



KNORR-BREMSE

ERFOLGREICHES REDESIGN DER VERTRIEBSPROZESSE ALS BASIS FÜR DIE TRANSFORMATION AUF S/4HANA

Kurz gefasst...

Highlights der Implementierung

- Unternehmensweit abgestimmte und optimierte Vertriebs- und Logistikprozesse
- Harmonisierung aller technischen Implementierungen
- Rückführung von technischen Implementierungen und Prozessen in den SAP-Standard
- Dokumentation von Implementierungen und Prozessen



100+
Jahre innovative
Lösungen



25
Länder



15.900
Mitarbeiter



3,5 Mrd.
Umsatz



CONSILIO hat uns beim Redesign der SAP-SD-Prozesse und der technischen Umsetzung optimal unterstützt.

Andreas Meinzer, Leiter Business Process Services
Knorr-Bremse IT Services GmbH



DIE AUSGANGSSITUATION

Bestehende, komplexe Vertriebs- und Logistikprozesse sorgten vor Projektstart dafür, dass sowohl die Wartung als auch der Betrieb von SAP-Prozessen bei Knorr-Bremse ressourcen- und zeitaufwändig waren. Betroffen waren der Direktvertrieb, Cross-Company-Abwicklungen, das Streckengeschäft, Konsignationsabwicklungen und das Projektgeschäft. Verstärkt durch mangelnde Dokumentation führte dies zu intransparenten Einstellungen und Prozessen im Vertrieb und in der Logistik.

DAS REALISIERUNGSKONZEPT

Für eine Optimierung und Harmonisierung der Vertriebs- und Logistikprozesse war es zum einen erforderlich, Systemeinstellungen im Customizing vorzunehmen. Zum anderen musste bei einem Teil der technischen Implementierungen, wie zum Beispiel bei Userexits, eingegriffen und durchgängige Änderungen durchgeführt werden.

Dies erforderte eine Betrachtung sämtlicher Prozesse und nach Möglichkeit ihre Optimierung gemäß den neuen SAP-Versionen. Es musste eine durchgängige Dokumen-

tation aller Änderungen, sowohl im Customizing als auch bei den kundenspezifischen Erweiterungen durchgeführt werden. Und zwar immer mit der Zielsetzung, die technische Wartung und den betriebswirtschaftlichen Prozess zu vereinfachen sowie die Transparenz, sowohl für die SAP IT, als auch für die Fachabteilung im Vertrieb und in der Logistik zu erhöhen.

DER CONSILIO-LÖSUNGSANSATZ:

- Analyse bestehender Vertriebs- und Logistikprozesse
- Analyse der implementierten technischen Erweiterungen im Vertrieb und in der Logistik
- Sicherstellung der Systemverfügbarkeit
- Optimierte Prozessüberarbeitung der analysierten Vertriebs- und Logistikprozesse
- Rückführung diverser Prozesse im Vertrieb und der Logistik in den SAP-Standard
- Flexibles und einfaches Wartungstool für hohe Transparenz im Vertriebsprozess und der Konfiguration

ERGEBNIS

Mit der Umsetzung des Redesigns von Vertriebsprozessen ist es sowohl der IT, als auch dem Fachbereich gelungen, die Prozesse zu optimieren. Gleichzeitig wurde deren Stabilität deutlich erhöht, vor allem Systemausfälle eliminiert! Darüber hinaus konnte die Transparenz der Prozesse und der technischen Entwicklungen deutlich verbessert werden. Viele Erweiterungen wurden durch den Einsatz von SAP-Standard abgelöst und damit der Vertriebsprozess nachhaltig verschlankt. Durch die gestiegene Transparenz ist zukünftig auch eine deutlich einfachere Wartung von SAP-gestützten Prozessen gewährleistet.



Knorr Bremse - Systeme für Schienenfahrzeuge GmbH

- Branche: Automotive
- Geschäftsfeld: führender Hersteller von Brems- und Onboard-Systemen für Schienenfahrzeuge. Zum Produktspektrum zählen außerdem intelligente Einstiegsysteme, Klimaanlage, Energieversorgungssysteme, Steuerungskomponenten und Scheibenwischer,

Bahnsteigtüren, Reibmaterial sowie Fahrerassistenzsysteme und Leittechnik

- Umsatz: 3,5 Mrd. EUR (2018)
- Mitarbeiter: 15.900 (2018)
- Web: www.knorr-bremse.com
- Beratungspartner: CONSILIO GmbH



WAS HABEN INTELLIGENTE UND ELEGANTE LÖSUNGEN GEMEINSAM? SIE SIND EINFACH.

Wie das in Ihrem Fall aussehen kann, finden wir gerne gemeinsam heraus. **Was wollen Sie optimieren? >**