

SOLUTIONS



IT-LÖSUNGEN UND SYSTEMINTEGRATION FÜR DIE LOGISTIK



Erfolgsfaktor Partnerschaften:

Gemeinsam deutlich mehr Schlagkraft erreichen

„...2013 schlägt die Stunde kreativer deutscher Firmen.“ So beurteilt WELT Online die Wirtschaftsaussichten für dieses Jahr. Kreativität heißt für uns, in den Prozessen unserer Kunden zu denken und in einem ausgesuchten Partnerverbund Gesamtlösungen anzubieten. Die Messlatte für dieses Verbundangebot liegt hoch: Eine nachhaltige Best-in-Class Lösung für unsere Kunden. SALT Solutions hat in 2012 weitere Weichen für neue Partnerschaften gestellt.

PASSGENAUE GESAMTLÖSUNGEN SIND DER SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

2012 hat die SALT Solutions ihren 10-jährigen Geburtstag gefeiert. In dieser Zeit hatten und haben wir in zahlreichen Kundenprojekten und Gesprächen das „Ohr am Markt“, um immer möglichst frühzeitig auf neue oder veränderte Anforderungen eingehen zu können. Die Erwartungshaltung der Kunden an Komplettlösungen für das gewünschte Szenario ist gestiegen. Für uns heißt das, über die Softwarelösung hinaus auch die damit verbundene Bereitstellung/Anbindung von Hardware und Add-Ons zur Optimierung im Blick zu haben.

PROZESSVERSTÄNDNIS ALS TREIBER FÜR NACHHALTIGE LÖSUNGEN

„Wir kümmern uns“ heißt in diesem Fall, dass wir uns in den Geschäftsprozessen unserer Kunden auskennen, um so eine Optimierung für die gesamte Kette zu erreichen – über die jeweiligen Einzelanforderungen hinweg. Die Antwort ist einerseits der weitere Aufbau bzw. Ausbau der eigenen Kompetenz, andererseits die Verzahnung mit renommierten und leistungsfähigen Partnern am Markt, die diese Kompetenzfelder bereits besetzen und ihrerseits beim Kunden

Stimmiges Partnerkonzept zur optimalen Abdeckung der Kundenanforderungen



die gleiche Situationen erleben. SALT Solutions hat sich bewusst dafür entschieden, diesen Weg nicht allein zu beschreiten. Der Fokus soll nach wie vor auf der Abdeckung der Warenbewegungsprozesse durch passgenaue IT-Softwarelösungen bleiben. Hierfür sind wir spezialisiert und unsere Kunden bestätigen uns eine klare Expertise. Um dem Anspruch der Kunden nach einer umfassenden Abdeckung Rechnung zu tragen, haben wir in 2012 die Weichen für eine Vertiefung von Partnerschaften gestellt. Die oberste Zielsetzung ist es, unseren Kunden gemeinsam eine Best-in-Class Lösung anzubieten.

GUTE PARTNER KENNEN SICH

Unsere Kunden profitieren immer dann, wenn sich die Partner gut kennen und schon

erfolgreiche Kooperationsprojekte gemeistert haben. Uns war wichtig, dass wir die für den Kunden relevanten Bereiche

- SAP Lizenzen
 - ERP Beratung
 - Hardwarekomponenten
 - Logistik Planer
 - Geschäftsprozessebene/Spezialthemen
- mit unserer eigenen Projektkompetenz so bündeln können, dass sich für den Kunden ein ganzheitliches Konzept um die SAP Architektur im Kern ergibt. In einigen Segmenten sind wir auch seit langen Jahren sehr eng mit Geschäftspartnern verbunden, ohne dass sich die Notwendigkeit einer Neuregelung mit einer vertraglichen Vereinbarung ergibt. Dazu gehören SAP-Systemhäuser wie all for one Steeb, Cormeta oder Experten in Lagerautomation wie AM Automation sowie weitere themenbezogene Partner.

Daher haben wir uns auf die Bereiche konzentriert, in denen wir ein zusätzliches Engagement vertraglich vereinbaren möchten, um einen höheren Kundennutzen bzw. eine bessere Wahrnehmung am Markt zu erreichen.

