

S@PPORT

Entscheidungsgrundlagen für Auswahl, Installation und Betrieb von SAP*-Lösungen

AUSGABE 6_2021 | 9,50 EURO

ISSN 2190-118X

STELLEN-
ANZEIGEN AUF
SEITE 49

INFORMATIONEN
AUF KNOPFDRUCK

DATENANALYSE, MACHINE LEARNING UND KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Tatsächlich sind die meisten Unternehmen technisch nicht in der Lage Daten und Informationen in Mehrwert und neue Geschäftsfelder zu übersetzen. Um die besten Informationen aus den Silos und Speichern der Unternehmen zu destillieren, bieten SAP und seine Partner Algorithmen, Datenanalysen und Arbeitsprozesse.

AB SEITE 11



TITEL	Vom Lab zur Factory: Was Betreiber von KI-Ökosystemen beachten sollten	Seite 11
TITEL	Robotic Process Automation: Bessere Datenqualität und geringerer Arbeitsaufwand	Seite 16
SOLUTIONS	Intelligentes Vertragsmanagement: Unterstützung von Management, Einkauf und Rechtsabteilung	Seite 30
SOLUTIONS	Flint Group nutzt SAP Ariba für den Einkauf: Schluss mit undurchsichtigen Beschaffungskosten	Seite 34

Stoba Präzisionstechnik schafft klare Sicht auf den Auftragsbestand

Um das Unternehmen vorausschauender zu planen und zu steuern, hat Stoba Präzisionstechnik das SAP-basierte Add-on „Yoda“ von WSW Software eingeführt. Es integriert sich nahtlos in das SAP-ERP-System, stellt aktuelle KPIs zum Auftragsbestand per Knopfdruck und in einem Dashboard übersichtlich visualisiert bereit. Das schafft die nötige Transparenz, um Entwicklungen im Auftragsbestand jederzeit nachvollziehen, vergleichen, bewerten und die Auftragsreichweite genau ermitteln zu können.



Bildquelle: Stoba Präzisionstechnik

Von Dr. Andreas Schaffry*

Die Herstellung von Spannhülsen, die zum Beispiel ihren Dienst in Dieselinjektoren der neuesten Motorengeneration von Nutzfahrzeugen verrichten, erfordert absolute Präzision und Sorgfalt. Abweichungen von den Vorgaben dürfen sich lediglich im Mikrometer-Bereich bewegen, also einem millionstel Meter.

Das ist das Kerngeschäft der Stoba Präzisionstechnik aus dem baden-württembergischen Backnang, die zur Stoba Gruppe gehört und rund 1.100 Beschäftigte an sieben Standorten auf drei

Kontinenten hat. Das Unternehmen ist auf die Entwicklung und Herstellung hochpräziser metallischer Komponenten und Baugruppen in Großserie spezialisiert und vertreibt sie an Kunden unter anderem aus der Automobil- und Konsumgüterindustrie oder der Medizintechnik.

Oberstes Ziel ist die Herstellung perfekter Präzisionsbauteile mit einer First Time Quality, Toleranzen im μ -Bereich – also im Bereich eines millionstel Meter – und einer Fehlerquote von 0 parts per million. Dieser hohe Anspruch an die Produktqualität ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Den Grundstein dafür bildet eine hochmoderne Fertigung mit

einem hohen Grad an Automatisierung, Verfügbarkeit und Flexibilität.

Klare Sicht auf den Auftragsbestand

Essenziell für den wirtschaftlichen Erfolg sind aber auch effiziente und transparente Geschäftsprozesse und die vorausschauende Unternehmenssteuerung auf Basis aktueller Kennzahlen (KPIs) zum Kundenauftragsbestand. Seit 2018 bildet das Unternehmen die Betriebsabläufe integriert in einem SAP-ERP-System ab, das die ERP-Altsoftware eines anderen Anbieters ersetzt.

