

# SAP® Cloud for Component Manufacturing

**Die intelligente Komponentenfertigung**  
Schnelleres profitables Wachstum in der  
digitalen Wirtschaft



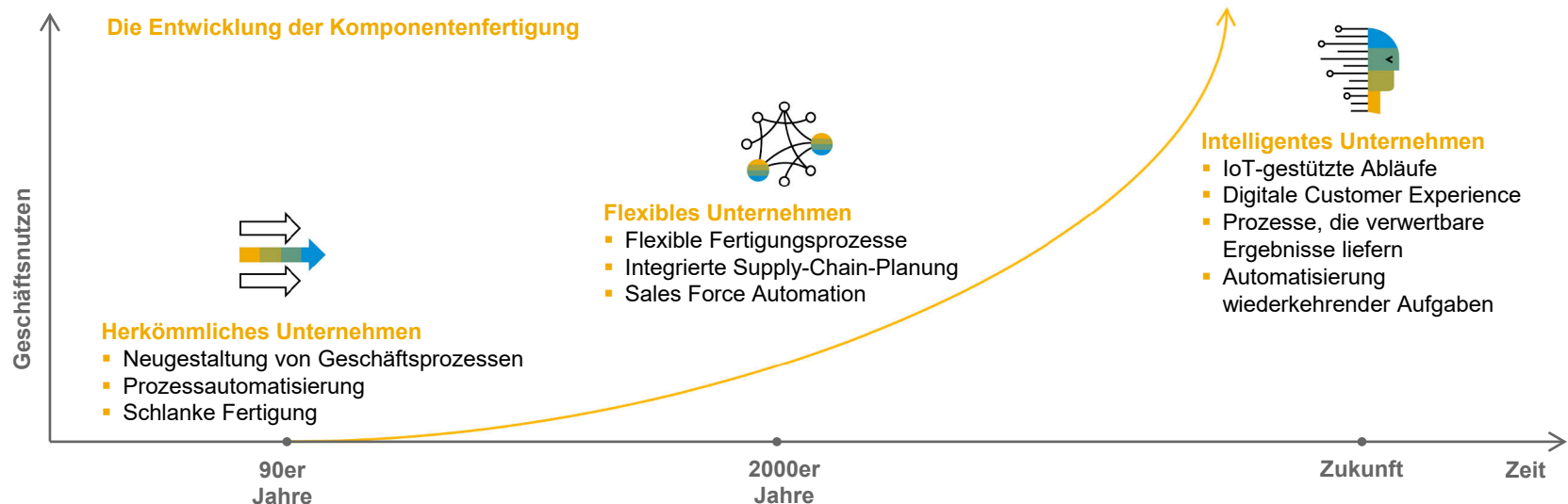
# Auswirkungen des digitalen Wandels auf die Komponentenfertigung

Die Fertigungsindustrie unterliegt einem rasanten Wandel. Dies hat die Produktqualität sowie den Service verbessert und die Effizienz gesteigert. In den 90er Jahren gab es Optimierungen bei der Neugestaltung von Geschäftsprozessen, eine zunehmende Automatisierung und die enormen Vorteile einer schlanken Fertigung. Diese Entwicklung setzte sich in den 2000er Jahren fort, etwa in flexiblen Fertigungsprozessen, die durch integrierte Supply-Chain-Planung und Vertriebsautomatisierung unterstützt wurden. Was wir jetzt erleben, ist das Entstehen eines intelligenten Unternehmens. Wir nutzen die Vorteile der Cloud, Echtzeitanalysen und die durch das Internet der Dinge (Internet of Things, IoT) getriebene Vernetzung und sorgen aktuell für die nächste Revolution in der Fertigungsbranche. Diese Entwicklung ist in der Grafik unten dargestellt.

Aus Sicht der Kundeninteraktion stellt die Digitalisierung des Vertriebsprozesses einen wichtigen Teil dieser Entwicklung dar. Anstelle von physischen Interaktionen und manueller Entgegennahme von Aufträgen bietet die Customer Experience der nächsten Generation digitale Produktdaten in E-Commerce-Shops, eine automatische Entgegennahme von Aufträgen und eine mehrwertbasierte Kundeninteraktion.