LÜCKEN SCHLIESSEN ZUM VORTEIL DES KUNDEN

Wir haben uns einerseits darauf konzentriert, Branchenlösungen sinnvoll zu ergänzen (WSW), auf der anderen Seite gehen unsere Kunden vermehrt ins Ausland – und wir mit ihnen. Die internationale Wahrnehmung zu steigern (intelligence AG) und die Leistungsfähigkeit zu verbessern (KNAPP IT Solutions) war unser zweites Ziel. Dahinter stehen gemeinsame Aktionen, Messeauftritte, Kampagnen – also am Anfang eine Menge Arbeit auf beiden Seiten. Wer ernten will, der muss eben auch säen. Die engste Verzahnung, auch mit Kapitalverflechtung,

weiter auf Seite 2

FEBRUAR 2013



NEUE PARTNERSCHAFT
Steuerung hochkomplexer Lager mit SAP EWM

SEITE 3



ROTHENBERGER IN SPANIEN
Integrierter Packdialog, KEP-Anbindung und Gefahrgutmodul im SALT-Versandhaus

SEITE 3



MOBILER VERKEHRSLEITER
Mobile Unterstützung und Qualitätssicherung in Verladung und Transport

SEITE 3



SUPPLY CHAIN ORCHESTRATION
Drei Systeme auf SAP SCE-Plattform

SEITE 4



VERANSTALTUNGSTIPPS

SEITE 4

EDITORIAL SEITE 2

IMPRESSUM SEITE 4

Nutzen Sie die E-Mailkontakte zu unseren Autoren. Wir freuen uns darüber, Ihre Meinung zu erfahren!

Lesen Sie mehr zu den Themen unter www.salt-solutions.de

Liebe Leserinnen
und Leser,

was schafft sowohl für Sie als Kunde sowie für uns, der SALT Solutions, einen Nutzen? Richtig! Die Antwort hierauf lautet Vernetzung. Henry Ford formulierte es einst wie folgt: „Zusammenkommen ist ein Beginn, Zusammenbleiben ist ein Fortschritt, Zusammenarbeiten führt zum Erfolg.“

Das trifft auf die heutige Zeit mehr denn je zu. Wir sind stolz auf unsere erfolgreichen Partnerschaften – neu hinzugekommen sind in 2012 die WSW Software GmbH, die itelligence AG und die KNAPP AG. Deshalb widmet sich der Leitartikel der vorliegenden SOLUTIONS dieser Thematik. **SALT Solutions pflegt schon seit geraumer Zeit echte Partnerschaften.** Da wir unser Know-how mit dem unserer Partner vernetzen, sind wir in der Lage, für Sie komplette Prozessketten zu optimieren. Schnittstellenproblematiken zwischen Prozessgrenzen entstehen erst gar nicht für unsere Kunden, sondern werden im Partnerverbund eigenständig gelöst.

Zudem sind Partnerschaften in einem dynamischen und offenen Marktumfeld, in dem Innovationen zentrale Antriebe und zugleich Wettbewerbsfaktoren darstellen, nicht nur sinnvoll, sondern geradezu notwendig. Über die Grenzen von Branchen und Märkten zu schauen schafft neue Gestaltungsspielräume. So trägt unsere Partnerschaft mit KNAPP dazu bei, unsere internationalen Kompetenzen weiter auszubauen. Mit der itelligence AG gewinnt SALT Solutions nicht nur einen starken Vertriebspartner – vielmehr wird das SAP ERP-Portfolio ergänzt – und durch die Vernetzung unseres Leistungsangebots mit dem der WSW können wir im Automotive-Bereich als Komplettanbieter auftreten, was seitens der Kunden sehr begrüßt wird.

Auf den Punkt gebracht: Partnerschaften ermöglichen es uns, die Erwartungen unserer Kunden zu erfüllen oder gar zu übertreffen. Sie wirken sich positiv auf Lösungskompetenz und Lösungsvielfalt aus, was wiederum eine steigende Zufriedenheit unserer Kunden zur Folge hat.

Und nun viel Spaß beim Lesen der aktuellen SOLUTIONS wünscht

Ihr

Dr. Hans Christoph Dönges



Dr. Hans Christoph Dönges
Mitglied der
Geschäftsleitung
SALT Solutions GmbH

Haben Sie Anregungen oder Fragen an den Herausgeber? Schreiben Sie an:
christoph.doenges@salt-solutions.de

fand mit der WSW Software GmbH in München statt. Gemeinsam können wir nun den Kunden in der Automotive Industrie durchgängige Projekt- und Produktlösungen auf der ERP Plattform anbieten. Damit erhöht sich für uns die Wertschöpfung.

Gleichzeitig schaffen wir in dieser Branche einen USP als einziger Komplettanbieter aus einer Hand. Im Herbst kam dann mit der itelligence AG ein Partner dazu, der uns dabei unterstützt, unsere Projektkompetenz über die Landesgrenzen hinaus bekannt zu machen und seinerseits eine führende Rolle im Lizenz- und ERP-Beratungsgeschäft einnimmt. Die dritte Partnerschaft mit der KNAPP AG und der gemeinsamen Tochtergesellschaft KNAPP IT Solutions dient der Kompetenzverstärkung im Bereich SAP EWM – eines unserer meistnachgefragten Leistungsangebote. Hier möchten wir unsere Kompetenz bündeln und die Nähe zur Muttergesellschaft KNAPP in Österreich nutzen, um den D-A-CH Markt noch besser durchdringen zu können.

