



SAP NetWeaver™ bei SupplyOn

SupplyOn konsolidiert mit der Technologie-Plattform SAP NetWeaver™ die IT-Landschaft seines elektronischen Beschaffungsmarktplatzes. Einkaufende Unternehmen und Lieferanten aus der Automobilindustrie profitieren dadurch von durchgängigen Prozessen, optimierten Anmeldeverfahren und effektiveren Services. Darüber hinaus wird die Administration der Daten und Prozesse für alle Beteiligten einfacher. Der Return on Investment (ROI) des Projekts beträgt 88% bei einer Amortisationsdauer von rund fünf Jahren.

INHALT

Executive Summary	2
Herausforderungen und Erwartungen	3
Lösungsansatz und Umsetzung	4
Ergebnisse	4
Ausblick	7
Lessons Learned	7
Methodische Hinweise	8

AUF EINEN BLICK

Das Unternehmen:

Die SupplyOn AG wurde Mitte 2000 von großen, international agierenden Kfz-Zulieferern und SAP gegründet wurde. Das Unternehmen ist weltweit der führende Anbieter von Internet-Services für die Automobilindustrie. Das Portfolio von SupplyOn bietet Lösungen, mit denen sich Geschäftsprozesse im Einkauf und Vertrieb sowie in der Logistik, in der Produktentwicklung und im Qualitätsmanagement über Unternehmensgrenzen hinweg effizient abwickeln lassen. Einer der entscheidenden Erfolgsfaktoren von SupplyOn ist die Grundidee, einen vertikalen Marktplatz mit standardisierten Benchmark-Prozessen für die Automobilbranche anzubieten.

Herausforderungen:

- Auf Veränderungen in Prozessen und Lieferantennetzwerken muss SupplyOn schnell und flexibel reagieren können. Neue Prozesse müssen rasch implementiert werden können.
- Automatisierte, schnelle und sichere Prozesse auf Basis konsistenter Stammdaten sind für die Akzeptanz eines Beschaffungsmarktplatzes entscheidend.

Strategische Ziele:

- Die Prozesskosten sollen durch standardisierte und unternehmensübergreifende Geschäftsprozesse reduziert werden.
- Der Aufwand für die Stammdaten- und Nutzerverwaltung in den einzelnen Applikationen soll verringert werden.

SAP-Lösungsansatz:

- Mit SAP NetWeaver eine offene und flexible Technologieplattform für die Marktplatz-Infrastruktur implementieren, mit der sich Geschäftsprozesse durchgängig und zu reduzierten Kosten für alle Beteiligten abwickeln lassen.

Ergebnisse:

- Mit der Investition in SAP NetWeaver erzielt SupplyOn einen ROI von 88% bei einer Amortisationszeit von rund fünf Jahren.
- Total Cost of Ownership (TCO) werden in fünf Jahren um gut 8%, in zehn Jahren um rund 17% sinken.
- Höhere Effektivität bei der vertrieblichen Administration: Der interne Aufwand für die Vertragsbearbeitung sinkt um 17%.
- Verbessertes Kundenmanagement: Der Aufwand für formale Vertragsanpassungen (z.B. Adressen ändern) sinkt um 20%.

EXECUTIVE SUMMARY

SupplyOn optimiert die Beschaffungsprozesse in der Automobilbranche. Dazu stellt das Unternehmen über das Internet einen zentralen Beschaffungsmarktplatz zur Verfügung. SupplyOn zählt rund 6.500 Kunden aus über 30 Ländern. Derzeit werden pro Monat rund 1.200 elektronische Anfrageprozesse abgewickelt und 200.000 WebEDI-Nachrichten verschickt. Das Unternehmen aus Hallbergmoos bei München ist in Europa und den USA vertreten und bewältigt mit 65 Mitarbeitern die hohen Anforderungen seiner internationalen Kunden.

Da immer mehr Automobilzulieferer die web-basierenden Services von SupplyOn nutzen, hatte dies bisher zur Folge, dass stets neue Funktionalitäten in das Leistungsspektrum aufgenommen worden sind. Die Vorteile des Marktplatzes einfach und bequem zu nutzen, wurde durch die Vielzahl an getrennten Anwendungen zunehmend schwerer – beispielsweise durch aufwändige manuelle Verfahren rund um Anmeldung und Registrierung.

