

# E-Business Suite sorgt für Kostentransparenz in der gesamten Supply Chain

Muriel Klusmann, ORACLE Deutschland B.V. & Co. KG

*Unternehmensstrategie treibt IT-Strategie. Diese Aussage ist in vielen Unternehmen eine Willenserklärung ohne Auswirkungen. Bei Hofmeister & Meincke ist dies gelebte Realität – mit entsprechend positiven Folgen.*

Die prozessorientierte Einführung der E-Business Suite 12 wurde von der Geschäftsführung vorantrieben und das Einführungsteam, das sich aus eigenen Mitarbeitern, aus Mitarbeitern der Oracle-Partner PROMATIS und pdv TAS sowie aus Mitarbeitern von Oracle zusammensetzte, mit klaren Zielvorgaben ausgestattet. PROMATIS war als Systemintegrator für Beratung, Prozessmodellierung und Implementierung zuständig, pdv TAS übernahm Qualitätssicherung, Change Management und Management-Reporting.

## **Anspruchsvolle Zielvorgaben an die IT**

Vor Einführung der E-Business Suite wurde zunächst ein vollständiges Redesign sämtlicher Prozesse rund um die Supply Chain vorgenommen, wobei man diese sehr weit fasste, angefangen von der Beschaffung bis zu Auslieferung und Rechnungserstellung. Die Warenströme sollten bei minimalen Reaktionszeiten möglichst wirtschaftlich gehandhabt werden, was durch ein verbessertes Informationsmanagement in den Prozessen und erhöhte Transparenz und Steuerung über ein gemeinsames Datenmodell angestrebt wurde. Ein umfassendes und durchgängiges Informationsmanagement mit zentraler Datenbasis sollte zudem die Nachvollziehbarkeit aller Kontakte zu Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern sicherstellen.

Das war keine triviale Aufgabe, aber von erfolgskritischer Bedeutung für das breit aufgestellte Unternehmen, das mit 640 Mitarbeitern so unterschiedliche Geschäftsfelder wie Fahrzeugteile, Metall- und Kunststoffhalbzeuge sowie Fahrzeugbau-

systeme und Komponenten adressiert. Die „Hofmeister & Meincke“-Gruppe hat bundesweit insgesamt 20 Niederlassungen und Tochtergesellschaften. Mehr als 25.000 Kunden werden aus dem umfassenden Sortiment von rund 300.000 Artikeln, von denen 40.000 lagermäßig geführt werden, regelmäßig beliefert, wobei das Unternehmen mit etwa 600 Lieferanten zusammenarbeitet. Schlanke Geschäftspraktiken, bedarfsgetrieben und mit integrierten Liefer-Netzwerken, sind für den kritischen Leistungsprozess der Supply Chain daher unabdingbar, um den Herausforderungen an die Wirtschaft wie Margendruck, steigende Kundenerwartungen, höhere Anforderungen an Compliance und Risikomanagement sowie zunehmend höherer operativer Komplexität Herr zu werden.

Dabei war es eine klare Vorgabe der Geschäftsführung, die neuen Prozesse möglichst nahe am Standard abzubilden, um langfristig eine günstige Total Cost of Ownership (TCO) abzusichern. Die bestehende, heterogene IT-Systemlandschaft sollte durch eine zentrale Lösung ersetzt und Speziallösungen entweder komplett abgelöst oder mithilfe der Standardschnittstellen möglichst eng integriert werden. Bedeutsam für den Erfolg war es auch, die Operationalisierung von Zielen und Strategien über – möglichst automatisierte – prozessorientierte Kennzahlen-Systeme und Auswertungen zu erreichen.

Um all diesen Forderungen zu genügen, wurden die Oracle E-Business Suite für die Bereiche Bestell- und Absatzplanung, Einkauf, Lagerwirtschaft, Verkauf- und Auf-



Abbildung 1: Auf dem Weg zum Kunden

2 Ausgaben  
gratis

# Lösungen für Geschäftsprozesse

**Immer die Nase vorne  
mit einem persönlichen Abonnement**

[www.digital-business-magazin.de/abo](http://www.digital-business-magazin.de/abo)



tragsmanagement auf die Version R12.0.6 umgestellt sowie zusätzlich sämtliche Module für das Finanz- und Rechnungswesen eingeführt. So konnten die externe Finanzbuchhaltung sowie das Dispositionstool, mit dem bis dato die Bestellplanung erfolgt war, abgelöst werden. Gleichzeitig wurden die bestehenden unterschiedlichen Datenbanken in einer Oracle-Datenbank Enterprise Edition 10g zusammengeführt. Seit März 2010 ist die neue Umgebung produktiv – und das Management von Hofmeister & Meincke mit den Ergebnissen der Einführung mehr als zufrieden.