Die Betriebsführung in diesem Entwicklungsprozess wird nun durch das IoT gesteuert, das sofortige Einblicke bietet, da die Lösung von Problemen mit dem Equipment nicht mehr mit reaktiven Ansätzen, sondern mit Prognosen des Anlagenzustands für die Betriebsplanung, mit Was-wäre-wenn-Simulationen und mit optimierten Wartungsstrategien erfolgt, wobei alle Betriebsinformationen sofort in einem digitalen Boardroom verfügbar sind.

Die Prozessautomatisierung bei wiederkehrenden Aufgaben hilft, manuelle Prozesse in der Entwicklung zu eliminieren und durch eingebettetes maschinelles Lernen und digitale Assistenten zu ersetzen.



# Durchgängige digitale Wertschöpfungskette für die Komponentenfertigung erreichen

Digitale Geschäftsmodelle beeinflussen alle Bereiche einer durchgängigen Wertschöpfungskette für die Komponentenfertigung.



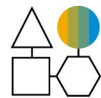
## Verwertbare Erkenntnisse

Eingebettete Analysen und digitale Assistenten unterstützen die Komponentenfertigungsunternehmen bei der Generierung ausführlicher Informationen zur Problemlösung, zur Priorisierung von Aktivitäten und zum Drilldown in bestimmte Analysen, um Geschäftsvorgänge miteinander zu verknüpfen und gemeinsam schneller bessere Entscheidungen zu treffen.



## Kundenorientierung

Eine hohe Benutzerfreundlichkeit ist für die intelligente Komponentenfertigung immens wichtig. Durch die Fertigung von Teilen, die genau den Anforderungen des Kunden entsprechen und die Kunden früh im Einkaufszyklus einbinden, können die Hersteller umfassende Einblicke in alle Vertriebskanäle gewinnen, um den Kunden dringend benötigte Teile rechtzeitig und in Topqualität zu liefern.



## Variabilität

In der digitalen Wirtschaft von heute ist es Pflicht, eine Vielzahl von hochwertigen innovativen Produkten und Services schnell bereitstellen zu können. Wenn die Komponentenhersteller die Anforderungen ihrer Kunden effektiv erfassen und die Massenanpassung fördern, steigern sie die Kundenzufriedenheit, heben sich vom Wettbewerb ab und bauen ihren Marktanteil aus.



## Intelligentes Werk und digitale Lieferkette

Die Entwicklung und Verwaltung von intelligenten Geschäftsnetzwerken, die sich vertikal in Kundenmärkte integrieren lassen, macht Fertigungsprozesse effizienter. Dabei kommen IoT-Technologien zum Einsatz, welche effiziente Fertigungsabläufe fördern und die Produktqualität verbessern.



## Digitale, intelligente Produkte

Die Bereitstellung innovativer Lösungen und die effektive Verwaltung von digitalem geistigem Eigentum unterstützt Komponentenhersteller bei der Umsetzung von Nachschubstrategien und bei der Nutzung neuer Technologien wie 3D-Druck für Ersatzteile, um die Kosten niedrig zu halten, das Risiko zu minimieren und Ausfallzeiten zu reduzieren.



## Kundenservice

Wenn Komponentenfertigungsunternehmen die Erwartungen ihrer Kunden erfüllen oder übertreffen, indem sie vorausschauende Services anbieten, Ersatzteile rechtzeitig liefern und neue Geschäftsmodelle bieten, wie etwa eine umfassende Werkzeugverwaltung, können sie ihren Marktanteil vergrößern. Mit der Einführung von Innovationen durch neue digitale Services, welche einen Mehrwert bieten und über mehrere Kanäle und Distributoren sowie für Kunden verfügbar sind, können die Hersteller Kosten senken, die Compliance verbessern und den Umsatz maximieren.