WETTBEWERB UNTER DEN PARTNERN ZUM VORTEIL NUTZEN

Grundsätzlich ist es positiv zu bewerten, wenn man im Wettbewerb miteinander steht. Das heißt auch, dass man im Bestreben um das beste Angebot für den Kunden

nicht nachlassen kann. Die Frage ist, ob man einen guten Weg findet, damit umzugehen. In allen bisherigen Partnerschaften erachten wir das nicht als Problem. Die Wettbewerbssituation ist nicht neu und wir sind in der Vergangenheit damit schon gut umgegangen.

Oberste Prämisse ist, dass der Kunde zufriedengestellt wird und er Gewissheit hat, dass er die für ihn beste Lösung aus einer Hand erhält.

GEBÜNDELTE KOMPETENZ AUS EINER HAND SPART ZEIT UND GELD

Diesem Thema möchten wir durch unsere Partnerschaften begegnen. Wir sparen dem Kunden / Interessenten Zeit und Geld, indem wir eine „schlüsselfertige“ Gesamtlösung im Verbund mitbringen. Wir kennen uns untereinander und können zahlreiche gemeinsame Referenzen vorweisen. Nach der Vergabe ergibt sich erneut ein Vorteil durch einen reibungslosen Projektverlauf, da die Partner diesen bereits mehrfach erprobt haben. Die Gesamtverantwortung für den Partnerverbund liegt in einer Hand, so dass der Kunde einen Hauptansprechpartner hat. Dadurch wird unserem gemeinsamen Kunden Zeit und Ressource geschont – letztendlich kann man diesen Gedanken bis zum erfolgreichen Abschluss „in budget/in time“ fortführen.

GEMEINSAM WEITER DENKEN

Wir sind der Überzeugung, dass sich die Intensivierung des Partnergedankens für uns und den Kunden auszahlt. Deshalb stecken wir Kraft und Energie hinein, um einen größtmöglichen Kundennutzen zu erzielen. Um auch weiterhin flexibel auf Markt- und Kundenanforderungen reagieren zu können, muss auch das Partnerkonzept dynamisch bleiben. Daher schließen wir nicht aus, dass zu den bestehenden Partnern auch noch weitere hinzukommen, die das Konzept ergänzen.

Rückblickend auf eine Reihe von erfolgreichen Projektbeispielen, zum Beispiel bei Würth, Knaf PFT, KGS Grundbau oder Dräger, ergibt sich für uns eine positive Bilanz: „Wir können Partnerschaft(lich)! – und wollen das auch in Zukunft verstärkt nutzen und unter Beweis stellen.“



AUTOR
Frank Staudigel
Vertrieb, SALT Solutions GmbH

Haben Sie Anregungen oder Fragen zu diesem Artikel? Schreiben Sie an:
frank.staudigel@salt-solutions.de

Mehr zu diesem Thema erfahren Sie unter:
www.salt-solutions.de/logistik/sap-logistik-loesungen

Steuerung hochkomplexer Lager mit SAP EWM

KNAPP Die KNAPP AG, weltweit einer der führenden Logistik Automatisierungsanbieter und SALT Solutions haben einen Ausbau der Partnerschaft im Bereich SAP basierter Logistiklösungen vereinbart. Fragen dazu an Gerald Lassau, Geschäftsführer KNAPP IT Solutions GmbH. Über das gemeinsame Tochterunternehmen KNAPP IT Solutions GmbH bündeln die KNAPP AG und SALT Solutions mit etwa 200 SAP-Logistikexperten international ihre Beratungskompetenz für SAP EWM mit manuellen sowie teil- und vollautomatisierten Lagern.

Welche Gründe waren für Sie ausschlaggebend, die strategische Partnerschaft mit SALT Solutions weiter auszubauen?

Einer der wesentlichen Erfolgsfaktoren von KNAPP-Automatisierungslösungen ist das Prozess- und Steuerungs Know-how welches in KiSoft, der KNAPP-Softwaresuite (WMS inkl. MFR) abgebildet ist und für optimale Geschäftsprozesse des Kunden sorgt. In den letzten Jahren nehmen wir eine verstärkte Nachfrage nach SAP basierten Logistiklösungen wahr, weil eine durchgängige SAP-Systemlandschaft aus IT-Sicht viele Vorteile für den Kunden bringt. Im Jahr 2010 haben KNAPP und SALT Solutions eine Kooperation vereinbart, um das KNAPP-Prozess- und Steuerungs-Know-how auch auf SAP-Basis anbieten zu können. 2012 wurde bei einem Arzneimittelhersteller in Hamburg eine KNAPP-Lösung (Fördertechnik, Pick-by-Light) mit Direktansteuerung der SPS aus SAP EWM erfolgreich in Betrieb genommen.