### **Vielfältige Auswertungen für mehr Transparenz**

Im Rahmen des Standards mit einigen geringfügigen Anpassungen lässt sich jetzt die komplette Supply Chain in einer Vielzahl von Dimensionen wie beispielsweise Kostenstelle, Kundencenter, Vertriebsteam oder Hauptwarengruppe auswerten. Für jede Auftragsart (Standardaufträge, Musterversand, Produktionsaufträge etc.) und sonstige Materialbewegungsarten (wie Bestandskorrekturen) ist es auf sehr individuelle Art und Weise möglich, einzelne Konten und Auswertungsdimensionen anzusprechen. Dies gilt sowohl für den Wareneinsatz (Cost of Goods Sold – COGS) als auch für die entsprechenden Erfolgsbuchungen aus dem Auto Accounting.

Weiterhin lassen sich gesetzliche Notwendigkeiten, wie Buchungen aus dem Niederstwertprinzip oder pauschale Reichweitenabschläge, sehr granular und genau auf die einzelnen Auswertungsdimensionen verteilen, wobei sämtliche Anforderungen von Hofmeister & Meincke abgedeckt werden konnten.

### **Mehr Transparenz**

„Alle Aussagen bezüglich der Supply Chain sind über das Rechnungswesen absolut schlüssig in den Gesamtkontext eingebunden, der zum Jahresabschluss vom Wirtschaftsprüfer voll testiert wird“, sagt der Bereichsleiter IT der Hofmeister & Meincke GmbH & Co. KG. „Aber nicht nur das. Aus den Zahlen kann man sehr genau die Qualitäten einzelner Prozesse monetär messen und bewerten. Bereits jetzt – nur Wochen nach der Produktivsetzung – erkennen wir zahlreiche Ansatzpunkte zur Optimierung.



Abbildung 2: Ein Blick in das Lager

Typische Beispiele sind die Bemusterungen oder die Korrekturbuchungen.“

Pro Jahr fließen sechsstellige Beträge in den Versand von kostenlosen Probelieferungen ein, den sogenannten Bemusterungen. Natürlich ist es legitim, dass Kunden vor der ersten Bestellung ein Muster sehen wollen. Bis dato war es jedoch nicht möglich, den vertrieblichen Nutzen dieses Service objektiv zu quantifizieren. Jetzt lassen sich die Kosten exakt zu Vertriebs-teams und Kunden zuordnen und so kann man über die Zeit beobachten, welches Auftragsvolumen sich daraus ableiten lässt.

In der Lagerwirtschaft können jetzt beispielsweise Korrekturbuchungen sehr genau zugeordnet werden – genutzt wird dafür die Auswertungsdimension „Kundencenter in Verbindung mit der Warengruppe“. So wird aufgezeigt, wie qualitativ gut die Abläufe im Lager abgebildet sind. Bestandskorrekturen sind damit nicht nur monetär bewertet und im Rechnungswesen erkennbar, sondern direkt zugeordnet, sodass man bei Häufungen entsprechend zielgerichtete Maßnahmen ergreifen kann. Auch ein quantitatives Controlling ist einfach möglich. Mit Auswertungen, die die Anzahl der Picks, also Warenentnahmen pro Tag, ins Verhältnis zu den von den Teams aufgewendeten Stunden setzen, können Schwachstellen identifiziert werden, aus denen möglicherweise Hinweise auf Schulungsbedarf abzuleiten sind.

### **Grundlage für Kosteneinsparungen**

Indirekt ergeben sich durch die Anhaltspunkte zur Optimierung direkte Möglich-

keiten zu Kosteneinsparungen. Dazu ein Beispiel: Wird die Anzahl der Bemusterungen reduziert, wirkt sich das sofort auf die Kosten aus. Durch die Einführung der E-Business Suite R12.0.6 und die Verknüpfung der Informationen aus Supply Chain und Rechnungswesen sind sämtliche Einflussfaktoren jetzt nicht nur im Rechnungswesen, sondern auch im Vertrieb erkennbar.