Mit SAP NetWeaver gewährleistet SupplyOn heute die schnelle und wirtschaftliche elektronische Abwicklung von Geschäftstransaktionen zwischen einkaufenden Unternehmen und Lieferanten in der Automobilindustrie. SupplyOn hat mit der offenen und flexiblen Technologie-Plattform von SAP eine konsolidierte zentrale IT-Infrastruktur geschaffen. Darüber werden vorhandene Anwendungen miteinander verknüpft und Registrierungsprozesse anwendungsübergreifend automatisiert. Da sich neue Anwendungen ebenfalls leicht integrieren lassen, ist die Erweiterungsfähigkeit des Marktplatzes und damit die Expansion von SupplyOn gesichert.

Die Ergebnisse der SAP NetWeaver-Einführung bei SupplyOn beruhen auf der Anwendung der Total Value of Opportunity (TVO) Methodik von Gartner. Gartner Consulting hat darüber hinaus als unabhängiges Beratungsunternehmen die für diese Studie notwendige Datenerhebung beim Kunden durchgeführt.

Die Ergebnisse dieser Analyse zeigen, dass die Investition in SAP NetWeaver mit einem ROI von 88% und einer Amortisationszeit von gut fünf Jahren eine profitable Entscheidung war. Darüber hinaus senkt das Marktplatz-Unternehmen mit SAP NetWeaver die IT-Kosten (Total Cost of Ownership) nachhaltig, und zwar innerhalb der kommenden zehn Jahre um 17%. Da der interne Aufwand für die Vertragsbearbeitung um 17% sinkt, steigt die Vertriebseffektivität. Das Kundenmanagement wird verbessert, indem der Aufwand für formale Vertragsanpassungen um 20% und für die Erweiterung von Services oder Upgrades um 9% reduziert wird. Zudem vermeidet die einheitliche Datenqualität bei den Stammdaten Fehler und beschleunigt die effiziente Abwicklung von Transaktionen über den gesamten Beschaffungsprozess.

Die Erstellung der Studie wurde von SAP Business Consulting unterstützt.

HERAUSFORDERUNGEN UND ERWARTUNGEN

Als eine der innovativsten Branchen ist die Automobilindustrie durch intensiven Wettbewerb gekennzeichnet. Der Erfolg von Herstellern und Zulieferern hängt in erheblichem Maß von der schnellen Reaktion auf immer individuellere Kundenanforderungen ab. Zulieferer sind bereits sehr früh in die Prozesse der Hersteller eingebunden. Die Automatisierung von Prozessen und die Zulieferung „just-in-time“ und „just-in-sequence“ sind entscheidende Faktoren für das Bestehen im Markt. Dies stellt nicht zuletzt auch höchste Anforderungen an leistungsfähige IT-Lösungen auf beiden Seiten.

SupplyOn unterstützt die Wettbewerbsfähigkeit der Branche, indem Hersteller und Zulieferer über einen elektronischen Marktplatz Beschaffungsprozesse einfach und schnell abwickeln können. Um dem eigenen Anspruch gerecht zu werden, Mehrwert zu liefern, musste das Unternehmen, an dem unter anderem Bosch, Siemens VDO, ZF Friedrichshafen, INA und Continental beteiligt sind, folgende Anforderungen erfüllen:

- Eine flexible IT-Systemlandschaft etablieren, die Applikationsgrenzen überwindet und für Hersteller und Lieferanten durchgängige Prozesse schafft.
- Integriertes Datenmanagement – einschließlich eines standardisierten Zugriffs auf den Marktplatz – verwirklichen. Dies ist letztlich die Voraussetzung für die effiziente Abwicklung von Transaktionen.
- Einen einheitlichen Registrierungs- und Freischaltungsprozess für Lieferanten für alle Anwendungen auf dem Marktplatz zur Reduktion von Fehlern und manuellen Aufwänden umsetzen.
- Den hohen Administrationsaufwand, der durch die getrennte Stammdaten- und Nutzerverwaltung in den einzelnen Applikationen entstanden ist, reduzieren.
- Die Integration von neuen Applikationen erleichtern, um flexibel auf Marktanforderungen reagieren zu können, ohne den Administrationsaufwand in die Höhe zu treiben.

SupplyOn suchte daher nach einer flexiblen Lösung, die sowohl Geschäftsprozesse anwendungsübergreifend verknüpft, den Registrierprozess vereinheitlicht, die Anmeldung zentralisiert und den Administrationsaufwand für die Systeme vermindert.

