



## „Mit der SAP-Variantenlösung von der iCAS AG sparen wir im Schnitt - 30 bis 40 Minuten pro Kundenangebot.“

Gabriele Jährling, Geschäftsleitung bis 2003

### Unternehmen:

Oskar Widmer GmbH, Heppenheim

### Geschäftstätigkeit:

Kundenfertigung von Sonnenschutzprodukten und Federwellen

### Mitarbeiterzahl:

ca. 35

### Lösung:

Ablösung der manuellen Produktkonfiguration im Angebots-/Auftragsprozess sowie integrierte ERP-Prozesse.

### Nutzen:

Höhere Produktivität und sicherere Abläufe im Angebots-, Auftrags- und Fertigungsprozess

### SAP - Funktionalität:

Alle Komponenten von mySAP ERP

## Produktkonfiguration durch SAP-Variantenlösung

Ohne eine moderne und strategisch eingesetzte ERP-Lösung, mit automatischer Preisermittlung und Generierung von Stücklisten sowie Arbeitsplänen, konnte man die steigenden Kundenanforderungen nicht mehr zufriedenstellen.

Allerdings musste im Vorfeld einige Zeit in das Konzept für die Produktbeschreibungen einschließlich Abhängigkeiten der Varianten investieren werden.

Das Ergebnis ist ein Expertensystem!

Die Oskar Widmer GmbH ist ein mittelständisches Unternehmen und ist spezialisiert auf die Herstellung von kundenorientierten Sonnenschutzprodukten und Federwellen.

Darüber hinaus ist die Oskar Widmer GmbH Marktführer im Bereich der Selbstroller und Federtechnik.



### Ausgangssituation

Vor Projektbeginn sah die systemgestützte Angebotsbearbeitung nur den finalen Eintrag des Kundenproduktes und dessen Zubehörteile vor.

Die eigentliche Produktkonfiguration, entsprechend den Kundenwünschen, wurde manuell in Kleinarbeit, mit Hilfe der eigenen Papierkataloge durchgeführt.

Hier verbarg sich auch, hinsichtlich Zeiteinsparung und Fehlervermeidung im Prozess der Angebotsbearbeitung bis zur Auftragsabwicklung, das größte Optimierungspotential!

Der manuelle Ablauf benötigte bis dato, je nach Komplexität der Kundenausprägung und des Sonnenschutzproduktes, zwischen 20 und 90 Minuten pro Angebotsposition (Produkt).

Unabhängig von der Kernforderung einer komfortablen Variantenkonfiguration sollten auch die Unternehmensbereiche Rechnungswesen, Logistik/Warenwirtschaft und Produktion in einer effizienten Systemlandschaft zusammengeführt werden. Bisher war zwischen diesen Bereichen keine systemgestützte Integration vorhanden. Durch diese Problematik waren nicht zuletzt zahlreiche Fehlerquellen vorhanden.

Des Weiteren sollte ein modernes System mit transparenten und überschaubaren Prozessen aufgebaut werden, welches wesentlich zur Harmonisierung der IT-Landschaft sowie Steigerung der Produktivität beiträgt. Auch wünschte man aussagekräftige Auswertungen, die in Echtzeit detaillierten Aufschluss über Außenstände und Auftragslage sowie die allgemeine Geschäftssituation geben würden.

### Intensives Auswahlverfahren

Nach eingehendem Auswahlverfahren entschied man sich für die mySAP-Variantenlösung der iCAS AG. Nicht zuletzt fiel die Entscheidung auf iCAS, da sowohl die Wirtschaftlichkeit und Effizienz der mySAP-Lösung als auch die klar strukturierte und mittelstandsgerechte Einführungsstrategie überzeugte. Zudem wurde der insgesamt positive

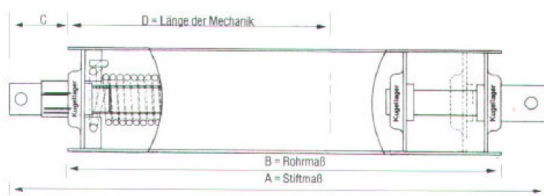
Eindruck noch durch das schlüssige Festpreisangebot (über die Einführung der Lösung) abgerundet.