„Ein typisches Beispiel sind Zahlungskürzungen, unerlaubte Skonti, Kürzungen von Verpackungs- oder Frachtkosten durch Kunden, die sich jetzt in direkter Beziehung zu den Vertriebsteams darstellen lassen. Drei Prozent statt zwei Prozent sind zwar im Einzelfall nicht so viel – bei über 162 Millionen Euro Umsatz ist das aber ein durchaus nennenswerter Betrag“, sagt der Bereichsleiter IT.

Hier können die Teams jetzt gezielt eingreifen, da sie kundenspezifisch erkennen, welche Auswirkungen derartige Zahlungskürzungen nach sich ziehen. Beim nächsten Kontakt mit dem betroffenen Kunden – sei es am Telefon oder beim Besuch durch den Außendienstmitarbeiter – kann das Problem direkt angesprochen werden.

### **Einführung nahe am Standard sichert langfristig niedrige TCO**

Für das Team war es selbstverständlich, alle Kostensenkungspotenziale im Prozess herauszuarbeiten. Mit der richtigen Vorbereitung und Prozessmodellierung bietet die Oracle E-Business Suite vielfältige und flexible Möglichkeiten, die Kunden-Anforderungen innerhalb des Standards abzubilden.

Entscheidend für den Erfolg war aber auch der Change-Management-Prozess: Von den ursprünglich rund tausend Änderungswünschen, die im Zuge der Conference Room Pilots durch die Key User formuliert wurden, mussten schließlich nur etwa hundert umgesetzt werden. Hier zeigte sich der Nutzen eines externen Partners für Change Management und Qualitätssicherung besonders deutlich. „Ein externer Berater tut sich in den Diskussionen mit den Mitarbeitern um ein Vielfaches leichter als die unternehmensinterne IT“, bringt es der Bereichsleiter IT von Hofmeister & Meincke auf den Punkt. „Darüber hinaus bot uns die E-Business Suite vielfältige und flexible Möglichkeiten, unsere Anforderungen innerhalb des Standards abzubilden.“ Auch die Integration der Speziallösungen war sehr effizient mit Standardmitteln abdeckbar. So konnten unter anderem mehrere Hochregallager, ein Webshop, verschiedene Lieferantensysteme und die dynamische Tourenplanung einfach angebunden werden.

Dabei ergeben sich laut dem Bereichsleiter IT durch die Integration auch finanzielle Vorteile für Hofmeister & Meincke: „Die Anbindung der Speziallösungen über die Standardschnittstellen der Oracle E-Business Suite sorgt für mehr Durchgängigkeit in den Prozessen, einen höheren Grad an Automatisierung und damit niedrigere Kosten in der Abwicklung.“

### **Kosteneinsparung durch Zentralisierung**

Auch im administrativen Bereich reduzieren sich die Aufwände. Da zwei externe Applikationen komplett abgelöst werden konnten, erübrigen sich auch die Wartung und der Betrieb der dafür notwendigen Serversysteme. Der Bereichsleiter IT schätzt, dass dafür früher mehrere Tausend Euro im Monat zu veranschlagen waren.

Und nicht nur das. Der Aufwand zum Abgleich der Systeme entfällt ebenfalls – genauso wie die nicht immer unkritische Wartung der verschiedensten Schnittstellen zwischen den Systemen wie Rechnungs-, Kreditlimit-, Kunden- oder Lieferanten-Schnittstellen, um nur einige zu nennen. Dazu meint der Bereichsleiter IT: „Die Einsparungen in diesem Bereich sind sicher ebenso nennenswert, wir haben sie nur nie kalkuliert. Das Gleiche gilt für die adminis-

trativen Kosten, die wir durch die Zentralisierung der Datenbank reduzieren konnten. Wir benötigen jetzt nur noch ein Backup und ein Storage-System, da alles in der gleichen Oracle-Datenbank abgelegt ist.“

