

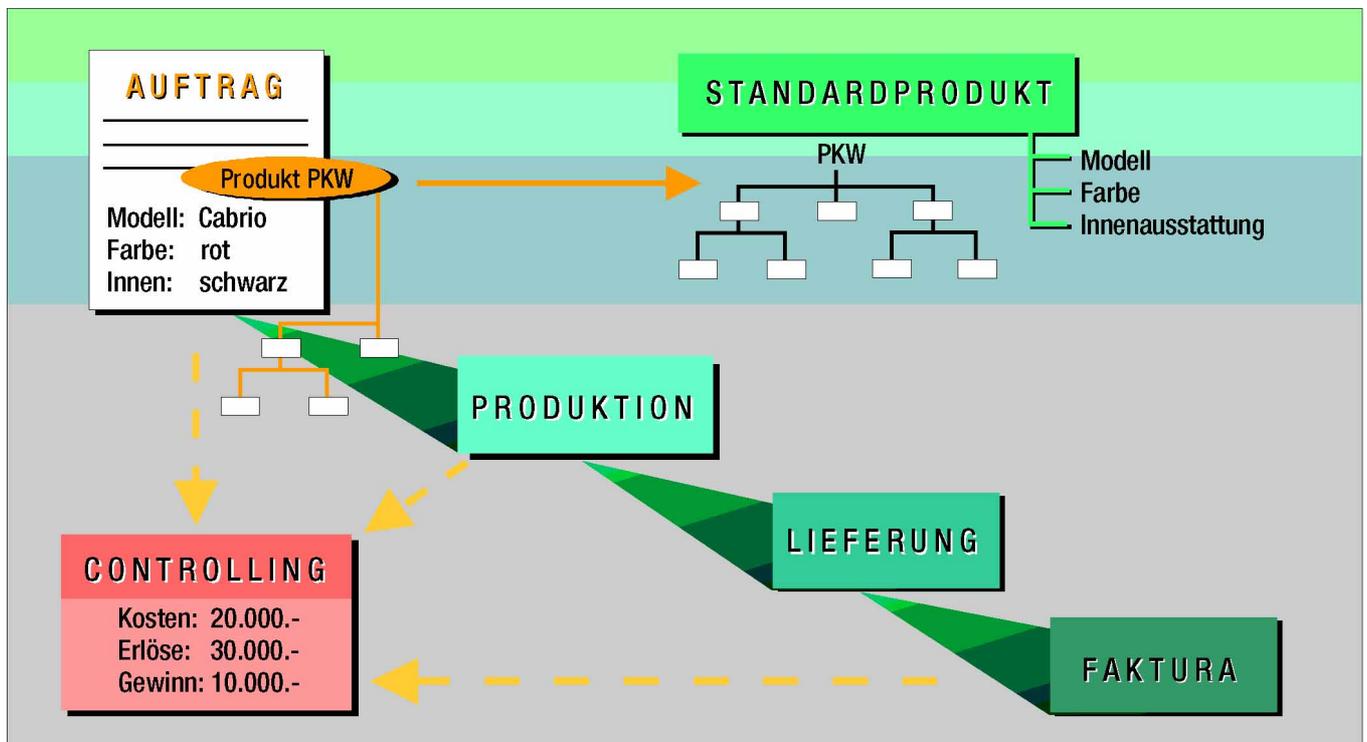
SYSTEM R/3

IM FOCUS...

VARIANTENKONFIGURATION

WENN SONDERWÜNSCHE IHR ALLTAG SIND...

- In vielen Branchen werden Standardprodukte in unterschiedlichen Varianten gefertigt und vertrieben. Gerade in diesen Branchen, z. B. der Automobil-, Einrichtungs- oder Hardwareindustrie, wird hart um Wettbewerbsvorteile gekämpft. Wer in der Lage ist, flexibel auf Kundenwünsche zu reagieren und seine Kunden schnell zu beliefern, hat bereits entscheidende Vorteile erlangt. Hierzu müssen Vertrieb, Einkauf und Fertigung gemeinsam an jedem Kundenauftrag arbeiten. Daneben müssen Kosten strikt überwacht werden. Mit der SAP-Software tragen Sie einen wesentlichen Teil dazu bei, die integrierten Geschäftsprozesse Ihres Unternehmens zu optimieren. Vertrieb, Einkauf und Fertigung stehen in permanentem Dialog miteinander. Kundenwünsche fließen umgehend in die Fertigung ein. Fehlerquellen werden auf ein Minimum reduziert. Pro Kundenauftrag kontrollieren Sie die Kosten und sehen sofort, wie groß Ihr Gewinn ist. Profitieren Sie von den Vorteilen, die Ihnen die integrierte Variantenabwicklung im System R/3 bietet!