### Funktionsumfang der Lösung

Über das Angebotswesen können nun alle Produktgruppen (Sonnenschutzprodukte und die Produktvielfalt der Federwellen) komfortabel und einfach ausgeprägt und angepasst werden (Größe, Länge, Farbe, Stoffart etc.). Die Ermittlung der Preise zur Konfiguration erfolgt in Sekunden. Ein großer Vorteil ist auch die Vereinfachung der Bearbeitung von Änderungswünschen des Kunden. Es werden lediglich die Produktmerkmale sowie Wunschkdaten verändert. Auf Knopfdruck erfolgt dann die Aktualisierung des Angebotes und die Weiterverarbeitung der geänderten Daten.

Durch den Einsatz der neuen mySAP-Lösung werden im Schnitt nur noch 30 bis 40 Minuten pro Kundenauftrag und Angebot benötigt.

### Stammdaten und Fehlerquellen



Neben der enormen Reduzierung von Fehlerquellen und Durchlaufzeiten wurde auch im Bereich Stammdatenpflege, durch das Variantenkonzept, eine unglaubliche Optimierung erzielt. Vor der Umstellung auf die mySAP-Variantenlösung hatte Oskar Widmer über alle Produktgruppen hinweg mehr als 500.000 Verkaufsartikel im Artikelstamm (Sortiment).

Was dies für die Stücklisten- und Arbeitsplanpflege bedeutet, ist für jeden klar, der mit Produkt-Life-Cycle-Managements direkt oder indirekt „zu tun“ hat.

Nach dem Produktivstart gab es nicht mal mehr 30 Verkaufsartikel für die Variantenendprodukte im Sonnenschutz und Federwellenbereich.

Kaum zu glauben: Der Aufbau und die Einführung der mySAP-Variantenlösung brachte eine Einsparung von mehr als 499.970 Stammdatensätzen!

### Vorteile und Nutzen der SAP-Lösung

Durch die maßgeschneiderte Software sind Abläufe wesentlich klarer und sicherer geworden. Die Durchlaufzeiten, von der Angebotsausarbeitung über die Auftragserteilung, bis hin zur Fertigung (einschließlich Materialbeschaffung) wurden deutlich reduziert.



Des Weiteren werden durch die neue systemgestützte Lösung zahlreiche Fehlerquellen ausgeschaltet. Insbesondere die Mitarbeiter sind von der übersichtlichen Anzahl der Stammdaten spürbar begeistert.

Charakteristisch für das Projekt war auch, dass 100 Prozent der Prozesse im Standard von SAP abgebildet wurden und somit zusätzliche Software sowie Programmieraufwand nicht vonnöten waren.

Die reibungslose Einführung, innerhalb von nur 6 Monaten und die hohe Zufriedenheit der Mitarbeiter, unterstreicht deutlich den Erfolg des Projektes.

### Grundlage für weitere Optimierungen

Trotz des harten Wettbewerbsdrucks in der Branche, hat sich Oskar Widmer - maßgeblich unterstützt durch die SAP-Variantenlösung der iCAS AG - auf dem Markt erfolgreich behauptet!

Die gemeinsamen Planungen von Oskar Widmer mit der iCAS AG sehen die SAP-Ausweitung in den Bereichen WEB-Anbindung mit graphischer Variantenkonfiguration sowie Optimierungen der Produktions- und Lagerprozesse vor. Ebenso steht die technische Modernisierung (Releasewechsel), des seit Jahren im Einsatz befindlichen SAP-Systems an, um weiter konsequent dessen Leistungsfähigkeit strategische zu nutzen.