

## Grohe: Reduktion auf das Wesentliche mit SAP R/3 auf IBM @server.



### Überblick

#### ■ Die Aufgabe

*In einem unternehmensweiten Konsolidierungsprojekt soll ein weltweit einheitliches SAP R/3 System geschaffen werden*

#### ■ Die Lösung

*Die IT-Landschaft setzt im Wesentlichen auf einem globalen Template für SAP R/3 auf, mit IBM @server pSeries p670 als UNIX Servern, ESS Plattensubsystemen und IBM DB2 Universal Database für AIX.*

#### ■ Die Vorteile

*Keine kostspieligen Redundanzen von Betriebsmitteln, erhöhte Produktivität und Effizienz für den Vertrieb, gesteigerte Kundenzufriedenheit, kurze Zugriffszeiten, Konsistente Daten, optimierter Kundenservice, zentrale Verwaltung der Bestandsdaten, ERP und Mobile Sales*

Das Design, die Herstellung und der Vertrieb von sanitärtechnischen Produkten und Systemen ist weltweit ein Milliardengeschäft. Die Grohe Water Technology AG & Co. KG mit Sitz in Hemer im Sauerland ist mit weltweit 5 800 Mitarbeitern und 9 Produktionsstätten unangefochtener Marktführer in Deutschland und Europa sowie der größte internationale Exporteur von Sanitärarmaturen. Im Jahr 2003 erzielte das Unternehmen mit wassertechnologischen Produkten und Systemen einschließlich Bad- und Küchenausstattungen, Waschtischarmaturen sowie Brausen und Duschsystemen rund 885 Millionen Euro Umsatz.

Vor über einem Jahrzehnt entschied sich Grohe, die IT-Infrastruktur auf IBM DB2 Data Management Software und IBM Großrechnern zu betreiben. Seitdem ist das Unternehmen durch kontinuierliche Aufrüstung der Hardware und der Datenbanksoftware der IBM Infrastruktur treu geblieben. Vor einigen Jahren hatte man die ERP-Software

SAP R/3 in mehreren der wichtigsten Tochtergesellschaften eingeführt. 2001 benutzten bereits sieben europäische Gesellschaften das neue IT-System auf der Datenbank DB2. Aufbauend auf dieser Erfahrung – und um die eigenen ehrgeizigen Wachstumsvorgaben zu erfüllen – werden die vorhandenen Systeme nun durch eine gemeinsame, zentralisierte ERP-Lösung ersetzt.

#### Einheitliche Informationsbasis für alle Bereiche des Unternehmens

Das firmenweite Konsolidierungsprojekt sieht vor, weltweit ein einheitliches SAP R/3-System zu schaffen. Die IT-Landschaft wird im Wesentlichen auf einem globalen Template für SAP R/3 aufsetzen, mit IBM pSeries p670 Hardware als UNIX Servern, ESS Plattensubsystemen und IBM DB2 Universal Database für AIX. Armin von Dolenga: „Die Kombination von SAP und IBM hat sich bei Grohe bereits in der Vergangenheit hervorragend bewährt – darum wurde diese Lösung auch für das unternehmensweite ERP-System gewählt.“ So sollte die robuste und solide Datenbank-Plattform von IBM auch weiterhin genutzt werden. Wichtig war deren Skalierbarkeit, um das dynamische Wachstum abbilden zu können. Dabei ist man überzeugt, dass die einheitliche Informationsbasis großen Nutzen für alle Bereiche des Unternehmens mit sich bringt. Grohe erwartet erhebliche Einsparungen, indem kostspielige Redundanzen von Betriebsmitteln vermieden werden. Es ist geplant, die integrierte IBM und

SAP Lösung für Controlling, Materialverwaltung, Qualitätsmanagement, Vertrieb und Logistik schrittweise konzernweit aufzubauen.