An der Variantenabwicklung im System R/3 sind viele beteiligt.



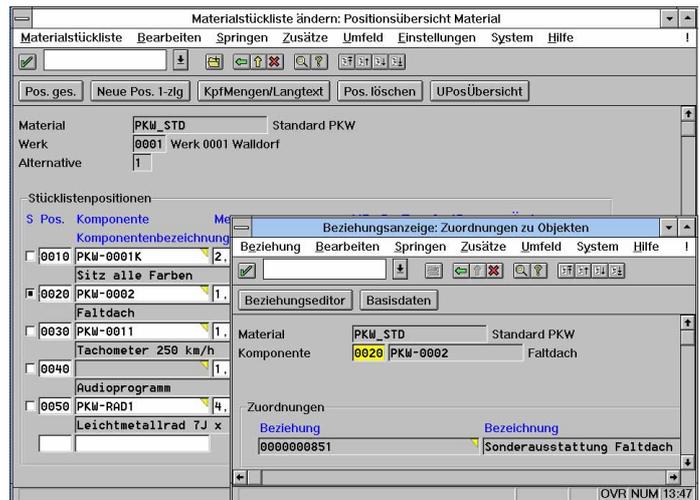
PRODUKTSPEZIFIZIERUNG AUS UNTERSCHIEDLICHEN PERSPEKTIVEN

Variantenfertiger stehen häufig vor der Herausforderung, daß ihre Produkte von Vertrieb und Fertigung unterschiedlich beschrieben werden. Während für den Konstrukteur und Produktionsplaner die Stückliste und der Arbeitsplan einer Produktvariante von Interesse sind, verhandelt der Vertrieb mit den Kunden auf Basis vereinfachter Produktbeschreibungen. Vielfach wird dem Kunden eine Reihe von Auswahlmöglichkeiten in Form von Katalogen zur genauen Spezifizierung seiner Variante angeboten.

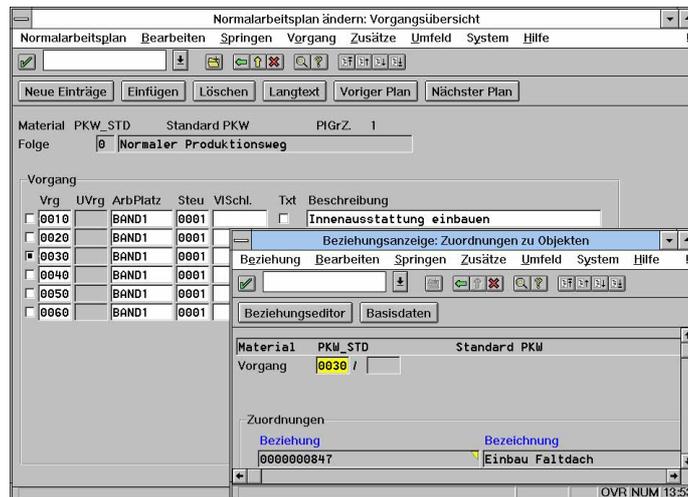
ALLE VARIANTEN SICHER IM GRIFF

Die Besonderheit der Varianten in Konstruktion und Fertigung liegt vor allem in der Handhabung der Vielzahl von ähnlichen Endprodukten, die jedoch alle auf einen gemeinsamen Stamm zurückzuführen sind. Viele Komponenten und Arbeitsgänge zur Herstellung gleichen sich. Beschreibt ein Konstrukteur eine Variante eines Standardproduktes, wird er gewöhnlich eine Stücklistenvariante je Konfiguration mit den betreffenden Komponenten erstellen. Hierdurch werden die Grunddatenbestände häufig unnötig aufgebläht. Daher fordern Sie zu Recht eine wesentlich vereinfachte Pflege von Stücklisten und Arbeitsplä-

nen. Mit dem SystemR/3 pflegen Sie nur eine einzige Stückliste pro konfigurierbarem Endprodukt; alle denkbaren Varianten eines Standardproduktes sind darüber abbildbar. Auf die gleiche Weise strukturieren Sie Ihre Arbeitspläne. Anstelle eines Arbeitsplanes pro Variante wird lediglich ein maximaler Arbeitsplan mit allen auftretenden Arbeitsvorgängen erfaßt. Für jede mögliche Variante Ihres Endproduktes lassen sich so die Arbeitsfolgen und



Stücklistenkomponenten - abhängig von der Auswahl des Kunden.