Der SAP-Standard weist jedoch Lücken auf, wenn es darum geht, aktuelle KPIs zum Auftragsbestand aufzubereiten, die dann einem Nicht-SAP-BI-Front-

*Dr. Andreas Schaffry ist freiberuflicher IT-Fachjournalist in Weyarn.

end-Tool zur Visualisierung bereitgestellt werden. Hier bestand Handlungsbedarf. Eine Evaluierung ergab, dass sich das vordefinierte KPI-Paket „Auftragsbestand“ aus der Business-Analytics-Suite „Yoda“, das sich als SAP-basiertes Add-on nahtlos in die vorhandene SAP-Landschaft einfügt, dafür am besten eignet.

„Wir entschieden uns für das Add-on, weil es alle Anforderungen der Fachbereiche erfüllt“, sagt Alexander Hertle, Deputy Division Manager Internal/External Logistics bei Stoba Präzisionstechnik. Yoda bildet verschiedene SD-Lieferplan- und SD-Kundenauftragsarten ab und ermöglicht unter anderem die separate Ausweisung des Konsignations- und Transitbestandes aus der EDL-Abwicklung und seine Ansicht gefiltert nach dem geplanten Warenausgangsdatum sowie die Auswertung der Historie des Auftragsbestands.

Letzteres ist eine wichtige Voraussetzung, um Entwicklungen und Veränderungen im Auftragsbestand nachvollziehen, vergleichen und bewerten zu können. Die Historie des Auftragsbestands entsteht durch regelmäßige automatische Snapshots, die das KPI-Paket ermöglicht.

Aktuelle KPIs per Mausklick abrufen

„Ausschlaggebend für die Wahl war auch, dass unsere Erfahrungen mit Add-ons von WSW Software wie der Lösung „Speedi EDL“, die Lücken im SAP-Standard in Bezug auf unsere Konsignationsprozesse schließt, sehr gut sind“, erläutert Alexander Hertle. Da die Installation und Einrichtung von Yoda auf dem SAP-ERP-System zügig vonstattenging, ließ sich das Add-on innerhalb kurzer Zeit in Betrieb nehmen. Seit dem Produktivstart profitieren die rund 100 Endanwender aus Geschäftsleitung, Vertrieb, Einkauf und Fertigungssteuerung in Deutschland und am Standort in den USA von den Vorzügen des Add-ons, das out of the box die relevanten KPIs zum Auftragsbestand bereitstellt.

„Das schafft eine hohe Transparenz, denn End User aus den Fachbereichen können aktuelle KPIs jederzeit per Mausklick abrufen und sind intern, aber auch extern stets auskunftsfähig. Wir können auch die Auftragsreichweite sehr exakt ermitteln und Umsätze somit vorausschauend planen. Davor musste jeder einzelne Lieferplan eigens eingesehen werden, um eine Übersicht über

Alexander Hertle, Deputy Division Manager Internal/External Logistics bei Stoba Präzisionstechnik:

„Wir entschieden uns für das KPI-Paket Auftragsbestand aus der Business-Analytics-Suite Yoda, weil das Add-on alle Anforderungen der Fachbereiche erfüllt.“



Bildquelle: Stoba Präzisionstechnik

alle Endprodukte im Auftragsbestand zu erhalten. Die Listen mit den Auswertungen wurden zudem per E-Mail verschickt, was äußerst aufwendig und zeitraubend war“, verdeutlicht Deborah Weiß, Leiterin Auftragsbearbeitung bei Stoba Präzisionstechnik.

Übersichtliche Visualisierung bis ins Detail

Anders heute: Yoda extrahiert tagesaktuelle Auftragsdaten aus SAP ERP, aber auch Daten aus der EDL-Abwicklung mit Speedi und bereitet die erforderlichen Daten auf, aus denen die relevanten KPIs gebildet werden. Es übergibt diese KPIs an das vorhandene Nicht-SAP-BI-Tool, das sie in einem modernen Dashboard zentral und übersichtlich visualisiert.

