

Melitta – optimal gefiltert mit IBM und SAP.



Überblick

■ Die Aufgabe

Zentrale europaweite Informationsverarbeitung mit hoch performanten Systemen. Aufbau eines integrierten Datawarehouses zur Optimierung der Prozesse in Vertrieb, Controlling, Einkauf und Logistik. Schneller personalisierter Zugriff auf unternehmensweite Daten und Informationen

■ Die Vorteile

Schnelles Reporting, konsistente Daten, weniger Papier. Mehr Service im Vertrieb. Optimierte Planung und Simulation. Bessere Sortimentsgestaltung und Disposition. Verkürzte Durchlaufzeiten und Reduzierung der Lagerbestände

■ Die Lösung

Industrie: Konsumgüter

Applikation: SAP R/3**

mit mySAP** BI, mySAP CRM,

mySAP SCM, mySAP EP,

mySAP FI, mySAP HR

Software: Tivoli*, Oracle**

Hardware: IBM@server pSeries*

IBM@server xSeries*;

IBM Enterprise Storage Server*



Melitta – wer denkt dabei nicht sofort an Filter und Kaffee? Ein 'genussvoller' Gedanke – weltweit. Aber auch andere bekannte Marken wie Toppits, Swirl oder Cilia kommen aus dem Haus Melitta, konkret: den Unternehmensbereichen Melitta-Haushaltsprodukte Europa und Cofresco-Frischhalteprodukte Europa in Minden. Sie tragen zirka 46 Prozent zum Gesamtumsatz der Melitta-Gruppe bei, der 2001 bei 1,1 Milliarden Euro lag und von etwa 3800 Mitarbeitern erwirtschaftet wurde.

In beiden Unternehmensbereichen ist man dabei, sich mit den mySAP Lösungen auf IBM **@server** pSeries eine zukunftsorientierte, europaweit ausgerichtete Informations- und Kommunikationsbasis zu schaffen. Dabei kann man sich auf langjährige positive Erfahrungen im SAP Umfeld stützen. Schon Anfang der neunziger Jahre wurde flächendeckend SAP R/2** eingeführt. 1995 erfolgte dann der Umstieg auf SAP R/3 mit nahezu all seinen damaligen Modulen. Mittlerweile sind alle europäischen Gesellschaften in das zentrale SAP System integriert. Entwicklung, Implementierung und Betreuung der Systeme liegen heute in den Händen von is4, einem noch jungen, von der Melitta Benz KG und der syskoplan AG gegründeten IT-Serviceprovider, der mittlerweile erfolgreich im mittelständischen Markt der Konsumgüterindustrie agiert.

Hochverfügbarkeit mit pSeries und ESS.

„Wir konzentrieren uns auf IT-Management, IT-Operations und Projekte mit den SAP Lösungen. Insbesondere in den Bereichen Business Intelligence, Supply Chain Management und Customer Relationship Management liegen unsere Schwerpunkte“, sagt Wolfgang Behrmann, Director IT-Operations bei is4. „Und damit der Erfolg auch in der Systemtechnik gesichert ist, setzen wir auf die Performance, Skalierbarkeit und Verfügbarkeit der pSeries-Server.“

Zwei IBM **@server** pSeries 670 mit acht Prozessoren bilden heute das Herzstück der Systemlandschaft. Sie bieten die von den High-end-Server IBM **@server** pSeries 690 ('Regatta') bekannte Spitzentechnologie: 64-Bit-Architektur, echte logische Partitionierung und weitreichende Selbstverwaltungsfunktionen für unterbrechungsfreien Betrieb. Auf den Servern laufen gegenwärtig 14 SAP Systeme. Um deren Hochverfügbarkeit zu sichern, sind die beiden Server physisch durch eine Brandschutzmauer getrennt, doch per High Availability Cluster Multiprocessing (HACMP) logisch miteinander gekoppelt. „Damit haben wir eine Lösung, die in ihrer Hochverfügbarkeit der eines Mainframes entspricht. Die pSeries sind ideal geeignet für leistungsfähige Anwendungssysteme mit hohem Ressourcenbedarf. Und vor allem: Das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt“, sagt Behrmann.

Wesentlichster Baustein des bei is4 im Einsatz befindlichen Storage Area Networks (SAN) sind die IBM Enterprise Storage Server (ESS). Die ESS bietet als Speichermanagement-Server hohe Speicherkapazität (gegenwärtig sind vier Terabyte für sämtliche SAP Systeme belegt), hohe Ausfallsicherheit, schnellen Durchsatz und die Anbindung an verschiedenste Serverumgebungen. In das unter Tivoli Storage Manager

laufende SAN ist für die Datensicherung eine IBM LTO Tape Library eingebunden. Für die Überwachung der Systeme ist die Tivoli Enterprise Console im Einsatz und für den effizienten und konsistenten Betrieb der SAP Systeme und der Datenbank werden die entsprechenden Funktionen der Tivoli Management Suite genutzt.

mySAP BI ist die Basis.