Arbeitsvorgänge - abhängig von der gewählten Variante.

die benötigten Fertigungshilfsmittel abbilden. Ihr Pflegeaufwand für Stücklisten und Arbeitspläne ist somit auf ein Minimum reduziert.

VARIANTEN AUS SICHT DES VERTRIEBS

Für Ihre Mitarbeiter im Vertrieb stellen sich ganz andere Fragen: Wie biete ich meinem Kunden die Produkte optimal an? Für den Kunden müssen die möglichen Produktvarianten transparent und

einfach bestellbar sein. Dem Kunden eine Fülle von verschiedenen Artikelnummern anzubieten ist für Sie ebenso wenig akzeptabel wie eine rein textliche Beschreibung des Kundenwunsches. Die SAP-Variantenkonfiguration bietet Ihnen die optimale Lösung für diese Situation. Wie in einem Katalog wird Ihr zu konfigurierendes Produkt mit Hauptkriterien beschrieben. Diese Kriterien werden im System R/3 als Merkmale eines Standardproduktes hinterlegt.

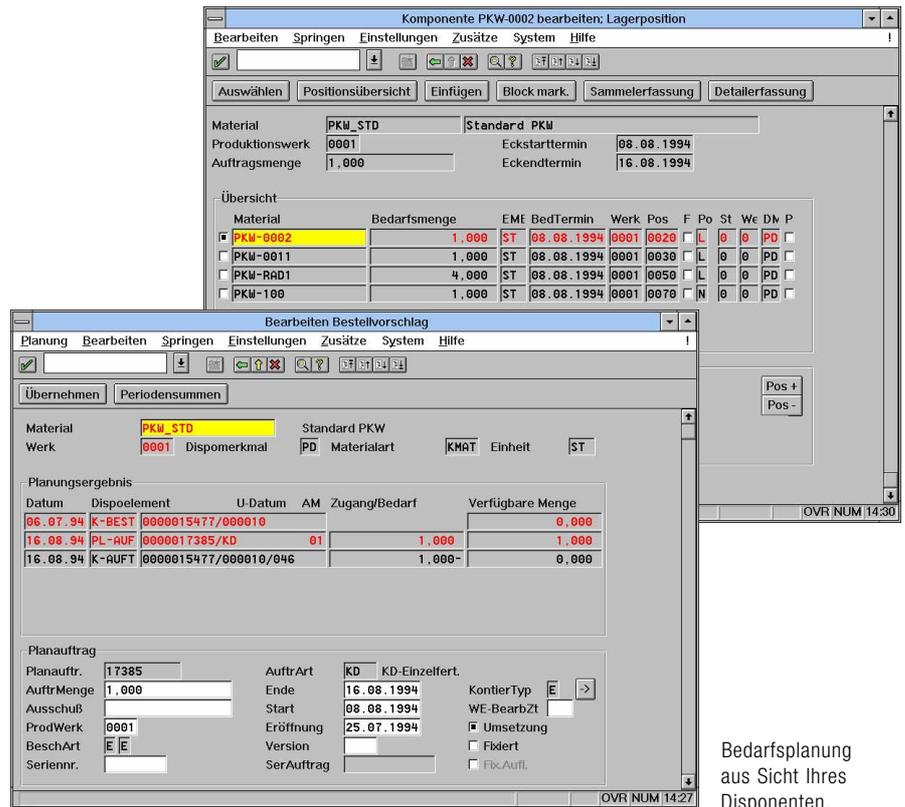
dafür, diese Auswahl per Mausklick anzufordern. Statt jede Konfiguration von einem Vertriebsingenieur auf ihre Machbarkeit überprüfen zu lassen, übertragen Sie diese zeitraubende Tätigkeit dem System R/3. Die Auswahl der ersten Merkmale Ihres Standardproduktes beeinflusst direkt das Wertangebot der folgenden Merkmale. Wenn die Konfiguration nicht in der vorgegebenen Reihenfolge bearbeitet wird oder einzelne Werte nachträglich verändert werden, könnte es zu nicht produzierbaren Varianten kommen. Das System weist Ihren Mitarbeiter durch ein Inkonsistenz-Protokoll unverzüglich auf diesen Sachverhalt hin, so daß er sofort korrigierend eingreifen kann. Möchte Ihr Kunde eine häufig ausgewählte Variante bestellen, bieten Sie ihm einfach Ihre Lagervariante an. Das

