



SAP xApps

## MIT SAP® xAPP™ COST AND QUOTATION MANAGEMENT VOM ANGEBOT ZUM LUKRATIVEN AUFTRAG IM EMS-MARKT

Mit der Composite Application SAP® xApp™ Cost and Quotation Management (SAP xCQM) sind Anbieter der EMS-Branche (Electronics Manufacturing Service) in der Lage, präzisere Angebote zu erstellen und sich dadurch lukrativere Aufträge zu sichern. SAP xCQM stellt eine Komplettlösung dar, die Vertrieb, Kalkulation und Beschaffung in heterogenen Umgebungen miteinander verbindet. Mit SAP xCQM lassen sich die Opportunities mit den größten Erfolgsaussichten identifizieren, was einen gezielten Einsatz von Ressourcen ermöglicht und ein höheres Auftragsvolumen zur Folge hat. Die Anwendung unterstützt Teamarbeit im Unternehmen und die Zusammenarbeit mit Lieferanten, wodurch Ihr Unternehmen schneller auf Angebotsanfragen reagieren und dafür sorgen kann, dass aus Angeboten lukrative Aufträge werden.

### Angebote sind der Lebensnerv des EMS-Geschäfts

Das Bearbeiten von Angebotsanforderungen der Kunden gehört zu den zentralen Geschäftsprozessen von Auftragsfertigungsunternehmen in der Elektronikbranche. Das Angebot entscheidet darüber, ob ein Unternehmen den Zuschlag eines wichtigen Kunden erhält oder nicht. Dies wiederum ist ausschlaggebend dafür, auf welcher Seite der ohnehin schon sehr dünnen Gewinnmarge sich ein Unternehmen bewegt. Die Auftragsfertigung in der Elektronikbranche verzeichnet beeindruckende Wachstumsraten von jährlich 25 %. Ob es einem Unternehmen gelingt, diese Wachstumschancen zu nutzen und in Gewinne umzusetzen, hängt in starkem Maße von präzisen Angeboten ab.

Der Prozess der Angebotserstellung birgt große Potenziale in puncto Effizienzsteigerung. Untersuchungen haben ergeben, dass 80 % der Angebote keine neuen Aufträge nach sich ziehen und eine Verbesserung der Auftragsakquise um gerade einmal 2 % bereits zu einer Umsatzsteigerung von 9,5 % führen kann. Die Angebotsverwaltung der Unternehmen ist mit enormem Arbeitsaufwand verbunden, in vielen Fällen fehleranfällig und wird zusätzlich dadurch behindert, dass mangels entsprechender technischer Funktionen kein zeitnaher Zugriff auf relevante Informationen möglich ist. Die Fülle heterogener Systeme, die sowohl papierbasiert oder digital arbeiten, sind kein Garant für den nachhaltigen Ausbau von Wettbewerbsvorteilen

Ein höheres Auftragsvolumen hat jedoch nicht notwendigerweise auch höhere Gewinne zur Folge. Dies gilt insbesondere dann, wenn Angebote nicht präzise sind. Aktuelle Untersuchungen von Marktforschungsunternehmen haben ergeben, dass die tatsächlichen Kosten meist um bis zu 25 % von den kalkulierten Kosten abweichen. Wird der Preis zu hoch kalkuliert, so beeinträchtigt dies die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens.

Ist das Angebot zu niedrig, schlägt sich dies direkt auf das Unternehmensergebnis nieder. In beiden Fällen kommt es EMS-Anbieter teuer zu stehen, wenn sie interne und externe Kosten nicht besser kalkulieren können.

### **Mehr Aufträge durch Vorabanalyse der Anfragen**

Die Kundenbetreuer von EMS-Anbietern erhalten jährlich bis zu 3.000 Angebotsanfragen und müssen innerhalb von zwei bis drei Tagen die entsprechenden Angebote erstellen. Vor diesem Hintergrund überrascht es nicht, dass nur 20 % der Angebote tatsächlich Aufträge nach sich ziehen. So kann es passieren, dass ein Großteil der für die Angebotserstellung verfügbaren Zeit für die erste Einschätzung eines potenziellen Auftrags und die anschließende Einstufung nach Priorität aufgewendet wird.

Mit der Composite Application SAP® xApp™ Cost and Quotation Management (SAP xCQM) können eingehende Angebotsanfragen vorab auf der Grundlage verschiedener Kennzahlen analysiert werden. Diese Kennzahlen sind erweiterbar und umfassen beispielsweise die Art des Angebots (neue Anfrage, erneutes Angebot oder Konstruktionsänderung), die Wahrscheinlichkeit eines Zuschlags, die erwartete Durchlaufzeit, den potenziellen Umsatz, den kalkulierten Gewinn und das Risiko.

