

Einführung der mySAP All-in-One Branchenlösung für den Maschinenbau

seepex Seeberger GmbH + Co., Bottrop



Die seepex Seeberger GmbH + Co mit Hauptsitz in Bottrop entwickelt, produziert und vermarktet weltweit Exzenter- und Schlauchschneckenpumpen, Maceratoren und Steuersysteme. Die Produktion der ersten seepex Exzenter-schneckenpumpe begann 1972. Bis heute hat sich das Unternehmen mit weltweit ca. 370 Mitarbeitern bei einem Umsatz von 52 Mio. EURO im Jahr 2001 zu einem international führenden Anbieter von Produkten und Dienstleistungen zur Flüssigkeitsförderung und -behandlung entwickelt. Der Weltmarkt bestimmt die geographische Ausrichtung der

seepex Seeberger GmbH & Co. Das Unternehmen betreibt ein weltweites Vertriebs- und Service-Netz mit Tochtergesellschaften in Frankreich, England, Dänemark, Österreich, den USA, Canada und Malaysia, zwölf Werksbüros in Deutschland, Belgien, den Niederlanden und China sowie Distributoren in über 40 Ländern.

Schnittstellen, Schnittstellen, Schnittstellen

Bei der seepex war das technologisch veraltete PPS-System PSK Strässle 2000 im Einsatz, das aufgrund des Konkurses des Herstellers nicht mehr weiterentwickelt wurde. In der Finanzbuchhaltung wurde ein separates System eingesetzt, das über aufwändige Schnittstellen an PSK 2000 angebunden war. Die bei zwei verschiedenen Systemen zwangsläufig erforderliche redundante Datenhaltung verursachte einen hohen Abstimmungsaufwand. Eine Software zur Abbildung der Controlling-Prozesse wurde damals nicht eingeführt, da dies weitere Schnittstellen zwischen dann drei Systemen erfordert hätte. Die Auswertung betriebs-

wirtschaftlicher Zahlen konnte nur durch Datenexporte nach Excel und Access erfolgen.

Auswertungen und Analysen bis auf Einzelbelegenebene waren nicht möglich oder nahmen sehr viel Zeit in Anspruch. Die Fertigungssteuerung entsprachen nicht dem aktuellen Stand der Technik. Auch die technischen Möglichkeiten zum elektronischen Datenaustausch mit Kunden und Lieferanten fehlten.

Effiziente Unterstützung des Intercompany-Geschäfts

Da das vorhandene System nicht an das Unternehmenswachstum angepasst werden konnte, beschloss das Unternehmen, eine integrierte Branchen-Softwarelösung für Logistik und Controlling einzuführen. Folgende Kriterien sollte das neue System erfüllen:

- Gewährleistung des Investitionsschutzes
- Abbildung aller internen Liefer- und Einkaufsbeziehungen zwischen den Werken und den Vertriebsniederlassungen
- Datenintegration zwischen allen Prozessen und somit Vermeidung von Insellösungen und Schnittstellen
- Skalierbarkeit des Systems entsprechend dem Unternehmenswachstum und den steigenden Anforderungen
- Datentransparenz, gute Auswertbarkeit der Daten und Einsatz eines Data Warehouse
- Optimierung von Fertigungssteuerung und Logistik
- Einsatz einer Kapa-Planung
- Anschluss der eigenprogrammierten Variantenkonfiguration

Als Beratungspartner wurde itelligence AG gewählt. Zu dieser Entscheidung führten vor allem die umfassende Kompetenz der itelligence Mitarbeiter in der SAP-Beratung. Eingeführt wurden in einer Gesamtlaufzeit von 250 Beratungstagen die Module PP (Produktionsplanung und -steuerung), SD (Vertrieb und Versand), MM (Einkauf, Materialwirtschaft, Lagerverwaltung), CS (Customer Service, After Sales Service), FI (Finanzbuchhaltung), CO (Controlling), HR (Lohn- und Gehaltsabrechnung), ITS (Internet Transaction Server für die Anbindung von Lieferanten und Kunden) und BW (Business Data Warehouse).

