



KONGSBERG AUTOMOTIVE

SAP HJELPER BILDELPRODUSENT MED Å HALVERE LEDETIDEN

Når du betjener, leverer og produserer bildeler for meget store kunder, er produktutvikling det siste du ønsker å skjære ned på. Norske Kongsberg Automotive, som lager og leverer girsystemer og sete-deler for store internasjonale aktører i bilbransjen, mener at bedriftens overlevelsessevne er avhengig av deres prosesser for introduksjon av nye produkter (NPI).

”
Hvis du skal overleve i fremtiden, kan du ikke som et utviklings- og produksjonsselskap klare deg uten SAP PLM. Det er den nye måten å gjøre det på, og innen få år vil alle bedrifter benytte seg av produktlivs- syklushåndtering.

Per Høgberg,
Business System Senior
Project Manager,
Kongsberg Automotive

”

Navn: Kongsberg Automotive
Sted: Kongsberg, Norge
Bransje: Bilbransjen
Produkter/tjenester: Girsystem, setekomfort-produkter og transportmiddelsystemer for næringslivet
Inntekter: 2,75 milliarder (€332 millioner)
Medarbeidere: 2 600
Nettside: www.kongsbergautomotive.com
Partner: SAP® Consulting

Challenges and Opportunities

- Produktutvikling
- Mangesidig samarbeid med eksterne partnere
- Uensartede dokumentadministrasjonssystemer

Mål

- Implementering av KA-Way – et sett prinsipper, rutiner, rapporter, metoder og en filosofi
- Forbedre global tilgjengelighet, gjenbruksmulighetene og strukturering av utviklingsdokumenter
- Redusere ledetid (transport og køtid) med 50 %
- Redusere utviklingskostnader med minimum NOK 5,7 (€618 000) millioner om året.
- SAP løsninger og tjenester
- SAP Product Lifecycle Management (SAP PLM)

Hvorfor SAP?

- Høyt integrasjonsnivå med etablert SAP-programvarebasert systemlandskap
- Administrasjonsfunksjonalitet for CAD-dokumenter
- Overlegen funksjonalitet mht. globalt samarbeid
- Mulig å bruke og gjenbruke informasjon og løsninger

Hovedfordeler

- Redusert ledetid for distribusjon av informasjon og dokumenter i utviklingsprosjekter med 50 %
- Beregnet investeringsgevinster etter halvannet år, basert på en implementeringsperiode på 2 år
- Lavere kostnader for introduksjon av nye produktprosesser med SAP PLM med 30 %, etterfølgende opprinnelig forpliktelse på bare 15 %
- Reduserte utgifter til innretningsarbeid, prototyper, gjenbruk av løsninger og forbedringer via tilgjengelighet til tidligere dokumenter
- Økt brukertilfredshet i utviklingsavdelingen

Eksisterende miljø

SAP R/3®-programvare (funksjonalitet som nå finnes i SAP ERP)

Tredjeparts integrasjon

- Operativsystem: Microsoft Windows NT

Med økt kompleksitet innen utvikling i form av nye produkter, nye partnere og nye prosesser, er det en rekke viktige avgjørelser som må gjøres før man har funnet frem til det riktige systemet. For Kongsberg Automotive måtte løsningen kunne oppfylle en hel rekke sentrale krav, og viktigst av alt, måtte kunne tilpasses det såkalte KA-Way – selskapets IT-filosofi. Da selskapet i stor utstrekning benytter SAP®-løsninger, var beslutningen om å implementere SAP Product Lifecycle Management (SAP PLM) ikke bare en beslutning basert på logikk. Det var også en fornuftig beslutning, da den hjalp Kongsberg Automotive med å øke effektiviteten med minst 30 % og halvere ledetiden.

Globaliseringens utfordringer mht. utvikling

Standardisering er blant de viktigste utfordringene etter hvert som bedrifter blir mer og mer globale. Med 12 produksjonsfasiliteter på fire kontinenter er Kongsberg Automotives store utfordring hvordan de skal globalisere og lette produktutviklingen. I lys av den stigende kompleksiteten mht. systemer og prosesser, som er et resultat av produktlanseringer og nye samarbeidspartnere, kom Kongsberg Automotive frem til at deres etablerte system ikke lenger hadde den funksjonalitet som skal til for å møte utfordringene innen global produktutvikling.

Som Per Høgberg Business System Senior Project Manager, hos Kongsberg Automotives sier: "Et av våre hovedproblemer var at dokumentene våre ikke var globale. I vår bransje fungerer så og si det hele via dokumenter, og derfor har vi behov for å kunne dele dokumenter for å fremme samarbeidsprosessen, i stedet for at dokumentene går fra den ene til den andre."

