

Einführung von SAP R/3 mit Branchenausprägung für Discrete Industries sowie mySAP CRM, SAP XI 2.0 und dem Solution Manager

DEUTZ AG, KÖLN



120.000 Motoren fertigt die DEUTZ AG jährlich allein am Standort Köln-Porz. Doch die sechs hochtechnisierten Montagewerke in aller Welt produzieren insgesamt weit mehr: DEUTZ gehört zu den weltweit größten unabhängigen Produzenten von Diesel- und Gasmotoren. Entwicklung, Vertrieb, Montage, Service und Rechnungswesen stellen sicher, dass im globalen Geschäft alles rund läuft. Um der ansteigenden Komplexität der Produktions- und Logistikprozesse zukünftig gerecht zu werden, reifte im Unternehmen

die Entscheidung, eine einheitliche, leistungsfähige IT-Landschaft einzusetzen, die alle internen und unternehmensübergreifenden Prozesse einheitlich und effizient gestaltet. Der passende Partner für dieses umfassende Projekt: Die itelligence AG.

Es war eines der größten Software-Projekte, die das Unternehmen jemals in seiner Geschichte startete. Und doch waren die Verantwortlichen bei DEUTZ mit der itelligence AG an ihrer Seite von Anfang an von der erfolgreichen Umsetzung überzeugt: Termingerech zum 01. Januar 2004 ging die Gesamtlösung mit 1.800 DEUTZ-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeitern und noch einmal 400 angebundenen Händlern produktiv - nach nur zweieinhalb Jahren gemeinsamer Arbeit an der Entwicklung und Implementierung der komplexen Lösung.

Sechs Standorte - ein System

Ein Rückblick: Schnell und flexibel im Markt agieren zu können - davon hängt für DEUTZ der Unternehmenserfolg maßgeblich ab. Doch bislang nutzten die sechs verschiedenen Standorte und die sechs Servicecenter des Unternehmens teils SAP R/2, teils individuell programmierte Systeme mit vielen verschiedenen Schnittstellen, die nicht zukunftssicher waren. So lautete das oberste Ziel der neuen Lösung, eine integrierte SAP R/3 Landschaft zu gestalten, die alle Systeme mit ihren umfangreichen Datenbeständen in sich vereint: Geschäftsprozesse, Stammdaten und Systemplattformen der sechs Standorte und Servicecenter sollten zukünftig über harmonische Prozesse verfügen.

Bereits im Dezember 2002 - also gleich zu Beginn des umfassenden Projektes - optimierte DEUTZ mit mySAP CRM 2.0C Mobile Sales schon einmal das Kundenmanagement: Das System unterstützt seitdem alle Prozesse in der zentralen Geschäftspartnerverwaltung, im Kampagnenmanagement und sämtliche Mailingaktionen. Im Rahmen der Einführung der neuen komplexen SAP R/3 Lösung entschied sich das Unternehmen zum Releasewechsel - und damit für noch mehr Funktionen: CRM 3.1 Online erlaubt nun neben der Geschäftspartnerverwaltung und dem Kampagnenmanagement auch ein umfassendes Marketing-Management.

Via NetWeaver flexibel verbunden

itelligence beeindruckte DEUTZ besonders durch das fundierte Branchen Know-how in den Bereichen Automotive und Maschinenbau. Bei der integrierten Gesamtlösung setzten die Bielefelder SAP-Experten also auf SAP R/3 mit der Branchenausprägung Discrete Industries im Release 4.6C. Damit erreichten sie bereits eine hohe SAP-Durchdringung und Harmonisierung der Geschäftsprozesse. Doch auch die Anbindung von Nicht-SAP-Systemen stand auf dem Programm: Der Montageleitrechner, die Lagerver-