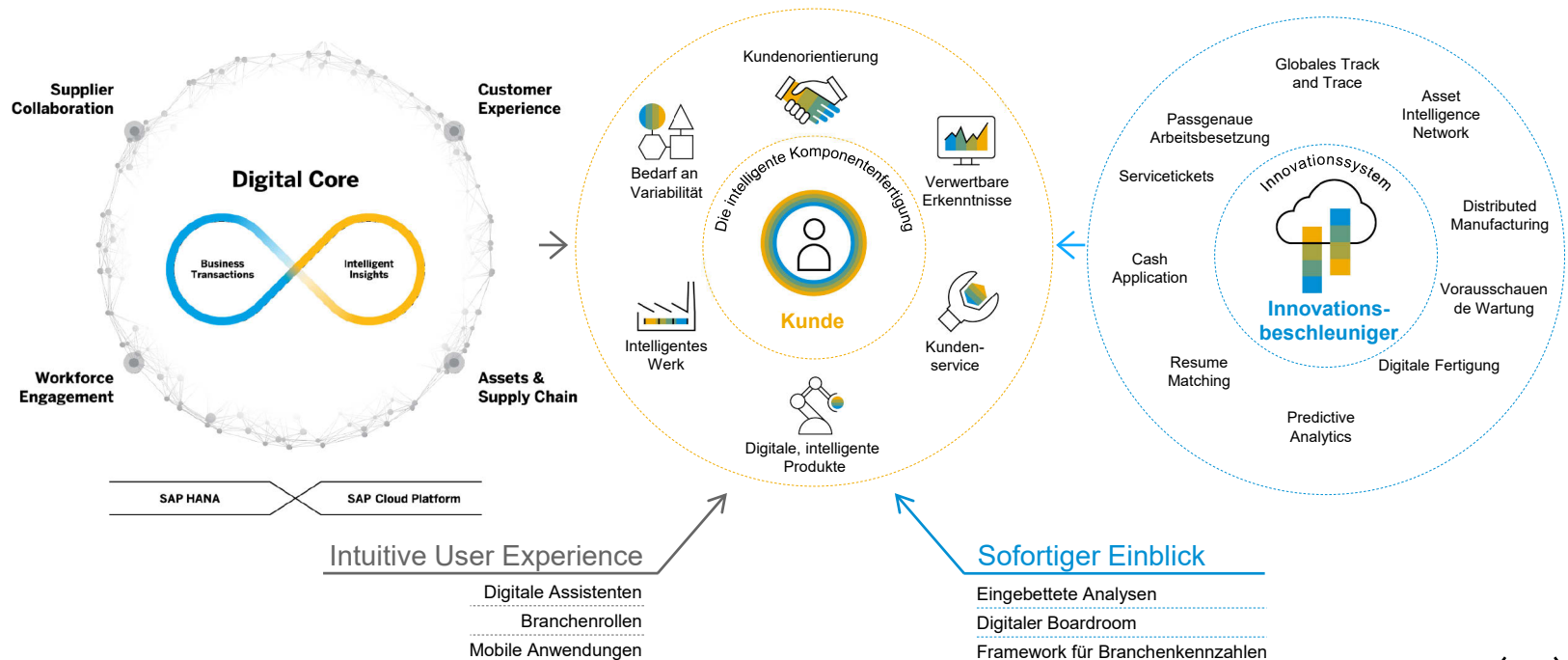
# SAP® Cloud for Component Manufacturing

Die Lösung SAP® Cloud for Component Manufacturing unterstützt Fertigungsunternehmen in der nächsten Phase in der Evolution der Fertigung – dem „intelligenten Unternehmen“. Dabei werden der digitale Kern in der Cloud, Innovationsbeschleuniger, eine intuitive User Experience und umgehende Einblicke als wichtige Erfolgsfaktoren eingeführt. SAP stellt eine durchgängige Lösung bereit, die intelligente Komponentenhersteller benötigen, um im Wettbewerb erfolgreich zu sein und in der digitalen Wirtschaft schnell rentables Wachstum zu erzielen.

