

SAP Customer Success Story Konsumgüterindustrie



„Wir verfügen jetzt über eine sehr stabile und flexible Plattform, die sich perfekt an unsere zukünftigen Bedürfnisse anpassen lässt – insbesondere im Hinblick auf unsere Fusion mit Procter & Gamble.“

Jürgen Frick, Global Manager for Strategic SAP Programs und
SAP Value Management Office, Gillette

AUF EINEN BLICK

Zusammenfassung

Mit 30.000 Mitarbeitern und 32 Produktionsstätten in 15 Ländern ist Gillette Weltmarktführer in den Bereichen Rasur, Körper- und Zahnpflege sowie Batterien. Im Jahr 2005 fusionierten Gillette sowie Procter & Gamble zum weltweit größten Konsumgüterkonzern mit Hauptsitz in Boston (USA). Sämtliche SAP-Aktivitäten werden jedoch vom EMEA-IT-Zentrum im deutschen Kronberg gesteuert. Gillette implementierte eine stabile und flexible Integrationsplattform und führte ein Upgrade auf mySAP ERP durch.

Internetadresse

www.gillette.com

Die wichtigste Herausforderung

Vorbereitung der anstehenden Integration der IT-Systeme von Gillette und Procter & Gamble und Aufbau einer Plattform, die aktuelles und zukünftiges Wachstum unterstützt

Projektziele

- Aufbau einer robusten und flexiblen Plattform, die die Integrationsanforderungen erfüllt
- Sicherstellung des kontinuierlichen Betriebs während der Integration mit Procter & Gamble

Lösungen und Services

- mySAP ERP
- SAP NetWeaver Business Intelligence
- Komponente SAP Advanced Planning & Optimization
- mySAP Supplier Relationship Management
- mySAP Customer Relationship Management
- SAP Active Global Support
- Service SAP Upgrade Coaching

Entscheidung für SAP

- Langjährige Erfahrung und Erfolg mit SAP-Lösungen
- Reife der SAP-Lösung
- Anpassbare Lösung mit Integrationsfunktionen

Highlights der Implementierung

- Upgrade des komplexen Systems auf mySAP ERP in nur 7 Monaten
- Parallele Durchführung mehrerer SAP-Projekte
- Koordination der Aufgaben 17 verschiedener externer Projektpartner

Hauptnutzen für den Kunden

- Keine Beeinträchtigung der Geschäftsprozesse
- Schaffung einer hochflexiblen, agilen Plattform, die erfolgreiches Änderungsmanagement ermöglicht
- Hohe operative Stabilität und Zuverlässigkeit des Systems
- Bereitstellung einer Plattform für die kontinuierliche Nutzung von Geschäftsvorteilen

Implementierungspartner

Larsen & Toubro Infotech Ltd.

Vorhandene Systemlandschaft

SAP-Software. Die Anwendungen sind nun im Rahmen von mySAP ERP erhältlich.

Hardware

Sun

Betriebssystem

Solaris

Gillette

Upgrade auf mySAP™ ERP gewährleistet operative Stabilität und Flexibilität für erfolgreiches Änderungsmanagement

In der IT-Abteilung von Gillette waren kürzlich viele zufriedene Gesichter zu sehen. Gillette war weltweit einer der ersten Kunden, der ein Upgrade auf SAP®-Software durchführte, deren Funktionen nun im Rahmen der Lösung mySAP™ ERP erhältlich sind.

Grund genug für große Freude. Doch was die Mitarbeiter wirklich zum Strahlen brachte, war die Tatsache, dass das Upgrade ganz ohne Betriebsunterbrechung durchgeführt wurde. „Die intensive Planung, die vielen Tests, das Projektmanagement und die Personalbesetzung sowie die hervorragende Unterstützung von SAP und unseren Implementierungspartnern – all dies hat dieses Projekt zum Erfolg gemacht“, sagt Elisabeth Wrona, Projektmanagerin des Upgrade-Projekts bei Gillette.

Gillette: Ein Traditionsunternehmen mit über 100-jähriger Geschichte

Gillette war der erste Hersteller von Sicherheitsrasiermessern und -klingen. Seit der Firmengründung im Jahr 1901 ist das Unternehmen zu einem globalen Konzern herangewachsen. Heute ist Gillette Weltmarktführer in verschiedenen Produktkategorien. Das Unternehmen betreibt 32 Produktionsstätten in 15 Ländern und beschäftigt über 30.000 Mitarbeiter.