System R/3 schlägt Ihnen nach einer Verfügbarkeitsprüfung automatisch den frühesten Liefertermin vor. Neben einer Lieferterminierung wird auch der

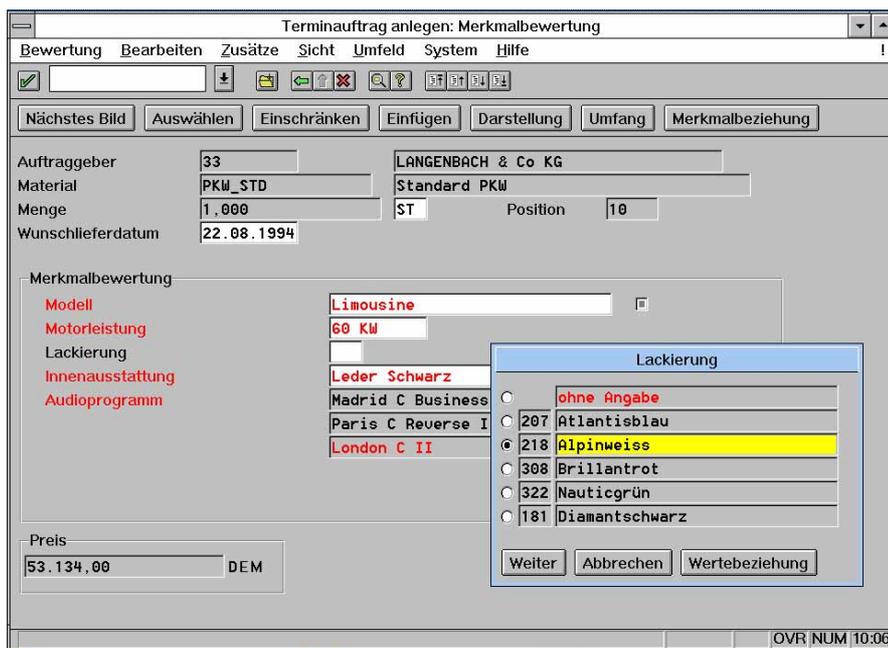
Verkaufspreis inklusive flexibler Zu- und Abschläge ermittelt. Gleichzeitig wird im Controlling die Basis geschaffen, um kundenauftragsbezogenen Kosten und Erlöse zu sammeln. Ob Sie Ihrem Kunden eine Auftragsbestätigung mit der gewählten Konfiguration per Brief, Fax oder EDI senden wollen, steht Ihnen, wie bei allen Vorgängen innerhalb der SAP-Vertriebsabwicklung, vollkommen frei.

DISPONIEREN LEICHT GEMACHT

Das im Kundenauftrag konfigurierte Produkt steht sofort in der Bedarfsliste Ihres Disponenten. Mit dem System R/3 gehören Zeitverzögerungen der Vergangenheit an. Egal ob Varianten in Ihrem Unternehmen einzeln disponiert oder in die Gesamtplanung einbezogen werden, das System R/3 bietet hier flexible Möglichkeiten. Bei einem Dispositions-



Bedarfsplanung aus Sicht Ihres Disponenten.



Auftragserfassung aus Sicht Ihres Vertriebsmitarbeiters.

lauf entstehen automatisch Materialbedarfe für die Komponenten der Variante und es wird ein Auftrag zur Fertigung bzw. Endmontage eingeplant. Müssen für die Herstellung einer Variante Materialien erst beschafft werden, wird Ihr Einkäufer vom System R/3 sofort darüber informiert. Bereits im Lager befindliches Material wird rechtzeitig zur Fertigung Ihres Variantenproduktes reserviert. Ihr Disponent wird dadurch entscheidend entlastet. Vergeben Sie die zeitraubenden Routinearbeiten ruhig an die SAP-Software und beschleunigen Sie damit Ihren Planungs- und Produktionsprozeß.