**Um 49 %**

höhere operative Margen in Unternehmen, die **die Cloud für schnelle Innovationen nutzen**

Quelle: SAP Performance Benchmarking, 2017



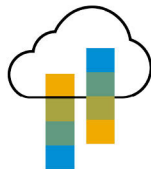
# SAP Cloud for Component Manufacturing: Bausteine



[Video ansehen](#)

## Digitale Basis

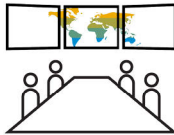
- Multichannel-Frontoffice zum Akquirieren, Verwalten und Halten von Kunden
- Einblicke in die Anlagenleistung und Analysen zur Sicherstellung optimaler Abläufe
- Netzwerk zur Koordination von Beschaffung, Logistik und Auslieferung
- Personaleinsatzplanung für interne und externe Mitarbeiter
- Backoffice zur Sicherstellung der finanziellen Transparenz aller Geschäftsaktivitäten



[Video ansehen](#)

## Innovationssystem

- Vorausschauende Wartung und Servicetechnologie für geringere Ausfallzeiten in der Fertigung
- Nutzung eines Asset Intelligence Network zur Zusammenarbeit mit Lieferanten mithilfe digitaler Zwillinge
- Maximaler Nutzen für IoT-Produkte mit Kundenkontakt, für intelligente Geräte und für vernetzte Waren
- Optimierter Kundenservice und durchgängige Überwachung des Bestands mithilfe mehrstufiger Cloud-basierter Funktionen in Logistiknetzwerken
- Nutzung digitaler Fertigungseinblicke für die branchenbeste Betriebsleistung



[Video ansehen](#)

## Sofortiger Einblick

- Spontan auftretende Fragen umgehend beantworten
- Leistung von wichtigen Erfolgsfaktoren wie Schadensquoten überwachen
- Ursachen analysieren und die Auswirkungen von Entscheidungen simulieren
- Auswirkungen auf Kennzahlen und Profitabilität bestimmen



[Video ansehen](#)