In der Unternehmenszentrale, im Vertrieb Deutschland und in mehreren inländischen Werken sind die Bereiche Finanzwirtschaft und Controlling bereits produktiv gesetzt. Für eines der deutschen Werke ist die Pilotierung in der Materialwirtschaft und Produktionsplanung vor kurzem erfolgreich abgeschlossen worden. Außerdem läuft augenblicklich das Rollout Projekt für weitere Werke. Ab dem Jahr 2004 werden weitere Unternehmensbereiche sowie Werke und Gesellschaften der Grohe Gruppe schrittweise in das Zentralsystem integriert. Dann kann die Geschäftsleitung auf einer weltweit einheitlichen Datenbasis und homogenen IT-Infrastruktur agieren. Dadurch wird die umfassende Sicht auf sämtliche Geschäftsprozesse über alle Produktlinien und regionalen Märkte hinweg die 'Business Intelligence' erheblich verbessern und Grohe erlauben, genauere Geschäftsentscheidungen zu treffen. Parallel zum zentralen SAP R/3-System wird 2004 auch die Customer Relationship Management-Lösung (Mobile Sales) mit IBM **@server** xSeries und Linux als Betriebssystem durch den IBM Business Partner Atos Origin eingeführt. Die Wahl von Linux war eine wichtige strategische Entscheidung, konnte doch das Betriebssystem bei Kosten- und Performancevergleichen klar überzeugen. Armin von Dolenga: „Die Kombination von DB2 und xSeries unter Linux bieten die beste Performance, Zuverlässigkeit und Wartbarkeit für die CRM-Implementierung, die sich ein Unternehmen nur wünschen kann.“

Die Middleware innerhalb der CRM-Lösung wird die Kommunikation und den Datenaustausch zwischen mySAP Mobile Sales und dem SAP R/3-System verwalten. Die eingesetzte DB2 Daten-

bank dient auch als Backup für die lokalen Datenbanken der Laptops von Vertriebsmitarbeitern. Der Außendienst wählt sich per Modem in das zentrale mySAP CRM System ein und lädt sich Informationen über Produkte, Preise und Konfigurationen sowie Kundenprofile und Auftragshistorien auf die lokale Datenbank.

### **Außerordentlich leistungsstarke Allianz zwischen IBM und SAP**

Bei Grohe ist man überzeugt, dass die unternehmensweite Integration der Mobile Sales-Lösung den Vertrieb noch produktiver und effizienter macht. Ein effektiverer Vertrieb bedeutet verbesserte Kundenzufriedenheit und beeinflusst das Betriebsergebnis positiv. Diese Wirkung soll sich noch verstärken, je mehr ausländische Tochtergesellschaften in das zentrale CRM-System eingebunden sind. Die Allianz zwischen IBM und SAP stuft Armin von Dolenga als außerordentlich leistungsstark ein: „Wir profitieren damit sowohl von der leistungsstarken SAP-Anwendungssoftware als auch von der weltweiten Präsenz der IBM und deren bewährten Datenmanagement- und Hardware-Lösungen. Diese Kombination hilft dem international tätigen Grohe-Konzern, effektiv und kosteneffizient zu arbeiten sowie seine Position am Markt auszubauen.“

### **Weitere Informationen**

Grohe Water Technology AG & Co. KG  
Armin von Dolenga  
Leiter Systemsoftware und -methoden  
Hauptstr. 137, 58675 Hemer  
Fon: +49 (0) 23 72/93-16 92  
Fax: +49 (0) 23 72/93-17 19  
E-Mail: a.vondolenga@grohe.de  
Web: www.grohe.de

IBM Deutschland GmbH  
Hans-Peter Klur  
Server Sales  
Fon: +49 (0) 2 01/72 97-6 35  
Fax: +49 (0) 2 01/72 97-4 41  
E-Mail: hpklur@de.ibm.com

*„Die Kombination von DB2 und xSeries unter Linux bieten die beste Performance, Zuverlässigkeit und Wartbarkeit für die CRM-Implementierung, die sich ein Unternehmen nur wünschen kann.“*

Armin von Dolenga  
Leiter Systemsoftware und -methoden  
Grohe Water Technology AG & Co. KG



IBM Deutschland GmbH  
70548 Stuttgart  
**ibm.com/de**

IBM Österreich  
Obere Donaustraße 95  
1020 Wien  
**ibm.com/at**

IBM Schweiz  
Bändliweg 21, Postfach  
8010 Zürich  
**ibm.com/ch**

Die IBM Homepage finden Sie unter:  
**ibm.com**

IBM, das IBM Logo, das e-Logo, @server, xSeries, pSeries, AIX und DB2 Universal Database sind Marken oder eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

UNIX ist eine eingetragene Marke der Open Group in den USA und/oder anderen Ländern.

SAP, R/3 und mySAP.com sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG.

Linux ist eine eingetragene Marke von Linus Torwald.

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 2004  
Alle Rechte vorbehalten.

IBM Form GK12-3951-00 (07/2004)