Seit ihrer Einführung vor etwa drei Jahren hat sich die mySAP Business Intelligence (BI)-Lösung bei Melitta in Minden zur zentralen Informationsquelle entwickelt. Europaweit unterstützt das System rund 200 Anwender in Vertrieb, Controlling, Einkauf und Logistik mit zirka 300 Standardreports. Über Multi-Cube-Reporting werden Informationen aus 50 bis 60 InfoCubes miteinander verknüpft. Deren größter (im Bereich Logistik/Lieferungen) enthält gegenwärtig rund 50 Mio. Datensätze, bei Fakturen und im Controlling sind es je an die 20 Mio.. Die Daten kommen aus den zentralen, ebenfalls europaweit eingesetzten ERP-Systemen. So wie dort das Datenvolumen wächst, nimmt auch die Größe der Datenbank zu – auf heute rund 340 GB.



Das individuelle Reporting wird von den Mitarbeitern mehr und mehr genutzt. „Die mySAP BI-Lösung liefert qualitativ bessere und schneller verfügbare Daten. Dadurch werden Zusammenhänge deutlich, Trends erkennbar, Prozesse transparent“, sagt Dr. Jürgen Engelage, Senior

Consultant bei is4. „Gerade im Vertrieb ist der schnelle Zugriff auf aktuelle, konsistente Informationen äußerst wichtig. Es ist unser Ziel, unseren Außendienstmitarbeitern 'instant access' auf die für sie wichtigen Daten und Reports zu gewähren.“ Er weiß, dass aber auch der Innendienst erheblich profitiert. Bereits einen Tag nach dem Monatsabschluss liegen die aktuellen Reports vor. Und das in 'kondensierter Form': Waren es früher 120 000 Seiten pro Monat, die gedruckt werden mussten, läuft dies heute nahezu papierlos ab.

Für bessere Planung ...

Wichtig ist mySAP BI auch für die Marketing- und insbesondere die Key-Account-Planung. Im Zusammenspiel mit dem Strategic Enterprise Management sind nun alle Stamm-, Umsatz- und weitere Kunden- und Ergebnisdaten leicht zugänglich und stehen für Planungen (inklusive Deckungsbeitragsrechnung) zur Verfügung. Man hat alle Daten zur Hand, um im Voraus die Auswirkungen bestimmter Maßnahmen zu simulieren „Nur wenn wir die möglichen Ergebnisse abschätzen können, lassen sich Strategien besser umsetzen und Aktionen besser planen“, meint Dr. Engelage. „Da unsere SEM-Lösung auf der mySAP BI-Lösung aufsetzt und die gleichen Metadaten nutzt, können wir jetzt detaillierter planen und mehr Kennzahlen als bisher einbeziehen, das verbessert unsere Plandaten ganz wesentlich.“

... und mehr Service im Vertrieb.

Ein weiterer Baustein zu einem integrierten, kundenorientierten Gesamtsystem ist mySAP CRM (Customer Relationship Management). Mobile Sales steht dabei am Anfang und wird zunächst für rund 150 Außendienstler in Deutschland und Frankreich bereitgestellt, bevor das System auf ganz Europa ausgedehnt wird. „Die Kunden können direkt beim Außendienst be-

stellen und wir können vor Ort beim Handel Daten sammeln und sie intensiv auswerten. Da die Daten auch direkt in unser mySAP BI wandern, haben wir ein 'Closed Loop'-Szenario geschaffen, das die Profitabilität der Händler ermittelt. Dann können wir gezielt in diese Geschäftsbeziehungen investieren“, sagt Dr. Engelage.

Das richtige Sortiment ...

Bisher endete die Warenverfolgung zumeist in den Zentrallägern der Händler. Heute hilft das Category Management die direkt bei den Handelspartnern erfassten Abverkaufs-, Umsatz-, Bestands- und Preisdaten der Melitta-Produkte im mySAP BI auszuwerten. Die Daten lassen sich direkt mit der Struktur des Melitta-Außendienstes verbinden. „Das ermöglicht exakte Aussagen, welches Sortiment bei wem gut ankommt, und da die Scannerdaten direkt den Bedarf der Verbraucher abbilden, wissen wir heute mehr über die Konsumenten als je zuvor“, erläutert Dr. Engelage.