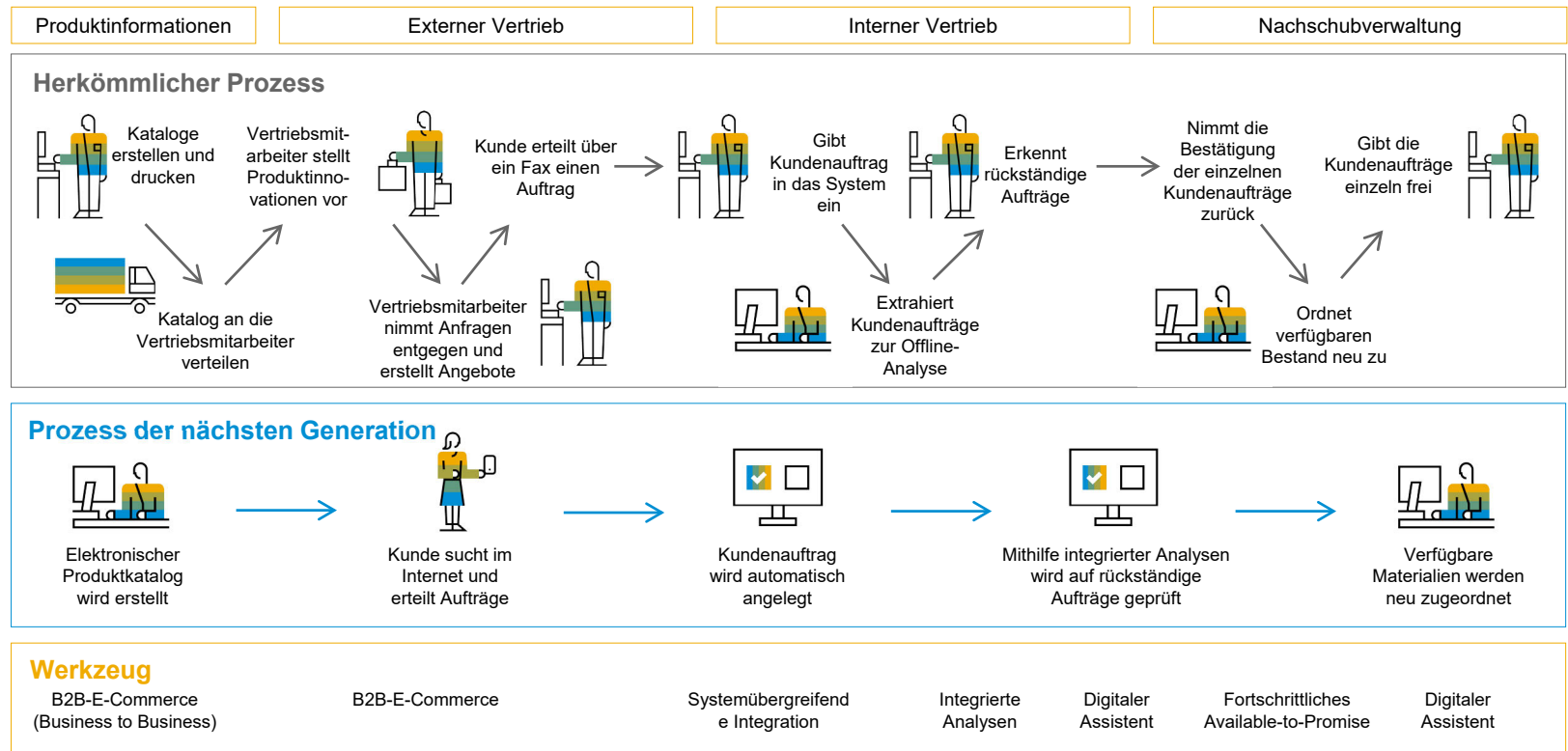
## Intuitive User Experience

- Die richtigen Informationen zur richtigen Zeit über vielseitige Benutzeroberflächen bereitstellen
- Sofort relevante Erkenntnisse erhalten – ob auf mobilen Geräten oder auf dem Desktop-Computer
- Sich auf die wichtigsten Aufgaben, Funktionen und Aktivitäten konzentrieren
- Personalisierte, flexible und einfache Erfahrungen im gesamten Unternehmen konsistent bereitstellen

# Darstellung eines durchgängigen Prozesses für die Komponentenfertigung in der Cloud

## Digitalisierung des Vertriebsprozesses

Im Zuge der Digitalisierung wird sich der Vertriebsprozess für die Komponentenfertigung durch das Bereitstellen benutzerfreundlicher Erfahrungen verändern. Produktinformationen werden über einen E-Commerce-Store und nicht mehr im Druckformat bereitgestellt. So kann der Kunde selbst nach zugehörigen Produktinformationen suchen und ohne Einbeziehen eines Vertriebsbeauftragten einen Auftrag erteilen. Ein Kundenauftrag wird im Auftragserfüllungssystem automatisch angelegt. Der Vertriebsmanager führt den Prozess anhand eines Ansatzes, der verwertbare Erkenntnisse basierend auf Kennzahlen bietet, fort. Dabei verwaltet er rückständige Aufträge mithilfe von Drilldowns und kann Konversationen mit einem integrierten digitalen Assistenten anstoßen. Der Manager in der Auftragserfüllung erhält eine Nachricht und nutzt die integrierten Available-to-Promise-Funktionen, um verfügbares Material Kundenaufträgen mit hoher Priorität neu zuzuordnen.



# Wertversprechen für SAP Cloud for Component Manufacturing

SAP Cloud for Component Manufacturing bietet ein zuverlässiges Framework zur Einführung von branchenspezifischen Best Practices und schafft herausragende operative Prozesse vom Front- bis hin zum Backoffice.

## Strategieplanung

- Höhere Innovationsverfügbarkeit
- Höhere Agilität des Unternehmens bei Reaktionen auf Marktveränderungen
- Mehr Wettbewerbsvorteile durch Branchenprozesse und -analysen der nächsten Generation
- Bessere Kundeninteraktionen durch benutzerfreundliche User Experience
- Höheres Engagement und bessere Produktivität der Mitarbeiter
- Bessere Governance und Compliance
- Auf dem schnellsten Weg zum vernetzten Unternehmen