Ausgehend von dieser Analyse lässt sich dann bestimmen, wie viel Zeit in das Angebot investiert werden soll und ob ein Angebot überhaupt lohnenswert ist. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass nur Anfragen verfolgt werden, die im Einklang mit den Unternehmenszielen stehen. Im Falle der Entscheidung, kein Angebot zu erstellen, können mit SAP xCQM die Gründe hierfür dargelegt und für spätere Analysen archiviert werden. Mithilfe dieser Berichtsfunktion können Entscheidungsträger auf Fallbasis auf frühere Entscheidungen zurückgreifen und profitieren zugleich von einer unternehmensübergreifenden

Sicht auf alle abgelehnten Angebotsanforderungen. Wenn sich dabei herausstellt, dass Anfragen wiederholt aufgrund unzureichender Kapazitäten abgelehnt werden mussten, kann dieses Problem beispielsweise durch den Ausbau der Fertigungskapazitäten behoben werden.

### **Präzisere Angebote durch systemübergreifenden Zugriff auf Informationen**

Eine Angebotsanfrage enthält meist eine Stückliste mit hunderten oder gar tausenden von Komponenten, wobei für 90 % dieser Komponenten Lieferantenlisten vorgegeben sind. Die aktuellen Preise für Komponenten sind in der Regel in verschiedenen lokalen Datenbanken in den Beschaffungs-, Vertriebs- und Produktionssystemen der EMS-Anbieter gespeichert. Jedoch sind diese Systeme im Normalfall nicht mit den Anwendungen für die Angebotserstellung verknüpft, so dass sich das Abrufen der relevanten Daten zeitaufwendig und ineffizient gestaltet.

Im Falle von Komponenten, für die im Unternehmen keine Preisinformationen zur Verfügung stehen, müssen aus den unzähligen vom Kunden vorgegebenen Lieferanten die am besten geeigneten Lieferpartner ausgewählt werden. Dieser Prozess ist nicht nur mit großem Aufwand verbunden, sondern hat auch einen hohen Prozentsatz unpräziser Angebote zur Folge.

Durch den Abruf und die Integration von Daten aus zahlreichen Unternehmenssystemen von SAP und anderen Anbietern ist SAP xCQM in der Lage, diese Prozesse zu beschleunigen und zu optimieren. Die Anwendung schützt bestehende IT-Investitionen und verknüpft strukturierte und unstrukturierte Informationen, wodurch Angebote nicht nur präziser, sondern auch deutlich schneller erstellt werden können. Mit SAP xCQM wird aus der Angebotserstellung eine strategische Ressource und ein Wettbewerbsvorteil Ihres Unternehmens. Kurzum: SAP xCQM sorgt dafür, dass aus Angeboten lukrative Aufträge werden.

## **Das Portfolio der SAP xApps**

### **Eine neue Generation von Anwendungen**

Die Anwendung SAP xCQM gehört zum SAP-xApps -Portfolio aus Composite Applications. Mit den Anwendungen dieses Portfolios lassen sich Strategien entwickeln, durchführen, analysieren und optimieren, indem die erforderlichen Mitarbeiter, Informationen und Prozesse auf diese Strategien ausgerichtet werden.

Traditionelle Anwendungen sorgen dafür, dass Ihre Geschäfte laufen. Die Composite Applications der SAP xApps sorgen für Innovation und Weiterentwicklung in Ihrem Unternehmen.

### **Powered by SAP NetWeaver™**

Die Composite Applications SAP xApps basieren auf SAP NetWeaver™, der offenen Integrations- und Anwendungsplattform zur innovativen und schnellen Umsetzung von Geschäftsstrategien. SAP NetWeaver vereint Integrationstechnologien auf einer einheitlichen Plattform und besitzt vorkonfigurierte Schnittstellen zu betriebswirtschaftlichen Anwendungen. Damit ermöglicht SAP NetWeaver schnelle Änderungen und reduziert gleichzeitig den Bedarf an kundenspezifischen Entwicklungen.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.sap.de/xcqm](http://www.sap.de/xcqm)

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™



**SAP Deutschland  
AG & Co. KG**

Neurottstraße 15a  
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](mailto:info.germany@sap.com)

**[www.sap.de](http://www.sap.de)**

Kostenloser Online Newsletter  
**[www.sap.de/sapimfokus](http://www.sap.de/sapimfokus)**

50 072 436 (05/01)

© 2005 SAP AG. Alle Rechte vorbehalten. SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp, SAP NetWeaver und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern weltweit. Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen. Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die vorliegenden Angaben werden von SAP AG und ihren Konzernunternehmen („SAP-Konzern“) bereitgestellt und dienen ausschließlich Informationszwecken. Der SAP-Konzern übernimmt keinerlei Haftung oder Garantie für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Der SAP-Konzern steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Aus den in dieser Publikation enthaltenen Informationen ergibt sich keine weiterführende Haftung.