VARIANTENFERTIGUNG - VOM SYSTEM R/3 BESTENS VORBEREITET

Sobald die Variante gemäß Terminierung zur Produktion ansteht, wird Ihr geplanter Auftrag zur Fertigung freigegeben. In dem kundenindividuellen Fertigungsauftrag schlägt das System R/3 Ihrem Fertigungsplaner automatisch die in entsprechenden Mengen benötigten Materialien zum richtigen Termin vor. Hierbei wird selbstverständlich auf die vorreservierten Mengen zurückgegriffen. Um Ihre Mitarbeiter noch stärker zu unterstützen, wird auch der Arbeitsplan für diese Variante ermittelt. Die konfigurierte Variante des Kundenauftrages legt letztendlich die genauen Arbeitsfolgen und sogar die Fertigungshilfsmittel fest. Um Ihre Produktion zusätzlich zu optimieren, führt das System R/3 auch einen Kapazitätsabgleich durch. Permanente

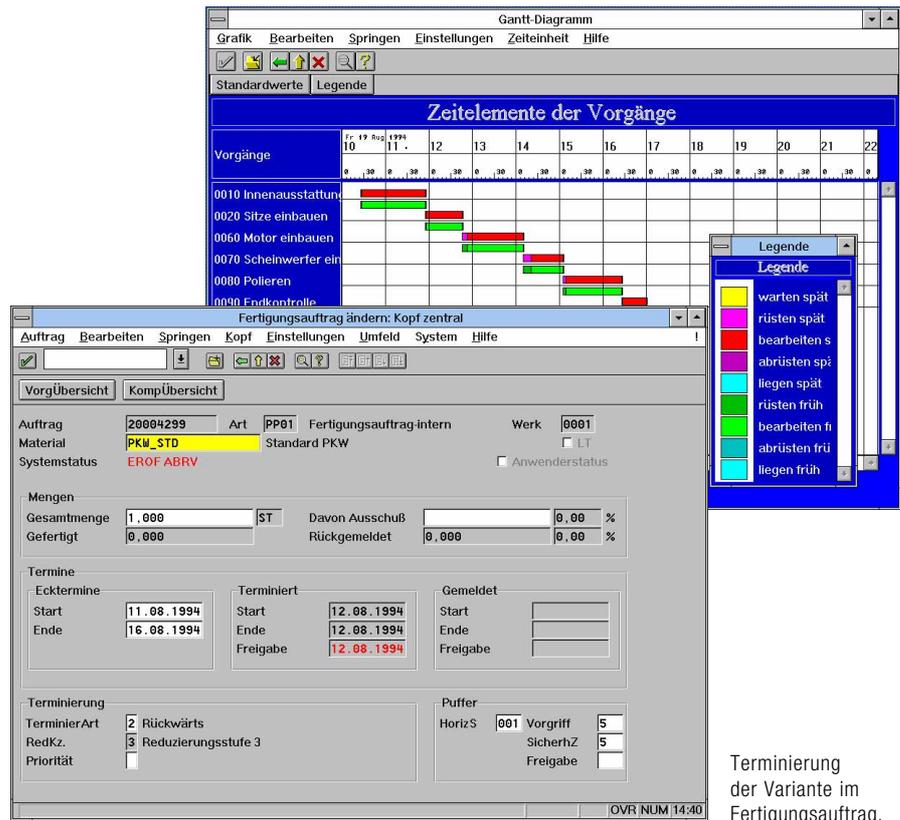
Qualitätsprüfungen begleiten den Fertigungsprozeß und tragen dazu bei, Ihren Qualitätsstandard zu heben. Die bei der Fertigung oder Endmontage entstandenen Kosten, wie Lohn-, Maschinen oder Materialkosten werden ausnahmslos auf dem kundenindividuellen Fertigungsauftrag gesammelt. Alle auf dem Fertigungsauftrag gebuchten Kosten werden umgehend auf den Kundenauftrag transferiert. Auf diese Weise können Sie zu jeder Zeit alle bei Ihrem Kundenauftrag angefallenen Kosten überwachen.

