

REFERENZ-STORY

Kleiner Eingriff, große Wirkung: Einführung der Präferenzkalkulation in SAP GTS



„Mit der Präferenzkalkulation können wir nun sämtliche vorhandene Stücklisten kalkulieren und profitieren von transparenten, sicheren Prozessen.“

GERHARD FRANK

LEITUNG ZOLL- UND TRANSPORTMANAGEMENT
RICHARD WOLF GMBH



Der Hintergrund

Minimal-invasive Diagnostik und Therapie in der Humanmedizin – Richard Wolf bietet innovative Lösungen für die Endoskopie sowie die extrakorporale Stoßwellenbehandlung. Um die Produkte und Systeme Medizinern, Patienten und Technikern in aller Welt zugänglich zu machen, setzt das Knittlinger Traditionsunternehmen auf SAP Global Trade Services (GTS). Was aber bislang noch fehlte, war die Präferenzkalkulation. Die CPRO unterstützte Richard Wolf bei der Einführung.



Lösungen im Überblick

Unternehmen

Richard Wolf GmbH

Branche

Medizintechnik

Anforderungen

- » Abbildung sämtlicher (nicht-standardisierter) Prozesse
- » Einführung einer ganzheitlichen Präferenzkalkulation
- » Entwicklung / Programmierung einer Vertriebsstücklisten-Kalkulation

Implementierungsumfang

- » Präferenzkalkulation im SAP GTS-System

Vorteile

- » Kalkulation sämtlicher vorhandener Stücklisten
- » Größere Transparenz der Prozesse
- » Maximale Prozesssicherheit
- » Hoher Grad an Integration mit dem bestehenden ERP-System

Projektdaten

- » Laufzeit: 9 Monate
- » Useranzahl: 5
- » Projektleitung CPRO: Martina Neutze



Die Lösung

Dabei stand der Beratungs- und Implementierungspartner vor der Herausforderung, die speziellen, nicht-standardisierten Prozesse von Richard Wolf abzubilden und eine ganzheitliche Präferenzkalkulation durch alle Prozesse hindurch zu ermöglichen. Und weil der SAP-Standard keine Vertriebsstücklisten-Kalkulation vorsieht, waren zudem unterschiedliche Eigenprogrammierungen erforderlich. Während des Projekts mussten die SAP-Experten mit wenig Manpower-Kapazitäten auf Seiten des Kunden sowie einem engen Zeitplan zurechtkommen.



Der Projekterfolg

Schließlich durfte sich Richard Wolf über ein leicht nachvollziehbares System freuen. Das Unternehmen kann nun sämtliche vorhandene Stücklisten kalkulieren und profitiert von einer größeren Transparenz der Prozesse. Auch ein hoher Grad an Integration mit dem bestehenden ERP-System ist gegeben. „Das System ist schlüssig und wir können super damit arbeiten. Es bietet uns absolute Prozesssicherheit und die eigenentwickelten Vertriebsstücklisten sind ein großer Gewinn“, erklärt Nicole Heim, Mitarbeiterin Zoll und Präferenzen bei der Richard Wolf GmbH. Die CPRO betreut das System weiterhin im Rahmen der SAP Application Management Services (AMS).