LÖSUNGSANSATZ UND UMSETZUNG

Anfang 2003 entschied sich SupplyOn für die Einführung von SAP NetWeaver. Die zentrale Technologie-Plattform ermöglicht SupplyOn den integrierten Ablauf folgender Kernprozesse des Marktplatzes:

- Der Sourcing Manager optimiert den Anfrage- und Angebotsprozess sowie die Angebotsauswertung, z. B. durch eine vorkonfigurierte Angebotsabfrage und die Möglichkeit zur Durchführung von Auktionen für einen schnellen Geschäftsabschluss.
- Über das Business Directory – eine standardisierte firmenübergreifende Informationsplattform – finden Einkäufer schnell den richtigen Lieferanten. So kann nach Materialgruppe und Fertigungsmöglichkeiten gesucht werden; Ergebnislisten lassen sich direkt als Verteiler für eine Angebotsanfrage nutzen.
- Mit Hilfe des Performance Monitors können Einkäufer im Sinne eines transparenten Qualitätsmanagements Lieferanten zuverlässig bewerten.
- Dokumente wie Normen und Zeichnungen werden in den Einkaufsprozess durch den Document Manager konsequent eingebunden.
- Die WebEDI-Funktionalität deckt alle Bestell- und Lieferprozesse sowie Zahlungsvorgänge der gesamten Lieferkette ab. Diese ermöglicht auch kleinen und mittleren Lieferanten durchgängige Supply-Chain-Management-Prozesse.

Die Implementierung von SAP NetWeaver erfolgte mit Unterstützung von SAP Consulting und Seeburger in zwei Phasen. In der ersten Phase führte SupplyOn zwischen November 2003 und April 2004 SAP® Exchange Infrastructure (SAP XI) und SAP® Web Application Server (SAP WebAS) ein. In dieser Phase wurden – bis auf das Supply Chain Directory – die komplette Marktplatz-Infrastruktur implementiert und die Applikationen „Sourcing Manager“, „Business Directory“, „Document Manager“ und „Performance Monitor“ integriert. In der zweiten Phase zwischen Mai und September 2004 komplettierte SupplyOn die Marktplatz-Infrastruktur durch die Implementierung des Supply Chain Directories und integrierte „WebEDI“.

ERGEBNISSE

Die Einführung von SAP NetWeaver wirkt sich nachweislich positiv auf die Kosten pro Geschäftsprozess und auf die Administrationskosten bei SupplyOn aus. Mit der Investition erzielt der Marktplatz-Betreiber einen ROI von 88% bei einer Amortisationszeit von rund fünf Jahren. Die Total Cost of Ownership – das heißt die Gesamtkosten für Infrastruktur, Software und Administration – werden innerhalb von fünf Jahren um 8,3% und über den Zeitraum von zehn Jahren um 16,7% sinken.

Quantifizierbare Vorteile

Zu den wesentlichen quantifizierbaren Ergebnissen, die in die Berechnung von ROI und TCO eingeflossen sind, zählen:

- **Höhere Vertriebseffektivität:** Der interne Aufwand für die Vertragsbearbeitung sinkt um 17%.
- **Verbessertes Kundenmanagement:** Der Aufwand für formale Vertragsanpassungen (z. B. Adressen ändern) sinkt um 20%. Neu abgeschlossene Verträge oder inhaltliche Änderungen wie die Erweiterung von Services oder Upgrades können schneller umgesetzt werden. Der Aufwand reduziert sich um 9%.

Über zehn Jahre gerechnet erzielt SupplyOn eine durchschnittliche Einsparung bei den Prozesskosten in Höhe von 14,7%. Die frei gewordenen Mittel kann das Unternehmen in die Kundenansprache investieren und dadurch sein Wachstum vorantreiben.