Normalt innebærer kravene til samarbeid primært en funksjonalitet som gir tilgang til prosjektdokumentasjon med sporing av versjonsendringer og distribusjon av korrekte versjoner, men Høgberg ønsket en mer helhetlig tilnærming. I stedet for å velge et frittstående system, ønsket han å strukturere hele Kongsberg Automotives utviklingsavdeling ved å integrere den i en eksisterende infrastruktur. "Hovedmålet er å støtte prosessen med den nødvendige IT-infrastrukturen, og på den måten være med på å implementere KA-Way i hele gruppen," sier Høgberg.

"... ved å kunne dele data med interne avdelinger og våre kunder rundt omkring i verden, har SAP PLM-tilnærmingen hjulpet oss med å halvere ledetiden fra 78 til 39 dager."

SAP PLM muliggjør omfattende samarbeid

"Selv om vi hadde en bred utvelgingsprosess," sier Høgberg, "tok vi en beslutning om ikke å hente inn nye verktøy, da vi allerede hadde en SAP-strategi på plass. Dessuten visste vi at utviklingsnivået ville være bedre enn for andre produkter." Med dets fellespråk på tvers av alle grenser er SAP PLM godt egnet til å støtte Kongsberg Automotives mål. SAP PLM er designet som en global løsning og har den strategiske fordel at den kan forenkle bruk og gjenbruk av dokumenter på tvers av steder og fabrikker. I stedet for å være avhengig av utviklere og vitenskapsfolks informasjon om hvilke prosjekter de har arbeidet på, adresserer SAP PLM den fullstendige utviklingen. "Hovedfordelen for oss vil være gjenbruk av produktdokumenter," sier Høgberg, "fordi vi faktisk kan finne dem. En forretningsvirksomhet som er avhengig av at folk husker hva de har arbeidet med ligger dårlig an."

Ved hjelp av SAP PLM er Kongsberg Automotive i stand til å integrere CAS-dokumenter, dele dokumenter med eksterne partnere og strukturere dokumenter etter utgivelsesrekkefølgen. Høgberg ble raskt klar over hvor avgjørende disse fordelene var – spesielt for sluttresultatet. Med sine globale prosesser vil SAP PLM være med på å redusere ledetider og tid til marked. Om det fantes tvil før utvelgingsprosessen mht. det mest funksjonelle programvaren, forsvant disse som dugg for solen da Høgberg så fordelene som denne applikasjonen ville gi Kongsberg Automotive – eller et hvilket som helst selskap, for den saks skyld. "Jeg tror at hvis du skal overleve i fremtiden, kan du ikke som et utviklings- og produksjonsselskap klare deg uten SAP PLM. Det er den nye måten å gjøre det på, og innen få år vil alle bedrifter benytte seg av produktlivs- syklushåndtering."





Med hjelp av SAP Consulting begynte Kongsberg Automotive å bruke SAP PLM i januar 2006. Medarbeidere og utviklingsavdelingen begynte omgående å bruke applikasjonen.

For å få grep om det nye systemet, benyttet Kongsberg Automotive seg av de ressurser som finnes i SAP Educations RWD Info Pak for opplæring og dokumentasjon.

Alle vanskeligheter ble raskt overvunnet og Kongsberg Automotive kunne dermed begynne å høste fordelene fra starten av. Faktisk i den grad at avdelinger som ennå ikke brukte SAP PLM kom til Høgberg for at de skulle være neste avdeling ut, noe som han ble noe overrasket over: "Det er uvanlig at avdelinger selv tar kontakt mht. implementeringsprosesser. De sier "-Også vi trenger å arbeide med dette." Det bare viser hvor mye bedre tingene er nå, selv om noen deler av NPI-prosessen, som revisjonsbehandling og gjenbruk av dokumenter, ikke umiddelbart vil kunne merkes.

Men for Høgberg har de umiddelbare fordelene fått langtrekkende konsekvenser. "Selv om det kan være vanskelig å beregne fordelene for utviklingsavdelingen, antar jeg at Kongsberg Automotive kan beregne seg en kostnadsreduksjon på opp til 30 %. Og ved å kunne dele data med interne avdelinger og våre kunder rundt omkring i verden, har SAP PLM-tilnærmingen hjulpet oss med å halvere ledetiden fra 78 til 39 dager. Med en sånn reduksjon i tid til marked, kan selskapet nå klare ethvert bransjekrav hvor som helst i verden. Ved å kunne levere deler raskere og gi vedlikeholdstjenester til kundene, har Høgberg beregnet at applikasjonen vil tjene seg inn igjen halvannet år etter implementeringsstart. "Dette er en forsiktig beregning det kan godt bli inntjening allerede etter 1 år," sier Høgberg.