### **Warum Oracle?**

Hofmeister & Meincke hat sich schon vor Jahren für Oracle als strategischen Technologie- und Lösungsanbieter entschieden. „Das Angebots-Portfolio von Oracle ist führend und liefert immer wieder innovative Ansätze mit der Möglichkeit, geschäftsentscheidende Wettbewerbsvorteile zu erzielen“, sagt der Bereichsleiter IT. „Wir sind überaus zufrieden.“

Aber auch von der engen Zusammenarbeit mit dem Oracle Support/Situation Management und dem Oracle Collaborative Engagement Program hat Hofmeister & Meincke bei der Einführung profitiert. Der Oracle Support/Situation Management konzentriert sich als eine der Schlüsselfunktionen der Oracle Global Customer Services Organisation auf einzelne Kunden, die eine Unterstützung bei besonders kritischen Service Requests benötigen. Dem Kunden wird in dieser Situation die maximale Unterstützung von Oracle Support Services und Oracle Development zur Verfügung gestellt, sodass geschäftskritische Probleme und Eskalationen vermieden werden.

Oracle Customer Care (CEP) unterstützt bei ausgewählten, partnergeführten Lösungs-Implementierungen durch kontinuierliche Begleitung und leistet damit einen aktiven Beitrag zum Projekterfolg. Die Rolle des zentralen Ansprechpartners für sämtliche Fragen im Projekt führt zu spürbar größerer Zufriedenheit von Kunden und Partnern, da Probleme äußerst gezielt adressiert werden.

Dazu meint der Bereichsleiter IT: „Wir haben sehr viele Module mit einem hohen Volumen an Bewegungsdaten in Betrieb genommen. Pro Tag laufen rund 30.000 Hintergrundprozesse auf dem Server, am Tag sind es allein rund 40.000 Buchungszeilen, die verarbeitet werden. Hier war die Unterstützung seitens Oracle wirklich hilfreich.“

### **Wichtige Partner**

„Bei der Einführung einer solchen IT-Infrastruktur und den Oracle Applications ist es besonders wichtig, dass man den richtigen

### **Hofmeister & Meincke auf einen Blick**

Die Hofmeister & Meincke Gruppe ist erfahrener und zuverlässiger Partner für die Automobilbranche sowie die Industrie. Gegründet 1908 in Bremen, ist das erfolgreiche Unternehmen, das sich auf die Geschäftsbereiche Fahrzeugteile, Metall- und Kunststoffhalbzeuges sowie Fahrzeugbausysteme und -komponenten konzentriert, heute an 20 Standorten bundesweit vertreten.

Partner zur Implementierung ausgewählt hat. Wir sind mit PROMATIS sehr zufrieden“, stellt Malte Bugs, Geschäftsführer von Hofmeister & Meincke GmbH & Co. KG, fest. „Ebenso wichtig für den Erfolg war die Projektbegleitung durch die pdv TAS.“

Die Ettlinger PROMATIS software GmbH war lange Jahre für das Unternehmen tätig und bereits in die Vorbereitung der Migration, vor allem der Geschäftsprozess-Optimierung, involviert. Schließlich überzeugte der Oracle-Platinum-Partner im Ausschreibungsverfahren durch sein Systemintegrations-Know-how und erhielt den Zuschlag. Der Partner verfügt neben langjähriger Projekterfahrung im Oracle-E-Business-Suite-Bereich auch über die erforderliche Expertise im Rahmen der Geschäftsprozess-Optimierung. Die zertifizierten Berater haben das Bremer Unternehmen maßgeblich dabei unterstützt, die Prozesse zu modellieren und das Projekt erfolgreich umzusetzen.

Seit mehr als 18 Jahren hat sich pdv TAS, Teil der C1 Group, als erfolgreiches IT-Unternehmen in den unterschiedlichsten Bereichen des IT-Dienstleistungssektors etabliert. Das Unternehmen gehörte zu den ersten Oracle-Partnern, die Oracle-E-Business-Suite-Projekte in Deutschland umsetzten, und eignete sich daher optimal für die Aufgabe des externen Qualitäts- und Change-Managements im Zuge des Einführungsprojekts bei Hofmeister & Meincke. In Zusammenarbeit mit ihrer Schwestergesellschaft C1 WPS konnte darüber hinaus eine umfangreiche Test-Unterstützung geleistet werden. Für die Geschäftsführung wurde ein eigener Management Letter erstellt.

Muriel Klusmann  
info\_de@oracle.com