Qualitative Vorteile

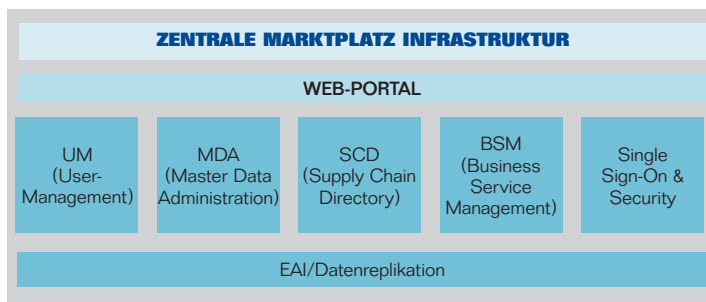
Neben den konkret messbaren Vorteilen hat SAP NetWeaver zu vielfältigen qualitativen Verbesserungen geführt, deren Nutzen erst zu einem späteren Zeitpunkt in Zahlen gefasst werden kann. Zu den qualitativen Vorteilen zählen:

- Neue Geschäftsprozesse (Applikationen) auf dem Marktplatz lassen sich durch die Integration in das Portal schnell, einfach und kostengünstig aufsetzen. Entsprechende Prozesse z. B. im Qualitätsbereich befinden sich in der Konzeptionsphase. Das dadurch zukünftig generierte Transaktionsvolumen bzw. die entsprechenden Umsätze sind SAP NetWeaver zuzurechnen.

- Die Registrierungs- und Anmeldeprozesse werden für den Kunden einfacher und sicherer. Über Single Sign-On hat er einheitlichen Zugang zu den gebuchten Anwendungen und Dienstleistungen; die Nutzung des Marktplatzes wird komfortabler, der Zeitaufwand sinkt. Bei Statusänderungen werden die neuen Daten automatisch an das Registrierungs-Management übertragen.
- Die einheitliche Datenqualität bei Stamm-, User- und Business-Service-Daten vermeidet Fehler und beschleunigt die effiziente Abwicklung von Transaktionen über den gesamten Beschaffungsprozess. Dadurch werden Nachfragen sowie der aufwändige Austausch von ergänzenden Dateien per E-Mail oder Post überflüssig.

Für die Zukunft aufgestellt

Mit der Investition in SAP NetWeaver hat SupplyOn über die kurzfristigen quantitativen und qualitativen Ergebnisse hinaus die Grundlage für künftige Prozessverbesserungen und Kosteneinsparungen geschaffen. Das Unternehmen ist damit in der Lage, neue Anwendungen problemlos in das SupplyOn-Portal zu integrieren.



Die zentrale Marktplatz-Infrastruktur bei SupplyOn

- Das „Web-Portal“ ermöglicht den zentralen Einstieg in den SupplyOn-Marktplatz und eine rollenbasierte Navigation.
- Mit dem „User-Management“ kann SupplyOn alle Benutzer zentral verwalten, Rollen vergeben sowie Nutzer authentifizieren und autorisieren.

- Die „Master Data Administration“ dient zur Verwaltung der Stammdaten aller auf dem Marktplatz registrierten Unternehmen, das „Supply Chain Directory (SCD)“ zur Verwaltung aller relevanten Logistikstammdaten und der Logistik-Geschäftsbeziehungen.
- Mit dem „Business Service Management“ können alle SupplyOn-Marktplatzdienste verwaltet und an Lieferanten vergeben werden.
- Die Komponente „Single Sign-On & Security“ ermöglicht ein einheitliches Login für den gesamten Marktplatz.
- „EAI / Datenreplikation“ stellt die automatische Replikation aller Stammdaten zu den einzelnen Applikationen sicher und bildet applikationsübergreifende Prozesse ab.

Geringerer Aufwand für Datenaustausch

Ein wesentlicher Teil der quantifizierbaren Verbesserungen beruht auf der Tatsache, dass mit SAP NetWeaver die kostspielige Programmierung von Schnittstellen entfällt. Diese so genannten Opportunitätskosten lassen sich überprüfen und kalkulieren. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um Entwicklungs- bzw. Implementierungskosten, die vermieden und somit eingespart werden können.

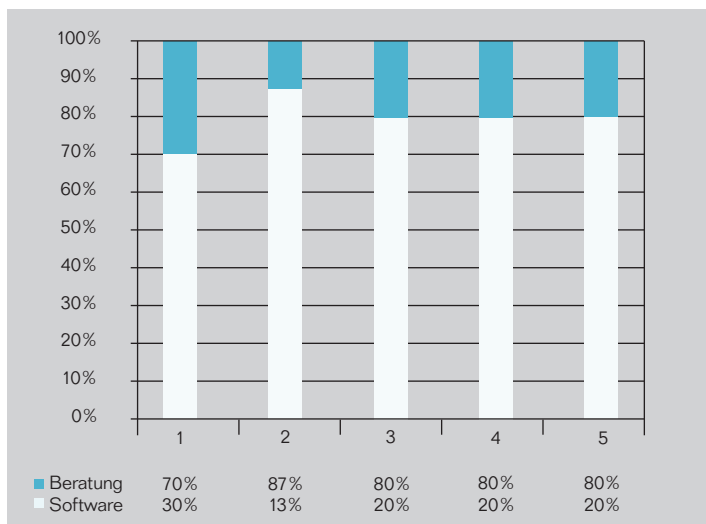
Diese Kosten hätten das Volumen der real eingesetzten Mittel für das Projekt erheblich überstiegen. Über den Untersuchungszeitraum von zehn Jahren betrachtet machen diese Einsparungen 85% des gesamten Investitionsvolumens aus.