Für März 2013 ist das Go Live bei Würth in Künzelsau geplant, wo ein SAP EWM in Kombination mit einer KNAPP-Automatisierungslösung inkl. OSR Shuttle für eine modernste Logistiklösung bei Würth

sorgen wird. Um die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen KNAPP und SALT Solutions weiter auszubauen und auch international auszurollen, wurde nun die KNAPP IT Solutions GmbH als Joint Venture von KNAPP und SALT Solutions gegründet.

Welche kundenseitigen Vorteile ergeben sich aus Ihrer Sicht aus der Partnerschaft mit SALT Solutions?

Das kumulierte Know-how von SALT (über 100 auf SAP Basis realisierte Automatisierungsprojekte) und KNAPP (über 1.400 Systeme weltweit und mehr als 150 WMS für komplexe manuelle Lager) bietet Kunden eine optimale Integration von KNAPP Technologie in eine SAP-Systemlandschaft, wie z.B.: OSR, dem führenden Shuttle System. Der Aufbau von SAP-Experten in den weltweiten KNAPP-Niederlassungen bietet Kunden einen noch besseren Service für weltweite Projekte, sowohl im Bereich manueller Lager (mit RF, VOICE oder VISION) als auch für teil- und vollautomatisierte Lager.

Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Trends und Entwicklungen, die Einfluss auf das gemeinsame Leistungsangebot haben?

Kunden, welche sich für eine durchgängige SAP-Strategie entschieden haben, können nun auch komplexe Logistiklösungen auf Basis SAP EWM realisieren. SAP EWM bietet ab 9.0 nicht nur eine perfekte Integration in die SAP-Businesssuite mit allen Vorteilen hinsichtlich IT Betrieb, sondern vor allen Dingen auch einen hervorragenden Leistungsumfang im Standard, der auch die Logistik-Fachabteilungen begeistert, welche früher aufgrund der Funktionalität KiSoft und andere NON-SAP-Lösungen präferiert haben. Zusätzlich besteht für Kunden immer mehr die Notwendigkeit, auf geänderte Geschäftsprozesse schnell und flexibel zu reagieren. Um so wichtiger ist es für Kunden, bei Change Requests die Möglichkeit einer make-or-buy Entscheidung zu haben, was eine der wesentlichen Stärken von SAP EWM ist.

Usability und Ergonomie im Lager wird immer wichtiger – dank SALT- und KNAPP-Add Ons wird auch an Arbeitsplätzen im Lager die optimale Usability gewährleistet, und das bei vollem Erhalt der Upgradefähigkeit durch Umsetzung mit SAP Standard Mittel. Die Integration SAP EWM mit SAP TM (Transportmanagement) und SAP EM (Eventmanagement) wird in den nächsten Jahren weiter fortschreiten und damit erschließen KNAPP und SALT Solutions ihren Kunden weiteres Optimierungspotenzial in der Supply Chain.



AUTOR
Gerald Lassau,
Geschäftsführer
KNAPP IT Solutions GmbH

Haben Sie Anregungen oder Fragen zu diesem Artikel? Schreiben Sie an:
Gerald.Lassau@knapp.com

Mehr zu diesem Thema erfahren Sie unter:
www.knapp.com

Mobile Unterstützung für den Verkehrsleiter und Qualitätssicherung in Verladung und Transport

Am 04.12.2011 wurde die EU-Verordnung 1071/2009 zum Verkehrsleiter europaweit in Kraft gesetzt. Im Zuge dieses Road Packages sind alle Unternehmen, die Kraftverkehr betreiben (mit Ausnahme des Werkverkehrs) verpflichtet, einen „Verkehrsleiter“ zu benennen und mit entsprechenden Vollmachten ausgestattet einzusetzen. Der Verkehrsleiter ist für sämtliche fahrzeugbezogenen Dienstleistungen im Unternehmen verantwortlich.