Das Kerngeschäft von Gillette umfasst Produkte für die Rasur, Körper- und Zahnpflege sowie Batterien. Weltweit bekannte Marken wie Braun, Duracell und Oral-B gehören zur Gillette-Gruppe. Im Jahr 2005 fusionierten Gillette und Procter & Gamble. Durch den Zusammenschluss entstand der weltweit größte Konsumgüterkonzern.

Ein umfangreiches, maßgeschneidertes ERP-System

Vor zehn Jahren installierte Gillette erstmals SAP-Software. In den darauf folgenden Jahren wurden die SAP-Lösungen in weiteren Ländern eingeführt. Gleichzeitig wurde die Systemlandschaft an die spezifischen Prozesse und Anforderungen des Unternehmens angepasst. Die Software von SAP unterstützt 2.500 Aktive Nutzer und 5.000 Definierte Nutzer in 25 Ländern in Europa, Nahost und Afrika (EMEA). Sämtliche SAP-Softwareaktivitäten für die Region EMEA werden von der IT-Zentrale in Kronberg gesteuert.

Die IT-Landschaft von Gillette umfasst die Lösung mySAP Customer Relationship Management, die Komponente SAP Advanced Planning & Optimization, die Lösung mySAP Supplier Relationship Management, eine separate Human-Resources-Installation und eine Data-Warehousing-Komponente. Die ERP-Software unterstützt die wichtigsten Geschäftsprozesse bei Gillettes Vertriebs- und Produktionsstandorten. Dazu zählen Finanzwesen, Controlling, Auftragsverwaltung, Beschaffung, Logistiksteuerung, Produktionsplanung, Forschung und Entwicklung, Engineering und Kundenservice.

„Der Einsatz von SAP-Lösungen auf einer weltweit standardisierten IT- und Geschäftsplattform bringt uns zahlreiche Vorteile insbesondere eine hohe Integration von Prozessen und Informationen sowie äußerst niedrige Gesamtbetriebskosten“, sagt Jürgen Frick, Global Manager for Strategic SAP Programs und SAP Value Management Office bei Gillette.

Anpassung der IT-Landschaft an die geschäftlichen Anforderungen

Frick und sein Team erarbeiteten gemeinsam mit SAP eine IT-Strategie für die Software-Umgebung. Diese Strategie erstreckt sich über die nächsten fünf Jahre. Beim Abgleich der Geschäftsziele und der technischen Anforderungen wurde deutlich, dass das zentrale Element der Strategie ein Upgrade auf mySAP ERP sein musste. Überzeugt von den Vorteilen der hochmodernen ERP-Lösung, beschloss Gillette – als einer der ersten Kunden weltweit – ein Upgrade der SAP-Software auf das neueste

Release von mySAP ERP in der gesamten Region EMEA durchzuführen. Das Projekt erhielt den Namen mySAP-ERP-Upgrade „Production Kronberg 1 (PK1)“, denn in Kronberg befindet sich die IT-Zentrale von Gillette und von dort aus wurde das Upgrade-Projekt initiiert und verwaltet.

Kurz nachdem diese Entscheidung gefällt war, gaben Gillette und Procter & Gamble die Fusion der beiden Unternehmen bekannt. Gemeinsam bilden sie nun den weltweit größten Konsumgüterkonzern. Natürlich hatte dieses Ereignis erhebliche Auswirkungen auf die strategische Ausrichtung des PK1-Projekts. Das Hauptziel des Projekts musste neu definiert werden. Es bestand nun darin, eine stabile technische Plattform für die

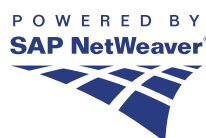
„Der Einsatz von SAP-Lösungen auf einer weltweit standardisierten IT- und Geschäftsplattform bringt uns zahlreiche Vorteile insbesondere eine hohe Integration von Prozessen und Informationen sowie äußerst niedrige Gesamtbetriebskosten“

Jürgen Frick, Global Manager for Strategic SAP Programs und SAP Value Management Office, Gillette

vollständige Integration mit der IT-Landschaft von Procter & Gamble zu schaffen. Bei der Planung der PK1-Landschaft mussten nun alle zukünftigen Geschäftsszenarien des neu zusammengesetzten Unternehmens berücksichtigt werden und dies insbesondere unter der Herausforderung, dass die kritischsten Geschäftsprozesse der neuerlich verbundenen Unternehmen darauf laufen. Frick und sein Team erkannten schon bald, dass die Lösung mySAP ERP und die Technologieplattform SAP NetWeaver® für diese Herausforderung am besten geeignet waren.