Kostenstruktur SAP NetWeaver-Projekt

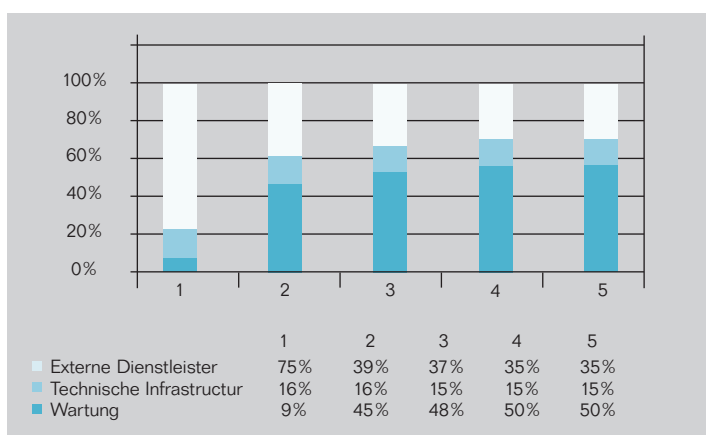
Die Kosten für das SAP NetWeaver-Projekt bei SupplyOn lassen sich in folgende Hauptblöcke unterteilen:

- Einmalige Beratungskosten
- Investitionskosten für die Software-Entwicklung
- Personalkosten für den Aufbau der technischen Infrastruktur
- Hosting-Kosten (External Service Provider), Wartung, einschl. Lizenzanteile

Auf Geschäftsseite (Vertrieb, Administration, etc.) sind darüber hinaus keine Kosten angefallen. Die folgenden beiden Grafiken stellen die Aufteilung der einmaligen und der laufenden Kosten der Investition dar.



Einmalige Investitionskosten



Laufende Kosten der Investition

Die folgende Tabelle zeigt die Kennzahlen des SupplyOn-Projektes im Überblick. Alle Werte gelten für 10 Jahre, sofern nicht anders vermerkt.

Gesamtinvestition	5,4 Mio €	Total Invest
Gegenwärtiger Investitionswert	5,7 Mio €	NPV
Gesamte Einsparung	11,5 Mio €	Total Saving
Anteil Prozesskosten an der Einsparung	15%	
Amortisationsdauer (statisch)	5,3 Jahre	Payback
Kapitalrendite	88%	ROI
Interner Zinsfuß	195%	IRR*
Reduktion	16,7%	
Angenommene Kapitalkosten	6% p.a.	Capital Cost

AUSBLICK

Ein einfacher, komfortabler und sicherer Datenaustausch sowie die Möglichkeit, neue Prozesse über System- und Unternehmensgrenzen hinweg einzuführen, werden durch SAP NetWeaver Realität. Über die neue zentrale Infrastruktur schafft SupplyOn letztlich die Voraussetzung für die flexible Weiterentwicklung des Marktplatzes und für den betriebswirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens.

Über den aktuellen Einsparungswert bei den TCO von 17% in den kommenden zehn Jahren hinaus, rechnet SupplyOn durch zusätzliche Prozessverbesserungen damit, dass die TCO noch weiter gesenkt werden können. In dieser Hinsicht sind das vereinfachte Change Management und der „Application Integration Guide“ von Bedeutung. Letzterer definiert die technische und praktische Integration neuer Anwendungen.

SupplyOn plant, die Integration der IT-Infrastruktur weiter zu forcieren und den Marktplatz künftig direkt an Mitarbeiterportale von Kunden sowie an die Lieferantenportale der Automobilhersteller anzubinden. Auch gänzlich neue Wertschöpfungspotenziale rücken mit der Einführung von SAP NetWeaver in greifbare Nähe: So können durch Collaborative Engineering Geschäftsprozesse im Rahmen von Entwicklungspartnerschaften in der Automobilbranche künftig ohne Reibungsverluste unterstützt werden.