Zur Unterstützung und effizienteren Gestaltung dieser Tätigkeiten hat SALT Solutions die Verkehrsleiter-App entwickelt und dabei so gestaltet, dass sie auch im Versandbereich von verladenden Unternehmen eingesetzt werden kann. Die Verkehrsleiter-App enthält vier verschiedene Check-

listen (Standardcheckliste, Gefahrguttransport mit hinterlegten Gefahrgutklassen, grenzüberschreitender Transport und Sondertransporte), mit denen die Ladungs- und Sicherheitsprüfung bequem



durchgeführt werden kann. Zur Dokumentation der einzelnen Punkte der Checkliste kann die Fotofunktion genutzt werden. Eine Dokumentation des Abarbeitungsstatus und der Vollständigkeit der Dokumente sind Bestandteil der App. Die Sicherung des Abfrageergebnisses der Verkehrsunternehmensdatei des Bundesamtes für Güterverkehr BAG (VUDat) ist vorbereitet. Weiterhin können Verträge und Checklisten von den jeweiligen Verantwortlichen direkt auf dem iPhone signiert werden. Schließlich kann die gesamte Dokumentation an das Backend per Mail übertragen werden. Dies sind

üblicherweise SAP SD, WM, EWM oder SAP TM-Systeme. Die Verkehrsleiter-App steht jetzt im iTunes Store zum Download zur Verfügung. Versionen für Android und Windows Mobile sind in Vorbereitung und folgen in den nächsten Tagen.



AUTOR
Jan Andreas Daske
Leiter Business Development
SALT Solutions GmbH

Haben Sie Anregungen oder Fragen zu diesem Artikel? Schreiben Sie an:
jan-andreas.daske@salt-solutions.de

Mehr zu diesem Thema erfahren Sie unter:
www.salt-solutions.de/logistik/non-sap-logistik-loesungen



Die ROTHENBERGER AG ist ein Tochterunternehmen der weltweit agierenden, unternehmergeführten Dr. Helmut Rothenberger Firmengruppe mit Hauptsitz in Kelkheim, Deutschland. Sie zählt seit mehr als 60 Jahren weltweit zu den führenden Herstellern von innovativen, technologisch anspruchsvollen Rohrwerkzeugen und -maschinen in der Sanitär-, Heizungs-, Klima-, Kälte-, Gas- und Umwelttechnik.

Als bevorzugter Partner von professionellen Anwendern bietet ROTHENBERGER Komplett-Lösungen im Bereich der Rohrinstallation und den damit verbundenen Service- und Wartungsarbeiten. Mit mehr als 5.000 Produkten „Made by ROTHENBERGER“ ist ein Vollsortiment im Angebot – das umfangreichste Programm für moderne Premium-Rohrwerkzeuge und -maschinen sowie Umwelttechnik weltweit.

Integrierter Packdialog, KEP-Anbindung und Gefahrgutmodul ROTHENBERGER setzt in Spanien auf das SALT-Versandhaus

SALT Solutions, Spezialist für Produktions- und Logistik-Lösungen auf der SAP-Plattform, hat bei ROTHENBERGER am spanischen Standort Bilbao eine neue Versandhauslösung installiert. Bereits im vergangenen Jahr optimierte ROTHENBERGER mit SALT Solutions die Warenausgangsprozesse in Kelkheim. Aufgrund der positiven Erfahrungen entschied man sich im Zuge einer Ablösung des Altsystems in Bilbao wieder für die erfolgreich eingesetzte Versandhaus-Lösung von SALT Solutions.

MULTILINGUALE SOFTWARE IM EINSATZ

Ablängen, Entgraten, Aushalsen und Biegen. Handwerker verbinden mit diesen Handgriffen eine Marke: ROTHENBERGER. Die ROTHENBERGER Werkzeuge GmbH ist einer der weltweit führenden Werkzeughersteller und beliefert ihre Kunden mit Rohrwerkzeugen und Maschinen in der Sanitär-, Heizungs-, Klima-, Kälte-, Gas- und Umwelttechnik.

Die jetzt bei ROTHENBERGER in Betrieb gegangene Lösung basiert auf drei Säulen: Packprozess, KEP-Abwicklung und Gefahrgutprüfung, einschließlich einer Kennzeichnung für spanische Dienstleister wie etwa CBL Logística. Die Anpassung der eingesetzten Dialoge auf Spanisch erfolgte in enger Abstimmung mit dem Kunden. Ein Unterschied zur Lösung am Standort Kelkheim besteht in der Ausweitung und

Umsetzung der ergonomischen Anforderungen an den Packdialog. SALT Solutions setzt in Spanien auf das Versandhaus-Modul „Ergonomischer Packdialog“, das ein optimales Arbeiten an Touchscreen-Bildschirmen ermöglicht.