Durchdachtes Projektmanagement und hervorragender Support gewährleisten den Erfolg

Obwohl die SAP-Software bei Gillette EMEA eine der komplexesten Installationen weltweit ist, verlief das Upgrade reibungslos. Das Projektteam hatte hervorragende Arbeit geleistet: gründliche und intensive Planung, vorbildliche Koordination, exzellentes Management und enge Beziehungen in der Zusammenarbeit mit erfahrenen Partnern.



Alle Geschäftsprozesse waren ausführlich dokumentiert. Anhand dieser Dokumentation konnte das Projektteam die Anforderungen für das Upgrade festlegen und eine komplette Upgrade-Strategie entwickeln. Darüber hinaus hielten Experten des SAP-Schulungszentrums zwölf Workshops für Gillette-Mitarbeiter, in denen sie die funktionalen und technischen Verbesserungen erläuterten, die das Upgrade mit sich bringen würde. „SAP war wirklich flexibel, denn die Workshops waren exakt auf unsere speziellen Anforderungen zugeschnitten“, ergänzt Wrona.

Ein weiterer Erfolgsfaktor war das Engagement des gesamten Unternehmens. In einer sehr frühen Phase des Projekts organisierte das Projektteam mehrere Roadshows, um das Management von Gillette über die Ziele und den Nutzen des Upgrade zu informieren. Diese frühe Miteinbeziehung half dem Team, die Leiter der Fachabteilungen zu überzeugen und ihre Unterstützung zu gewinnen. Dadurch entstand eine enge Abstimmung und Synchronisierung zwischen Fachabteilungen und IT. „Die Zusammenarbeit zwischen den Fach- und den IT-Abteilungen war wirklich gut“, fügt Wrona hinzu.

Gillette wählte Larsen & Toubro Infotech Ltd. (L&T Infotech, Mumbai, Indien) als Hauptimplementierungspartner für das Upgrade. L&T Infotech hatte bereits drei Jahre lang Support für die SAP-Software geleistet und konnte so das Projekt überwiegend mit Mitarbeitern besetzen, die mit der Systemlandschaft vertraut waren. Diese wertvollen Erfahrungen waren entscheidend für den Erfolg des Projekts und steigerten diesen nachhaltig.

„Das eindrucksvolle Engagement von L&T Infotech sowie die fundierten Kenntnisse unserer Prozesse und SAP-Anwendungen waren die wichtigsten Erfolgsfaktoren“, sagt Birgit Rubin, Manager of SAP Application Support, zuständig für EMEA. L&T Infotech war verantwortlich für das technische und funktionale Upgrade. Darüber hinaus arbeiteten 16 weitere Partner mit Gillette zusammen. Jeder dieser Partner war im Rahmen des PK1-Projekts für ein spezielles Thema zuständig.

Reibungsloses Upgrade dank umfassender Schulungen und Tests

Eine der größten Herausforderungen des Projekts bestand darin, sicherzustellen, dass andere Projekte nicht durch das Upgrade beeinträchtigt oder verschoben würden. Da die SAP-Lösung bei Gillette in großem Umfang und in mehreren geografischen

Regionen eingesetzt wird, plante das Team die parallele Durchführung mehrerer SAP-Projekte. Die Gruppe Global Integration Management (GIM), die für die Koordination all dieser Projekte zuständig war, wurde in das PK1-Team integriert. Es gelang

„Unser Management und unsere Anwender verstehen, dass das Upgrade ein wichtiger strategischer Schritt nach vorn für uns war und dass wir nun für die Zukunft gerüstet sind.“

Jürgen Frick, Global Manager for Strategic SAP Programs und SAP Value Management Office, Gillette

der GIM-Gruppe, sicherzustellen, dass keine andere Aktivität durch das Upgrade gestört wurde. Eine dieser Aktivitäten war zum Beispiel die Einführung von SAP-Software in einer neu errichteten Produktionsstätte in Polen. Der Roll-out fand zeitgleich mit dem Upgrade statt und lief trotzdem ganz ohne Beeinträchtigungen.

Die SAP-Lösung ist eine geschäftskritische Anwendung, denn sie unterstützt die wichtigsten Geschäftsprozesse bei Gillette. Deshalb war es so wichtig, dass durch das Upgrade weder die Geschäftsprozesse noch der Produktivbetrieb des Systems unterbrochen wurden.