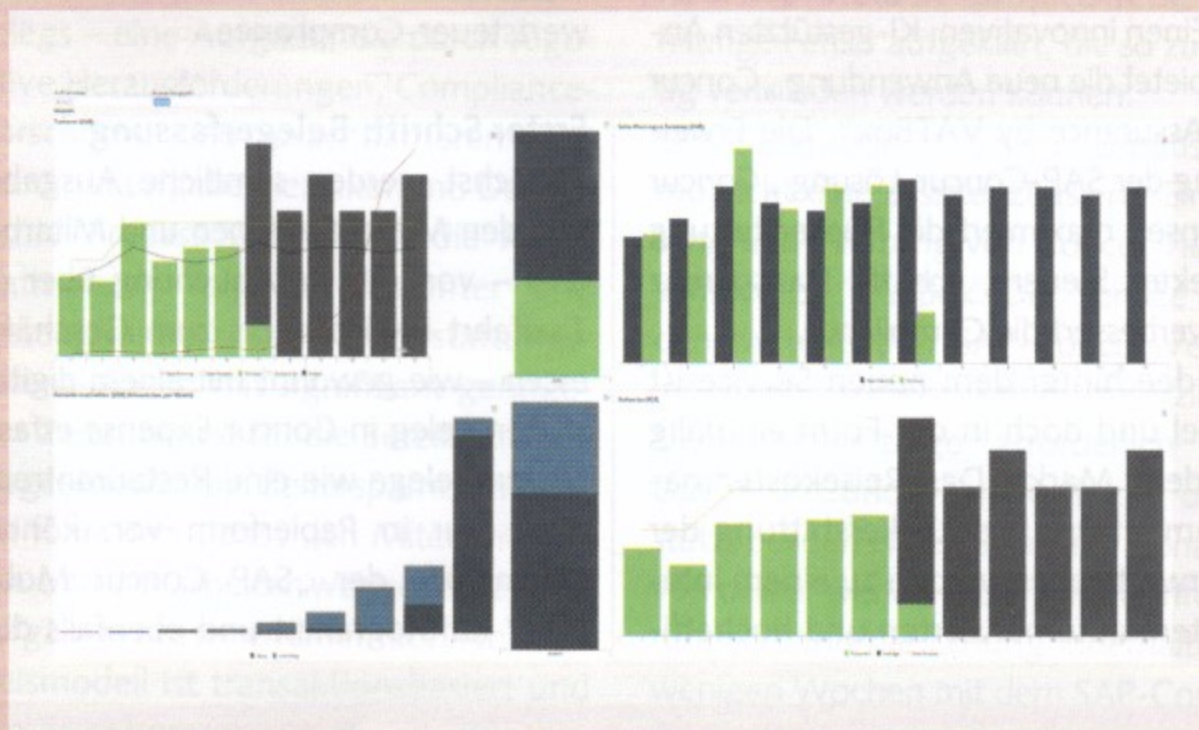
Die Anwender erhalten so die gewünschte klare Sicht auf KPIs zum Auftragsbestand, zum Beispiel auf alle offenen Kundenaufträge und Lieferpläne, die sich per Drill-down bis auf die

Einteilungsebene verfeinern lassen. Da KPI-Analysen zum Auftragsbestand um weitere Informationen angereichert werden, etwa zum aktuellen Lagerbestand, zur Rückstandsmenge, zum Prozessstatus oder zu Merkmalen der Materialklassifizierung, sorgt das für zusätzliche Transparenz.

Der Auftragsbestand lässt sich jederzeit abrufen und anzeigen, und zwar wahlweise auf Tages-, Wochen-, Monats-, Quartals- und Jahresebene. Die Bestände lassen sich zugleich in Bezug auf Kunden als auch auf Teile filtern, wobei die Darstellung der Bedarfe für ein Teil, das in mehreren Lieferplänen vorkommt, entweder detailliert oder aggregiert in einer einzigen Ansicht erfolgen kann.

Verbesserungen gibt es dank Yoda auch im Einkauf. Er kann mithilfe der KPIs zum Auftragsbestand die Beschaffung von Packmitteln nun deutlich genauer vorausplanen, obwohl sie nicht in der Stückliste enthalten sind. (ch) @

Den mit ermittelten Auftragsbestand visualisiert Stoba Präzisionstechnik mit einem Nicht-SAP-BI-Frontend-Tool übersichtlich in einem zentralen Dashboard. Der Auftragsbestand inklusive weiterer Vertriebskennzahlen ist in den Grafiken links oben und rechts unten enthalten.



Bildquelle: WSW Software GmbH