SCANNERBASIERTE ABWICKLUNG

Der gesamte Packplatz als unabhängiger Bestandteil des SALT-Versandhauses arbeitet scannerbasiert. Bei der Überprüfung des Verpackungsprozesses werden alle Artikel gescannt und automatisch angezeigt, ob auch Warnhinweise für eventuell enthaltene Gefahrgüter aufgeklebt werden müssen. Dabei sieht die IT-Lösung vor, dass nur Artikel gemeinsam verpackt werden, die in Kombination keine Gefahr beim Transport darstellen. Nach dem automatischen Druck des KEP-Etiketts kann der Disponent aus dem SALT-Gefahrgutmodul die Gefahrgutpapiere und die Tourenpapiere ausdrucken.

Das System beherrscht sowohl ADR für Landfracht als auch IMO für Seefracht.

NUTZERFREUNDLICHE VERSAND-LÖSUNG

„Ziel war es, in nur einem System den Mitarbeiter durch den gesamten Packprozess zu führen“, sagt Jens Uli Mackert, SAP-Berater und Global Module Owner beim Werkzeugbauer und erklärt: „Dieses Add-On von SALT Solutions hat sich in Kelkheim bewährt, weshalb wir es im Zuge des SAP-Rollouts auch bei ROTHENBERGER Spanien eingeführt haben.“

INTEGRIERTE LÖSUNG SALT-VERSANDHAUS

Das SALT-Versandhaus ist die integrierte Lösung für SAP-Anwender. Sie kommuniziert ohne Schnittstellen mit dem Modul SAP SD, arbeitet aber auch reibungslos mit SAP EWM, SAP LES, SAP WM oder SAP TM. Separate KEP-Subsysteme und externe Tools zur Transportabwicklung werden nicht mehr benötigt. Der gesamte Prozess vom einfachen Upload der aktuellen Routingdaten bis hin zur Sendungsverfolgung wird durchgehend in SAP abgebildet.

ERGONOMIE IM VERSAND

Neben ergonomischen Nutzerdialogen bietet die Lösung viele Funktionen: Die Anbindung aller KEP-Dienstleister erfolgt über ein einziges SALT-Add-On für SAP. Vordefinierte Schnittstellen, Labels und Frachtdokumente vereinfachen die Aufnahme weiterer KEP-Dienstleister inklusive Zertifizierung der Etiketten, Paketwaagen und Drucker können einfach ins System integriert werden. Auch 2D-Codes sind möglich. Mit dem SALT-Versandhaus lassen sich Kosteneinsparungen sowohl in der Administration des Systems als auch durch den Adressabgleich zwischen SAP und KEP erzielen. Die Lösung erstellt zudem umfangreiche Frachtlisten und Versanddokumente. Die Übertragung an den Dienstleister erfolgt per DFÜ. Auf dem gleichen Wege werden Trackingdaten vom Transporteur übernommen und ins SAP eingespielt.



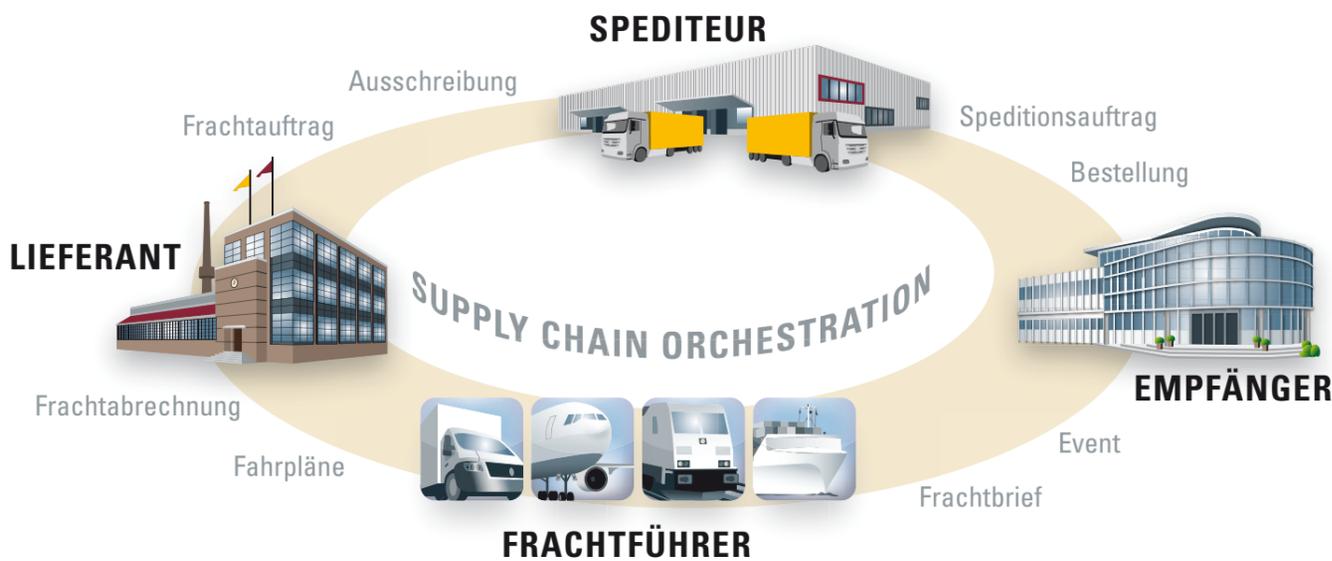
AUTOR
Florian Stolz
Projektleiter
SALT Solutions GmbH

