



## Werkstrennung in SAP R/3 bei Burckhardt Compression

### Burckhardt Compression: Eigene Struktur für einen neuen Geschäftsprozess in SAP R/3

Die Burckhardt Compression AG hat, fachkundig unterstützt von der ITML AG, in der zentralen SAP-R/3-Software für einen neuen Geschäftsprozess ein eigenständiges Werk aufgebaut. Dadurch lassen sich diverse Prozesse noch effizienter abwickeln und konsequent an Kundenanforderungen ausrichten.

Bei der Verdichtung von Industriegasen, der Weiterverarbeitung von Rohöl oder bei der Herstellung thermoplastischer Kunststoffe wie Polyethylen müssen Gase und Rohstoffe zum Teil sehr stark komprimiert werden. Diese Aufgabe übernehmen leistungsfähige Kolbenkompressoren.

In vielen Fällen kommen dabei Produkte aus dem Hause der Burckhardt Compression AG zum Einsatz. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Winterthur (Schweiz) ist einer der Marktführer im Bereich der Kolbenkompressor-Technologie und der einzige Hersteller, der eine komplette Reihe von Laby® (Labyrinthkolben-), Prozessgas- und Hyper-Kompressoren anbietet. Die Kompressoren kommen in einem breiten Spektrum von Anwendungen in den Bereichen Chemie, Petrochemie, Raffinerie, Luftzerlegung sowie Gastransport und -lagerung zum Einsatz. Sie werden benötigt, um Gase - z.B. Kohlenwasserstoffgase oder Industriegase - zu verdichten, zu kühlen oder zu verflüssigen.

#### Werkstrennung in SAP R/3

Zu den Kunden von Burckhardt Compression zählen beispielsweise multinationale Konzerne aus der Öl-, Gas-, petrochemischen und chemischen Industrie. Neben dem starken Neuanlagengeschäft ist das eigene globale Service-Netzwerk, mit dem ein erheblicher Umsatzanteil erzielt wird, ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Es gewährleistet einen umfassenden Kundenservice von der Lieferung von Qualitätskomponenten über Ventilservice bis hin zu kompletten Anlageüberholungen, die sowohl Engineering-Leistungen als auch die Erfüllung umfangreicher modularer Wartungsverträge beinhalten.

Als Teil einer Strategieumsetzung wurden einzelne Bereiche zusammengefasst und so interne Abläufe optimiert. Dafür wurde eigens ein neuer Geschäftsprozess aufgebaut. Aus dieser physischen Trennung folgte konsequenterweise auch die Trennung auf der bei Burckhardt Compression eingesetzten IT-Plattform SAP R/3. Der neue Geschäftsprozess erhält in der SAP-Software eine eigene Struktur mit einem Werk, um künftig die spezifischen Marktanforderungen bestmöglich zu erfüllen.

#### Ausgliederung in nur sechs Monaten

Burckhardt Compression beauftragte die ITML AG mit der Durchführung des Projektes. „Beide Unternehmen arbeiten seit Jahren eng und vertrauensvoll zusammen“, begründet Daniel Oswald, Vice President IT bei der Burckhardt Compression AG, die Entscheidung. Die ITML AG als IT-Dienstleister hat bereits bei der Anbindung einer Software für die Produktionsplanung von Wassermann und eines E-Shops an die SAP-Lösung sowie beim Aufbau von Controlling-Prozessen erfolgreich mit Burckhardt Compression zusammengearbeitet. ITML unterstützt den Kompressor-Hersteller zudem mit Support-Leistungen in den unterschiedlichen SAP-Applikationen.

In partnerschaftlicher Zusammenarbeit gelang es, für den neuen Geschäftsprozess innerhalb von sechs Monaten ein eigenständiges Werk mit eigenen Strukturen im SAP-System aufzubauen. Dadurch kann der Bereich eigenverantwortlich agieren und am Beitrag zum Gesamtunternehmenserfolg gemessen werden. Seit Mitte November 2008 gibt es sowohl organisatorisch als auch softwaretechnisch zwei voneinander unabhängige Werke, zwischen denen ein reger Warenaustausch stattfindet.

## Material zu marktgerechten Preisen ordern

Bereits kurz nach dem Produktivstart machten sich die Vorteile der Werkstrennung bemerkbar. Das neue Werk verantwortet nun weitgehend eigenständig Kosten, Leistungen und Erlöse. Das schliesst auch die Verwaltung und Pflege von Lagerbeständen sowie von Material- und Lieferantenstämmen inklusive der Einkaufskonditionen ein. So kann das Werk Lieferanten selbst bestimmen und die zur Produktherstellung benötigten Materialien zu marktgerechten Preisen ordern. Das war vorher nicht möglich gewesen.

## Integrierte interne Bestellprozesse

„Trotz der Aufgliederung in nun zwei Werke werden Kundenaufträge künftig werksübergreifend bearbeitet und im Controlling zwischen den beiden Werken intern verrechnet und integriert abgebildet“, verdeutlicht Daniel Oswald. Das gilt auch für die interne Bestellabwicklung zwischen beiden Werken. Ordert das eine Werk Materialien oder Bauteile aus dem anderen Werk, löst die SAP-Software dafür automatisch eine Umlagerungsbestellung aus. Der Prozess verläuft genauso in umgekehrter Richtung.

Um Waren zwischen den Werken auszutauschen, müssen die jeweiligen Stammdaten in beiden Werken verfügbar sein. ITML-Berater richteten die SAP-Technologie des Application Link Enabling (ALE) für eine automatische Stammdatenverteilung ein. Diese regelt den Datenaustausch zwischen den Werken und garantiert jederzeit konsistente Stammdaten von hoher Qualität.

## Flexible Auswertungen

Die qualitativ hochwertigen Produkte von Burckhardt Compression sind ein hervorragendes Verkaufsargument und damit eine wichtige Voraussetzung für den langfristigen Markterfolg des Unternehmens. Ebenso wichtig für den Markterfolg sind darüber hinaus möglichst genaue Absatzplanungen sowie Geschäftsprognosen. Die hierfür relevanten Informationen zu Umsätzen und Kosten aus unterschiedlichen Perspektiven liefern Auswertungen, etwa sortiert nach Kunden und Produkten, Produktgruppen oder Ländern.

Diese Daten resultieren aus der integrierten Ergebnisrechnung für Marktsegmente (CO-PA). In der SAP-Komponente sind die Reporting-Prozesse gemäss den Anforderungen des Kompressor-Herstellers vordefiniert. „Auf diese Weise haben wir vielfältige Auswertungsmöglichkeiten und schaffen uns damit gute Entscheidungsgrundlagen“, erklärt Daniel Oswald.

## Neues Geschäft gezielt analysieren

Da das neue Werk innerhalb der SAP-Software Kosten, Leistungen und Erlöse weitgehend eigenständig verwaltet, können Mitarbeiter im Controlling die Ergebnisse des neuen Geschäftsprozesses entsprechend den Konzernanforderungen auswerten. Der Abgleich von Kosten und Erlösen ermöglicht die transparente Darstellung und gezielte Analyse der wirtschaftlichen Lage beim neuen Geschäft. Zudem lässt sich anhand der Auswertungen das neue Geschäft strategisch weiterentwickeln und noch genauer an Kundenanforderungen ausrichten.

