaller die erforderlichen Daten aus den unterschiedlichen Quellen manuell zusammen und erstellte daraus die entsprechenden Statistiken. Die neue Lösung generiert die Daten nun auf Knopfdruck. Auch Auswer-

tungen lassen sich bequem aus SAP ERP heraus erstellen. Wo bislang redundante Datenbanken nur unzureichend verbunden waren, verknüpft die Software nun alle relevanten Informationen. So hat der Elektronikhersteller Brüche eliminiert und damit auch Fehlerquellen nachhaltig reduziert.

Schnell und präzise kalkulieren

Die Lösung erleichtert zudem die Preisfindung und schafft eine transparentere Informationsgrundlage zur Stärkung der Kundenbeziehungen – eine komplexe Aufgabe, da Schaller über 500 Produkte in alle Welt liefert. Vor allem die Kalkulation stellte die Mitarbeiter bislang vor Schwierigkeiten: Weil es nicht möglich war, den jeweiligen Deckungsbeitrag für jedes Produkt genau zu ermitteln, musste sich Schaller mit einer Gesamtkalkulation begnügen. Mit Hilfe der umfassenden Datenbasis lassen sich die entsprechenden Beiträge nun für jedes Produkt einzeln aufschlüsseln. Dabei kann jeder Arbeitsschritt und jedes Einzelteil differenziert nach Personal-, Material- und Gemeinkosten aufgeschlüsselt werden. Auch über seine Kunden weiß Schaller heute mehr als jemals zuvor. So erlauben es Analysewerkzeuge, die exakten Erträge jedes einzelnen Kunden exakt auszuweisen. „Wir können schnell und präzise kalkulieren und wissen genau, welchen Spielraum wir bei der Preisfindung haben“, erklärt Lars Bünning.

Besser kalkulieren

Detaillierte Informationen liefert die Lösung auch über das Lager. So verwaltet der Elektronikhersteller nun alle Wareneingangs- und -ausgangsdaten wie auch die Umbuchungen zentral. Dadurch kann Schaller beispielsweise den Bestand an Fertigwaren jederzeit exakt kontrollieren und rechtzeitig nachproduzieren, um Lieferengpässe zu vermeiden. Die Produktion wurde im ersten Schritt nur zum Teil an die ERP-Software angebunden. Sobald ein Produkt fertiggestellt ist, wird es in den Lagerbestand eingebucht. Bünning sieht hier Zukunftspotenzial: „Im zweiten Schritt wollen wir den kompletten Produktionsablauf mit Hilfe von SAP ERP steuern.“