Das Projektteam erstellte ein spezielles Testsystem, in dem alle für das Projekt notwendigen Schritte getestet wurden. Mit diesem einzigartigen Ansatz konnte 60 % aller Tests durchgeführt werden, bevor es an das Produktivsystem ging. Anhand der Erfahrungen, die im Testsystem gesammelt wurden, wurde ein ausführlicher Plan für die schrittweise Durchführung im Produktivsystem erstellt. Obwohl das Projekt sehr umfangreich und schwierig war, konnte das Team das Upgrade in nur sieben Monaten durchführen.

Während der gesamten Dauer des Projekts erhielt das Team Unterstützung vom Gillette SAP Value Management Office und von SAP Active Global Support, die stets für Anfragen zur Verfügung standen. Für die Phase des Produktionsanlaufs stellte SAP Active Global Support einen Upgrade-Coach und einen Performance-Experten in Rufbereitschaft zur Verfügung sowie

**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

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

Kostenloser Online Newsletter
www.sap.de/sapimfokus

einen speziellen Upgrade-Service für die Wochenenden. „Ohne die fabelhafte Unterstützung von SAP hätten wir dieses Projekt nicht geschafft“, ergänzt Wrona.

Etwa zwei Wochen nachdem die Fusion von Gillette und Procter & Gamble abgeschlossen war, erfolgte der Produktivstart. Gillette nutzte den Wochenend-Upgrade-Service und plante, das Upgrade an nur einem Wochenende durchzuführen. Die aufwändige

„Ohne die fabelhafte Unterstützung von SAP hätten wir dieses Projekt nicht geschafft.“

Elisabeth Wrona, Project Manager, Gillette

Planung, die Schulungen und die vielen Tests hatten sich gelohnt, denn das Upgrade verlief reibungslos und ohne Betriebsstörung. „Das PK1-Projekt hat gezeigt, dass selbst komplexe SAP-Systeme ohne Betriebsstörung und in einem überraschend kurzen Zeitraum durchgeführt werden können“, sagt Frick.

Eine flexible und zuverlässige Plattform für agiles Business

Mit mySAP ERP im Produktivbetrieb, profitiert Gillette nun von den zahlreichen Vorteilen der neuen SAP-Lösung. Das PK1-Projektteam ist besonders beeindruckt von der Stabilität der Lösung, die ja gerade für die kritischen Geschäftsprozesse wichtig ist. „Schon bei unseren vorherigen SAP-Lösungen war ich immer sehr zufrieden mit der Stabilität. Doch diese Software ist wirklich die stabilste, die ich je gesehen habe“, kommentiert Wrona. Die Lösung wurde von allen Anwendern angenommen, insbesondere

weil das optische Erscheinungsbild des Systems unverändert geblieben ist. Somit waren noch nicht einmal Anwenderschulungen notwendig.

Gut für die Zukunft gerüstet zu sein, das erachten Frick und sein Team als den größten Nutzen des Upgrades. „Wir verfügen nun über eine sehr stabile und flexible Plattform, die sich perfekt an unsere zukünftigen Bedürfnisse anpassen lässt – insbesondere im Hinblick auf unsere Fusion mit Procter & Gamble“, erklärt er. „Wir profitieren enorm von der Stabilität und dem hohen Reifegrad der SAP-Software.“

Die IT-Abteilung kann sich nun darauf konzentrieren, Gillette in die IT-Landschaft von Procter & Gamble zu integrieren. Jetzt ist das technische Fundament gelegt und Gillette kann die neuen Funktionen von mySAP ERP zu seinem Vorteil nutzen. „Unser Management und unsere Anwender verstehen, dass das Upgrade ein wichtiger strategischer Schritt nach vorn für uns war und dass wir nun gut für die Zukunft gerüstet sind“, sagt Frick.

Mit Blick in die Zukunft

Gillette konnte die Veränderungen, die die Fusion mit Procter & Gamble mit sich bringen würde, absehen und implementierte deshalb eine äußerst flexible Geschäfts- und IT-Plattform. Damit ist das Unternehmen bestens auf die Herausforderungen der Zukunft vorbereitet. Die offene Technologieplattform SAP NetWeaver ermöglicht Gillette nicht nur die Integration von SAP-Systemen sondern auch von Drittanwendungen. Die Unternehmensleitung prüft derzeit, wie die SAP NetWeaver Exchange Infrastructure genutzt werden könnte, um die IT-Landschaften von Gillette und Procter & Gamble zu integrieren. Mit dem Upgrade auf mySAP ERP hat Gillette den Weg in eine integrierte Zukunft geebnet, in der das Unternehmen flexibel auf Veränderungen reagieren kann.