## Vertrauenswürdige Partnerschaft

- 97 Prozent der Unternehmen in der diskreten Fertigung nutzen SAP-Software.
- Mehr als 36.000 Kunden in der diskreten Fertigung weltweit
- Umfassende branchenspezifische Funktionen
- Integrierte vordefinierte Best Practices
- Notwendige Voraussetzungen für Wettbewerbsfähigkeit in der digitalen Wirtschaft



## Geschäftlicher Nutzen\*

- 10 % bis 20 % mehr Umsatz mit neuen Produkten
- 10 % bis 20 % bessere Liefertermintreue
- Senkung der Bestandshöhen um 25 % bis 30 %
- Um 10 % bis 20 % höhere Kundenzufriedenheit
- Um 10 % bis 12 % weniger Logistikkosten
- Um 10 % kürzere Zykluszeiten in der Fertigung
- Um 4 % bis 5 % geringere Nicht-Einhaltung der Servicelevel
- 15 % bis 20 % weniger Beschaffungskosten

## IT-Vorteile und Gesamtbetriebskosten\*

- Um 20 % bis 25 %\* niedrigere Gesamtbetriebskosten
- Um 50 % bis 75 %\* kürzere Entwicklungszeiten
- Problemlose Nutzung von Software-as-a-Service (SaaS)
- Weniger Testkosten
- Einfacher strukturierte Lösungslandschaften
- Native Erweiterbarkeit für Innovationen von mehr als 650 SAP-Partnern
- Vierteljährliche Innovationszyklen
- Integrierte Geschäftskontinuität

\*Die Vorteile basieren auf den Erfahrungen von Erstanwendern bzw. auf konservativen externen Schätzungen nach der Umstellung eines herkömmlichen ERP-Systems auf ein erweitertes SAP S/4HANA mit Funktionen für Geschäftsbereiche oder für die Cloud. Da jedes Unternehmen einen unterschiedlichen Reifegrad aufweist, empfehlen wir eine Zusammenarbeit mit uns, um das Wertversprechen für Ihr Unternehmen zu ermitteln.



# Wie Kunden mit SAP-Software Mehrwert schaffen

Die BOA Group, einer der weltweit führenden Hersteller flexibler mechanischer Elemente für die Automobilindustrie, für die Luft- und Raumfahrt und für andere Branchen ist auf zuverlässige und innovative Designs spezialisiert, die ihren Kunden einen Wettbewerbsvorteil verschaffen. Um sie effizienter unterstützen zu können, verwendet das Vertriebsteam von BOA die Lösung SAP® Sales Cloud.

„SAP Sales Cloud ist eine Lösung, mit der jeder Vertriebsmitarbeiter arbeiten möchte. Sie ist sehr leicht zu bedienen – ein hilfreiches Vertriebswerkzeug, das unser Vertriebsteam bei der Arbeit unterstützt und noch besser macht.“

Rob Vissers  
Deputy Director Global Customer Coordination  
BOA Group



MAPAL, ein mittelständisches Familienunternehmen, ist seit Jahrzehnten ein führender Anbieter von Präzisionswerkzeugen. Um Innovation, Qualität und Kosteneffizienz sicherzustellen, führte MAPAL die SAP Cloud Platform ein. Das Ergebnis: eine schnelle, agile Anwendungsentwicklung sowie intuitive native iOS-Apps, die die Leistungsfähigkeit des Internets der Dinge nutzen.

„Wir müssen Cloud-basiert arbeiten, um bei dem, was wir tun, wirklich die Besten zu sein. Ich denke, SAP S/4HANA wird uns dabei unterstützen.“

Dr. Jochen Kress  
Geschäftsführung  
MAPAL Dr. Kress KG

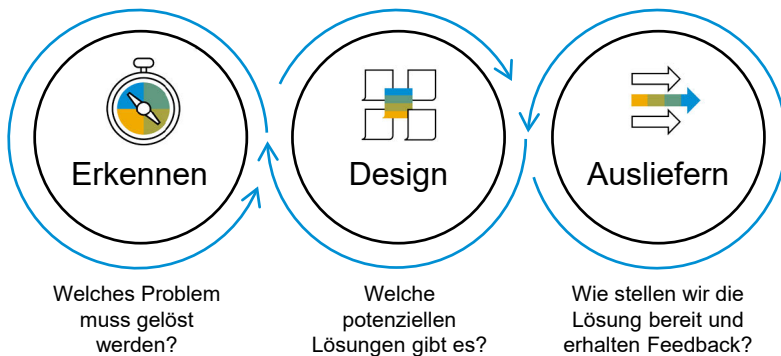




# Erste Schritte

## Der Design-Thinking-Ansatz von SAP unterstützt die Transformation intelligenter Komponentenhersteller.

### Prozess



[Lesen Sie alles über Design Thinking und die digitale Transformation.](#)