... optimal disponiert und schnell geliefert

Um dem Handel und damit den Endverbrauchern zur richtigen Zeit genau das zu liefern, was sie brauchen, wird mySAP SCM (Supply Chain Management) eingesetzt. Im Fokus dabei: die bedarfsbezogene Nachschubdisposition mit Advanced Planner and Optimizer und dem Vendor Managed Inventory. Zusammen mit dem dm-Drogeriemarkt wurde bereits ein erstes Projekt realisiert. Am Anfang der Prozesskette steht dabei die Übermittlung der aktuellen Abverkaufs- und Bestandsmengen vom Kunden an Melitta. Mit Hilfe der unternehmensübergreifenden Absatz- und Bedarfsplanung wird so ausgehend von dem beim Händler prognostizierten Absatz der Nachschubbedarf von Melitta-Produkten ermittelt. Nachdem die Verfügbarkeit im Melitta-Lager geprüft worden ist,

werden dort die zeit- und mengen-gerechte Disposition vorgenommen und die Logistik- und Lieferprozesse in die Wege geleitet. Für die Kunden entfallen die Dispositionsaufgaben vollständig. Sie können sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. „Eine Supply Chain, wie sie sein soll“, sagt Dr. Engelage. „Verkürzte Durchlaufzeiten und niedrigere Lagerbestände senken die Kosten und bringen Vorteile auf beiden Seiten.“



Mehr Transparenz durch Portallösung.

Ein weiterer Schritt auf dem Weg zur umfassenden Integration und Verbreitung aller unternehmensrelevanten Informationen ist die kürzlich erfolgte Einführung eines Unternehmensportals auf der Basis von mySAP Enterprise Portal. Das System läuft auf IBM **@server** xSeries. Als Pilotprojekt bei der Melitta-Konzernmutter entstanden, sind heute alle Konzerngesellschaften einbezogen. In diesem Jahr werden bereits etwa 300 Mitarbeiter (von geplanten 1 200 weltweit) Zugriff auf das neue System erhalten. Die Single-Sign-On-Funktionalität ermöglicht nun über einen Webbrowser den schnellen, personalisierten Zugang zu den maßgeblichen SAP Systemen sowie anderen Anwendungen, Dokumenten und Diensten. Jeder Mitarbeiter erhält über die so genannten iViews eine rollenbasierte Benutzeroberfläche mit Links zu den für ihn interessanten Informationen, Workflows, Diskussionsforen, Community-Foren und Office-Anwendungen. Mit einbezogen sind

spezielle Business Packages, wie beispielsweise die Employee Self Services aus dem mySAP HR. „Bessere und schnellere Information bedeutet mehr Wissen über das gesamte Unternehmen. Dank der zukunftsweisenden SAP Portal-Technologie profitieren nun alle – vom Management bis zum Mitarbeiter – von diesem Wissenstransfer“, meint Wolfgang Behrmann.

Nichts ist jedoch so gut, dass es nicht noch besser werden könnte. Deshalb hat Behrmann das nächste Ziel schon fest im Blick: den Umstieg auf SAP R/3 Enterprise. „Damit folgen wir unserer Strategie, die Integration aller Systeme auf allen Unternehmensebenen voranzutreiben. Mit SAP R/3 Enterprise werden wir dabei ein weiteres Stück vorankommen“, ist er überzeugt.



IBM Deutschland GmbH
70548 Stuttgart
ibm.com/de

Die IBM Homepage finden Sie unter:
ibm.com

* IBM, das IBM Logo, das e-Logo, @server, pSeries, xSeries, Enterprise Storage Server und Tivoli sind Marken oder eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

** SAP, das SAP Logo, mySAP und alle anderen hier genannten SAP Produkte sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG.

Oracle ist eine eingetragene Marke der Oracle Corporation.

Marken anderer Unternehmen/Hersteller werden anerkannt.

Diese Erfolgsgeschichte verdeutlicht, wie ein bestimmter IBM Kunde Technologien/Services von IBM und/oder einem IBM Business Partner einsetzt. Die hier beschriebenen Resultate und Vorteile wurden von zahlreichen Faktoren beeinflusst. IBM übernimmt keine Gewährleistung dafür, dass in anderen Kundensituationen ein vergleichbares Ergebnis erreicht werden kann. Alle hierin enthaltenen Informationen wurden vom jeweiligen Kunden und/oder IBM Business Partner bereitgestellt. IBM übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit dieser Informationen.

© Copyright IBM Corporation 2003
Alle Rechte vorbehalten.