Haben Sie Anregungen oder Fragen zu diesem Artikel? Schreiben Sie an:
florian.stolz@salt-solutions.de

Mehr zu diesem Thema erfahren Sie unter:
<http://www.salt-solutions.de/logistik/salt-versandhaus-fuer-sap-versandhaus-fuer-sap-anwender>

Supply Chain Orchestration mit der SAP SCE-Plattform

“Supply Chain Execution ist ein strategisches Investitionsfeld mit einer starken Marktdynamik“, so Franz Hero, Senior Vice President für Transport & Logistik Entwicklung, auf dem SAP Infotag für Lager und Transportmanagement im November 2012 in Mannheim. Dazu passt der simultane 9.0 Release von SAP EWM und SAP TM auf Basis der neuesten SAP Supply Chain Execution Plattform. Damit stehen zum ersten Mal Transport und Warehouse Management auf einer integrierten Plattform zur Verfügung. Unsere Kunden profitieren dadurch hinsichtlich der Transparenz, der Integration, der Steuerbarkeit real existierender Prozesse und effizienteren Frachtkosten.



Die Welt unserer Kunden besteht aus vielen internen und externen Partnern. Die Produktion findet nicht mehr in einem Werk mehrstufig bis zur Endmontage statt. Beschaffungen wechseln häufig zu neuen Lieferanten, mit denen die Abläufe nicht eingeübt sind. Ware fließt in vielen Teilmengen von Lieferant zu Lagern, Werken, Sub-Kontraktoren, zurück in Lager und schließlich zu Kunden und Handelspartnern. Die heutige Supply Chain bietet das Bild von mehreren Beschaffungs- und Lagerebenen interner und externer Geschäftspartner, die länderübergreifend über rechtliche und organisatorische Grenzen intelligent und effektiv gesteuert werden muss. Dies erfordert die Abstimmung zwischen mehreren Fachbereichen wie Beschaffung, Produktion, Logistik, Transport und Vertrieb bei denen Termine, Mengen und Kostenvorgaben einzuhalten und zu optimieren sind.

DREI SYSTEME AUF EINER PLATTFORM FÜR MEHR TRANSPARENZ

Einer unserer Kunden aus dem produzierenden Gewerbe trat mit der Frage an uns heran, wie transparent eine Lieferkette heute überhaupt gestaltet werden kann. Aktuell stehen Logistikdisponenten vor zahlreichen Herausforderungen: Wie erreiche ich die optimale Ressourcenauslastung in Lager und Fuhrpark? Wie minimiere ich lange Wartezeiten bei der An- und Ablieferung? Lassen sich bei der Lade- und Fensterdisposition die verfügbaren Kapazitäten im Lager und gleichzeitig die aktuelle Verkehrssituation berücksichtigen?

Während Transport und Lagerprozesse in der Unternehmensrealität ineinandergreifen, befinden sie sich in der IT häufig in getrennten Systemen. Um dieses Paradoxon auf elegante Weise zu lösen, sind auf der neuen Supply Chain Execution Plattform SAP EWM (Extended Warehouse Management), SAP TM (Transportation Management) und SAP EM

(Event Management) in einem System verbunden. Dadurch kann noch bevor eine Lieferung existiert, also erst Einkaufsbestellungen oder Kundenaufträge vorliegen, die Disposition beginnen. So lassen sich durch optimales Liefersplit LKW-Ladungen effizient planen, eine ladungsoptimierende Wellenplanung trägt der rollierenden Planung Rechnung und Pickstrategien verbessern die Lagernavigation. Somit greifen Transport und Lagerprozesse auch im IT-System ineinander. Der Logistikdisponent erkennt und optimiert Engpässe und geringe Auslastungen sofort, hat somit den gesamten Logistikprozess im Blick.