waltungssysteme, der Variantenkonfigurator und - nicht zu vergessen - die zahlreichen externen Dienstleister mussten an das System angebunden werden. Die Lösung wurde in der neuesten NetWeaver Technologie gefunden: SAP Exchange Infrastructure, SAP XI, schafft eine effiziente und schnelle Verbindung zwischen der SAP- und der Non-SAP-Landschaft durch eine Vereinheitlichung der verschiedenen Schnittstellen. Und so ermöglicht es diese SAP XI-Dreh-scheibe, vielschichtige Datentransfers und Prozesse schnell, einfach und übersichtlich zu steuern: Rund 100 verschiedene Prozesse mit 25.000 Nachrichten verarbeitet das System - DEUTZ wickelt darüber heute alle Ein- und Ausgangsprozesse mit Fremdsystemen ab. Auch in Sachen Gewährleistung setzt DEUTZ auf neueste Technologie: Mit SAP Warranty steht dem Unternehmen eine SAP R/3 integrierte Software zur Garantieabwicklung zur Verfügung, die alle relevanten Prozesse lückenlos automatisiert. Und die 400 DEUTZ-Händler sind ebenfalls ideal in das System integriert: Sie erfassen ihre Kundenaufträge via Internet über SAP Discrete Industries Web Interface, DI-WI.

Technologisch die Nase vorn

Der SAP Solution Manager kommt bei DEUTZ ebenfalls zum Einsatz. Er dient während der Implementierung des Systems zur prozessbezogenen Dokumentation. Beide Lösungen, SAP XI und SAP Solution Manager wurden von itelligence gemeinsam mit dem DEUTZ-Team als so genannte Ramp-up-Einführungen realisiert. Damit gehört DEUTZ weltweit zu den ersten Kunden der SAP AG, die diese neuen SAP-Werkzeuge für die Gestaltung ihrer Prozesse nutzen können.

In die Gesamtlösung sind alle Geschäftsbereiche involviert. Entwicklung, Vertrieb, Beschaffung, Logistik, Produktion, After Sales und Administration arbeiten seit Beginn des Jahres erfolgreich mit dem neuen SAP R/3 ERP-System. Auch die Gewährleistungsabwicklung agiert schneller und flexibler - durch den Einsatz von SAP Warranty. Damit ist DEUTZ auch in diesem Bereich als Ramp-up Kunde Vorreiter für die weiteren Entwicklungsschritte, die SAP einschlägt. Darüber hinaus wird der Datenfluss bei DEUTZ durch die Nutzung des SAP-Dokumentenverwaltungssystems erleichtert.

Start frei für das größte Software-Projekt des Unternehmens

Mit dem erfolgreichen Produktivstart wurden für DEUTZ alle Projektziele umgesetzt - das größte Software-Projekt in der Unternehmensgeschichte trägt also erheblich dazu bei, zukunftsfähig und mit effizienten Prozessen dem Marktgeschehen zu begegnen wie Lothar Grapatin, Bereichsleiter Organisations- und Informationssysteme der DEUTZ AG betont: "Gemeinsam haben wir ein technisch und organisatorisch hoch anspruchsvolles Projekt erfolgreich realisiert. Und in dieser Zeit konnten wir stets von dem fachlich versierten SAP-Know-how und den profunden Branchen-Kenntnissen der itelligence-SAP-Berater profitieren. Für einen Produktivstart dieser Größe braucht man einen starken, erfahrenen Partner. Den haben wir in itelligence gefunden. Mit dieser neuen IT-Struktur sind wir für unsere Zukunft gerüstet". Der älteste Motorenhersteller der Welt arbeitet also ab sofort mit den modernsten Softwarekomponenten.

Highlights

Technische Merkmale:

Produktivstart:	1. Januar 2004
Lösung:	<ul style="list-style-type: none"> ■ SAP R/3 mit Branchenausprägung für Discrete Industries ■ mySAP Customer Relationship Management ■ Individualprogrammierung ■ SAP XI 2.0 ■ SAP Solution Manager ■ SAP WAS ■ SAP Discrete Industries Web Interface (DI-WI) ■ SAP Warranty
Anwenderanzahl:	1.800 User sowie 400 Händler