Mithilfe von Design Thinking neue Wege gehen und Innovation schaffen. [Erfahren Sie hier mehr.](#)

### Prinzipien

Während der **Erkennungsphase** identifizieren wir das Problem, indem wir die Anforderungen und Herausforderungen des Anwenders ermitteln. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse werden in der **Designphase** verwendet, die der Lösungsfindung dient. In der **Auslieferungsphase** liegt der Fokus auf der Implementierung der potenziellen Lösung. Der gesamte Prozess ist hochgradig iterativ und beinhaltet viele Feedbackrunden.

**Das Ziel** ist eine machbare, rentable Lösung, die nachvollziehbare und quantifizierbare Ergebnisse im Zusammenhang mit den Unternehmenszielen produziert.

Sehen Sie, wie SKF, ein weltweit operierender Kugellagerhersteller, mithilfe eines anwenderorientierten Digitalisierungsansatzes Design Thinking umsetzt und maximale Fertigungseffizienz erzielt.



### Testen Sie die Lösung SAP Cloud for Component Manufacturing.

Machen Sie Ihre eigenen Erfahrungen und testen Sie SAP S/4HANA Cloud mit einer kostenlosen [14-tägigen Testversion.](#)

Studio SAP | 55691deDE (18/09)

© 2018 SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen nicht gestattet.

In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die von SAP SE oder deren Vertriebsfirmen angebotenen Softwareprodukte können Softwarekomponenten auch anderer Softwarehersteller enthalten. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

Die vorliegenden Unterlagen werden von der SAP SE oder einem SAP-Konzernunternehmen bereitgestellt und dienen ausschließlich zu Informationszwecken. Die SAP SE oder ihre Konzernunternehmen übernehmen keinerlei Haftung oder Gewährleistung für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Die SAP SE oder ein SAP-Konzernunternehmen steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Keine der hierin enthaltenen Informationen ist als zusätzliche Garantie zu interpretieren.

Insbesondere sind die SAP SE oder ihre Konzernunternehmen in keiner Weise verpflichtet, in dieser Publikation oder einer zugehörigen Präsentation dargestellte Geschäftsabläufe zu verfolgen oder hierin wiedergegebene Funktionen zu entwickeln oder zu veröffentlichen. Diese Publikation oder eine zugehörige Präsentation, die Strategie und etwaige künftige Entwicklungen, Produkte und/oder Plattformen der SAP SE oder ihrer Konzernunternehmen können von der SAP SE oder ihren Konzernunternehmen jederzeit und ohne Angabe von Gründen unangekündigt geändert werden. Die in dieser Publikation enthaltenen Informationen stellen keine Zusage, kein Versprechen und keine rechtliche Verpflichtung zur Lieferung von Material, Code oder Funktionen dar. Sämtliche vorausschauenden Aussagen unterliegen unterschiedlichen Risiken und Unsicherheiten, durch die die tatsächlichen Ergebnisse von den Erwartungen abweichen können. Dem Leser wird empfohlen, diesen vorausschauenden Aussagen kein übertriebenes Vertrauen zu schenken und sich bei Kaufentscheidungen nicht auf sie zu stützen.

SAP und andere in diesem Dokument erwähnte Produkte und Dienstleistungen von SAP sowie die dazugehörigen Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE (oder von einem SAP-Konzernunternehmen) in Deutschland und verschiedenen anderen Ländern weltweit. Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen. Zusätzliche Informationen zur Marke und Vermerke finden Sie auf der Seite <https://www.sap.com/germany/about/legal/trademark.html>.