INTEGRATION FÜR EINE HARMONISCHE ORCHESTRIERUNG

Im Bereich Handel stand ein Kunde vor einer ähnlichen Herausforderung. Wie überwache ich hunderte Lieferanten für über Hunderttausend Artikel mit Millionen Bestellungen pro Jahr und verteile die Ware über eigene und outgesourcte Lager auf mehrere hundert Filialen? Um diese Fragen konzeptionell zu beantworten, mussten SAP TM und SAP EM miteinander integriert werden. Darüber hinaus galt es, auch Cloud-Lösungen, EDI-Subsysteme, Webportale, mobile Geräte usw. einzubinden und echtzeitorientierte Probleme zu berücksichtigen: Hat die Produktion in China rechtzeitig begonnen? Konnte der Lieferant vor Versand das erforderliche Zertifikat für die EU-Vermarktung vorlegen? Steht der LKW im Stau oder kommt er rechtzeitig für den Umschlag in den Filialen an?

In allen Szenarien sollten die Daten, die sowohl für Planung als auch für Steuerung vorliegen, auch durch eine Vor- und Nachkalkulation von Frachtkosten ergänzt werden. Ein weiterer Bestandteil der Lösung war die volle Integration in das Rechnungswesen, so dass die Rechnungsprüfung, die Bezahlung sowie die Durchbuchung der Transportkosten in die

korrekte Materialbewertung aus Inventursicht ermöglicht wurden.

Durch die Integration mit SAP BI erreicht man eine Kostentransparenz und erfüllt die immer wieder gestellte Anforderung nach performanceorientierter Überwachung der Dienstleister und die daran geknüpfte Bezahlung. Service Level Vereinbarungen können mit TM und EM auf-

rechnungen ordentlich geprüft werden können, sondern sowohl taktische Überlegungen (Wem gebe ich den Auftrag für diesen zeitkritischen Transport?) als auch strategische Fragen (Welche Transportwege/Dienstleister wähle ich?) unterstützt werden.

SALT Solutions als SAP Validated Expertise Partner ist Spezialist in der Projektimplementierung auf der SAP SCE-Plattform. Neben zahlreichen EWM-Implementierungen ist SALT Solutions einer der wesentlichen Beratungspartner mit Praxiserfahrung im Bereich Transportation Management mit dem Einsatz von SAP TM und EM.

Sprechen Sie uns an, um Ihre Supply Chain für die Zukunft auszurichten.

AUTOR
Lothar Gebhard
Geschäftsbereichsleiter
SALT Solutions GmbH



Haben Sie Anregungen oder Fragen zu diesem Artikel? Schreiben Sie an:
lothar.gebhard@salt-solutions.de

Mehr zu diesem Thema erfahren Sie unter:
www.salt-solutions.de/logistik/salt-versandhaus-fuer-sap/transportabwicklung

Veranstaltungstipps

19. bis 21. Februar in Stuttgart
Besuchen Sie uns in Halle 5
am Stand 435.



SALT Solutions stellt als Komplettlieferrant auf der SAP Plattform integrierte Produktions-, Lager- und Transportlösungen vor. Nähere Informationen auch zu unserem LogiMAT Spezial finden Sie unter: www.salt-solutions.de/logimat.

SALT Solutions „SAP SCE Infotag“ am 18. April 2013 in Würzburg

Praxis Know-how rund um die SAP SCE Plattform mit SAP EWM und SAP TM bieten wir Ihnen am 18. April 2013 in Form eines exklusiven Infotages bei SALT Solutions in Würzburg. Folgende Referenten der SAP AG stehen Ihnen zusätzlich zu den Experten von SALT Solutions für alle Fragen zur Verfügung:



Markus Rosemann

Vice President, Head of Supply Chain Execution

Markus Rosemann ist weltweit verantwortlich für das SAP Solution Portfolio der Supply Chain Execution Plattform, die Warehouse Management, Transportation Management und Track & Trace Funktionalitäten abdeckt.



Franz Hero

Senior Vice President, Transportation & Logistics Development

Seit 2010 leitet Franz Hero die Entwicklungsabteilung im Bereich Transportation & Logistics, die Lösungen für SAP Transportation Management, SAP Extended Warehouse Management und Track & Trace entwickelt.

Anmeldungen und nähere Informationen unter: www.salt-solutions.de/sce-infotag

IMPRESSUM

HERAUSGEBER SALT Solutions GmbH · Landsberger Straße 314 · 80687 München

VERANTWORTLICH FÜR DEN INHALT Christian Kucklick

KONTAKT SALT Solutions GmbH · Christian Kucklick · Presse- und Öffentlichkeitsarbeit · Schürerstraße 5a · 97080 Würzburg

TELEFON +49.931.46086-2552 · FAX +49.931.46086-2409 · Mail logistik@salt-solutions.de · www.salt-solutions.de