LESSONS LEARNED

Aus dem SAP NetWeaver-Projekt bei SupplyOn lassen sich Schlussfolgerungen für andere Projekte ableiten, in denen Prozesse anwendungs- und firmenübergreifend optimiert und standardisiert werden sollen:

1. ROI- und TCO-Ziele definieren und die Zielerreichung überprüfen

Dazu zählen sowohl quantifizierbare Verbesserungen als auch qualitative Vorteile.

2. Strategie und Meilensteine zur Zielerreichung definieren:

Dazu zählen prinzipielle Entscheidungen zur IT-Gesamtarchitektur

- Eine offene web-basierende Technologie-Plattform zur Integration von Daten, Usern und Prozessen aufzubauen.
- Alle Services (Applikationen) mit deren Stammdaten zentral zu verwalten und zu steuern.
- Getätigte IT-Investitionen zu schützen, indem bestehende Anwendungen einfach eingebunden werden können.
- Den Aufwand für die Integration neuer Applikationen durch standardisierte Schnittstellen weitestgehend zu vereinfachen.

Zudem sollte der Aufbau der Infrastruktur sowie die Integration der bestehenden Applikationen in mehreren überschaubaren Phasen geplant und umgesetzt werden.

3. Operative Ziele definieren und umsetzen:

Zu diesen Zielen zählen unter anderem:

- Durchgängige Registrierungs- und Freischaltprozesse für alle betroffenen Geschäftspartner etablieren.
- Datenbereinigungsaktivitäten vorbereiten und durchführen um die Risiken und Aufwände beim Umstieg auf eine neue Integrationsplattform möglichst minimal zu halten.
- Frühzeitige Schulung aller User und Administratoren hinsichtlich der neuen Möglichkeiten, aber auch der Restriktionen der integrierten Plattform.



**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

Kostenloser Online Newsletter
www.sap.de/sapimfokus

METHODISCHE HINWEISE

Die „Total Value of Opportunity“-Methode

Die ROI-Ergebnisse der vorliegenden Fallstudie wurden mit Hilfe der „Total Value of Opportunity“-Methodik (TVO) von Gartner ermittelt, welche den Geschäftsnutzen von IT-getriebenen Geschäftsinitiativen erhebt. Das Gartner Business Performance Framework (BPF) dient Gartner als Standard-Methodik für die Messung des zu untersuchenden Geschäftsnutzens.

Die ROI-Ergebnisse auf Basis der TVO-Methodik stellen keine Gewährleistung oder Empfehlung durch Gartner Consulting für die Eignung von Produkten, Dienstleistungen, Daten oder Vertriebstechniken von SAP dar. Die mit der TVO-Methodik ermittelten Ergebnisse sind nicht als Branchendurchschnitt zu verstehen und können von veröffentlichten Ergebnissen des Gartner Research abweichen. Zur vorliegenden Fallstudie hat Gartner Consulting die Kalkulation des ROI beigetragen; die weiteren Bewertungen und Folgerungen beruhen nicht auf Gartner-Aussagen.

Die Erstellung der Studie wurde von SAP Business Consulting unterstützt.

Die Geschäftsprozessmetriken

Zum besseren Verständnis der vom Business Performance verwendeten Geschäftsprozessmetriken dient die folgende Tabelle mit den anschließenden Erläuterungen:

Demand Management	Market Responsiveness	Sales Effectiveness	Product Development Effectiveness
Supply Management	Customer Responsiveness	Supplier Effectiveness	Operational Efficiency
Support Services	Human Resources Responsiveness	Information Technology Responsiveness	Finance & Regulatory Responsiveness

- Demand Management: Alle messbaren Aktivitäten zur Erzeugung von Nachfrage für die Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens.
- Supply Management: Alle messbaren Aktivitäten, um die Nachfrage nach den Produkten und Dienstleistungen des Unternehmens zu befriedigen.
- Support Services: Alle sonstigen messbaren Aktivitäten, die das Unternehmen intern unterstützen. Dazu zählen alle Arten von Dienstleistungen zu Qualität und Kosten, die von den internen Kunden nach Vergleich mit Alternativen akzeptiert werden.