PÜNKTLICH UND ZUVERLÄSSIG - IHR KUNDENSERVICE MIT DEM SYSTEM R/3

Im Rahmen der Versandoptimierung wird Ihr Mitarbeiter informiert, sobald das fertiggestellte Variantenprodukt zum Versand bereitsteht. Das System

stellt sicher, daß genau die Konfiguration ausgeliefert wird, die der Kunde bestellt hat. Die Kommissionierung innerhalb der Lagerverwaltung hilft Ihrem Lageristen den richtigen Lagerplatz zu finden. So werden Irrtümer ausgeschlossen. Bei Bedarf werden die Lieferpositionen verpackt.

Je nach Wunsch versenden Sie Ihren Lieferschein samt Konfigurationsinformationen automatisch sofort nach Belegerstellung oder erst zu einem späteren Zeitpunkt. Im direkten Anschluß an den Versand leitet das System R/3 die gelieferten Positionen Ihres Kundenauftrages an die Rechnungsstellung weiter. Dort werden die Fakturen für die konfigurierten Artikel gemäß Kundenwunsch einzeln pro Auftrag oder alle in einem Sammelgang erstellt. Durch die vollständige Integra-



Terminierung der Variante im Fertigungsauftrag.

tion der Geschäftsprozesse werden hierbei Fehler ausgeschlossen und der Arbeitsaufwand drastisch reduziert. Mit der Fakturierung werden die Erlöse und Forderungen in die Finanzbuchhaltung übergeben und stehen dort zur sofortigen Analyse bereit.

LASSEN SIE SICH DEN GEWINN PRO KUNDENAUFTRAG ERMITTELN!

Parallel zur Fortschreibung der Erlöse und Forderungen in der Finanzbuchhaltung, werden die Erlöse auch im Controlling sichtbar. Während des gesamten Lebenszyklus des Kundenauftrages können Sie jederzeit alle im Zusammenhang mit dem Kundenauftrag stehenden Kosten überwachen. Hierbei können Sie neben fertigungsbezogenen Kosten auch verkaufsfördernde Zusatzkosten oder Frachten etc. kontrollieren. Nach Abrechnung Ihres Kundenauf-

trages stehen die erzielten Erlöse den Kosten gegenüber. Auf einen Blick sehen Sie, wie groß Ihr Gewinn bei einem Kundenauftrag ist. Unterschiedliche Auswertungen bieten Ihnen die Analyse Ihres Kundenauftrages an,

z. B. hinsichtlich seiner Rentabilität. Unrentable Varianten können Sie einfach identifizieren und gegebenenfalls aus Ihrem Angebot entfernen.

Profitieren Sie von der nahtlosen Integration und dem optimierten Informationsfluß zwischen Vertrieb, Produktion, Einkauf, Finanzbuchhaltung und Controlling. Verbessern Sie mit dem System R/3 ihre Geschäftsprozesse. Überzeugen Sie sich selbst von der hohen Funktionalität und Benutzerfreundlichkeit der SAP-Variantenabwicklung.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann schreiben Sie uns oder rufen Sie uns an.

Kostenarten	Plan	Ist	Abw(abs)	Abw(%)
400000 Rohstoffe		10.045,00-	10.045,00	100,00
420000 Fertigungs-Löhne		30.400,00-	30.400,00	100,00
* Kosten		40.445,00-	40.445,00	100,00
808000 Umsatzerlöse mit		53.134,00	53.134,00-	100,00
* Erlöse		53.134,00	53.134,00-	100,00
** Gewinn		12.689,00	12.689,00-	100,00

Lassen Sie sich den Gewinn pro Kundenauftrag anzeigen!

Warenempfänger: 33 LANGENBACH & Co KG Mannheim
 Lieferung: 80010272 Gesamtgewicht: 1.200,000 KG
 Datum Warenausgang: 19.12.1994 Anzahl Packstücke:

Pos	Material	Liefermenge	ME	Bezeichnung
5	PKM_STD	1,000	ST	Standard PKM

Lieferung ändern - Übersicht: Merkmalsbewertung anzeigen

Modell	Limousine
Motorleistung	60 kW
Lackierung	Alpinweiss
Innenausstattung	Leder Schwarz
Audioprogramm	London C II

Die Lieferung aus Sicht Ihres Versandmitarbeiters.