Beratung, Realisierung und Hotline-Support

Die itelligence Berater führten gemeinsam mit dem Key-User-Team von seepex die Ist-Aufnahme sowie die Modellierung der Geschäftsprozesse durch und definierten die integrierten Soll-Prozesse. Die Realisierung der Customizing-Einstellungen erfolgte im Rahmen eines Prototypings gemeinsam mit dem seepex IT-Team der seepex Seeberger GmbH & Co. Weitere Aufgaben waren die Reporterstellung mit dem List-Viewer, die Formularerstellung sowie die Datenübernahme per Batch-Input aus dem Alt-System. Unsere Basis-Spezialisten installierten das SAP R/3-System auf den von seepex bereitgestellten HP-UNIX Servern. Darüber hinaus lagen die Schulung und das Coaching der Key-User sowie die Betreuung des Produktivsystems in unserer Hand. Zusätzlich richtete itelligence als Lieferant der SAP-Softwarelizenzen eine Hotline im First Level Support ein. Auch das Roll-Out der Templates des deutschen SAP-Systems in die Landesgesellschaften USA und Großbritannien wurde durch das itelligence Team unterstützt.

Eine große Herausforderung beim Customizing des Systems war das komplizierte Kunden-/ Lieferanten-Geflecht, das im Sinne einer automatisierten Intercompany-Abwicklung zwischen den einzelnen Produktions- und Vertriebsgesellschaften der Unternehmensgruppe abzubilden war. Weitere Expertenkenntnisse erforderten Aufgaben wie die Einstellung der Fertigungstypen für die auftragsbezogene Einzel- und Kleinserienfertigung, die umfassende Abbildung der Ersatzteilabwicklung, die Nutzung des SAP-Systems in der Kapazitätsplanung und -terminierung sowie die technische Einbindung eines externen Konfigurationsprogramms für Pumpen.

Optimiertes Intercompany-Geschäft, aussagekräftige Daten

Mit dem implementierten System ist die seepex technologisch auf dem neuesten Stand. Die Geschäftsprozesse wurden optimiert. Die Verwaltung aller betrieblichen Vorgänge wird erleichtert. Der gesamte Prozess von der Auftragerfassung bis zur Auslieferung konnte optimiert und gestrafft werden. Die einzelnen Arbeitsabläufe wurden in die verschiedenen Fachabteilungen dezentralisiert, in deren Zuständigkeitsbereich sie fallen.

Das System kann skalierbar an das Unternehmenswachstum und die steigenden Anforderungen der Anwender angepasst werden. Die notwendigen Funktionen und Prozesse werden mit der neuen ERP-Lösung vollständig abgedeckt.

Darüber hinaus bietet das System mit dem Data Warehouse eine hohe Datentransparenz und bessere Möglichkeiten, Daten auszuwerten. Das Intercompany-Geschäft, das die vielfältigen Liefer- und Einkaufsbeziehungen zwischen den Werken und den Vertriebsniederlassungen regelt, wird wesentlich einfacher abgebildet.

Die Software liefert Aussagen über Auftragsvorräte und Kapazitäten. Die Abstimmung zwischen den Abteilungen ist über das System kurzfristig und reibungslos möglich. Alle Bewegungen sind bis auf die Belegebene nachvollziehbar. Preisvergleiche und Verhandlungen werden einfacher, die Lieferantenbeurteilung ist aussagekräftiger als zuvor. Liefereinteilungen sind nun nach Auftragspositionen möglich, Retouren können schnell und übersichtlich abgebildet werden.

Bernd Meinken, Leiter IT bei seepex:

„Wir haben mit der Einführung der SAP All-in-One Branchenlösung für den Maschinenbau eine zukunftssichere Investition getätigt. Neben der notwendigen Internationalität und Zukunftssicherheit hat uns im Vergleich der Systeme nur SAP die Chance geboten, unser umfangreiches Intercompany-Geschäft zwischen Werken und Vertriebsgesellschaften weltweit optimal abzubilden. Daneben bietet nur mySAP.com die komplette Integration aller Geschäftsprozesse von Finanzen/Controlling/Human Resources über Logistik/Vertrieb bis in den für uns existentiell wichtigen Bereich Customer Service. itelligence ist der richtige internationale SAP-Partner für uns, da eine kompetente Betreuung weltweit von Branchenkennern aus einer Hand gewährleistet ist.“

Highlights

Technische Merkmale

Branche:	Maschinenbau
Projektlaufzeit:	250 Beratungstage
Branchenlösung:	mySAP All-in-One Branchenlösung für den Maschinenbau
mySAP.com-Module:	PP, SD, CS, MM, WM, FI, CO, HR, BW
Anzahl der Anwender:	130 User
Hardware:	HP 9000 UNIX Server
Datenbank:	Oracle
Betriebssystem:	HP UX