

HighTech Industry

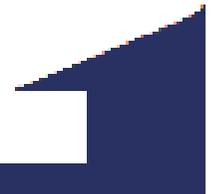




Intro

Für die HighTech Industry ist eine Zeit des rapiden Wandels mit härterem Wettbewerb, geringeren Margen, anspruchsvolleren Kunden und immer neuen Technologieerfordernissen angebrochen. IT-Lösungen bieten Ihnen die Möglichkeit, sich noch stärker als bisher auf Ihr Kerngeschäft zu konzentrieren. Dabei steht die unterstützende Informatik besonders auf dem Prüfstand. Die IT ist unbestritten ein entscheidender Erfolgsfaktor im Geschäft, aber auch ein Kostentreiber. Was kann sie im Hinblick auf Kostensenkung und Prozessoptimierung leisten? Dass dabei „Sparen um jeden Preis“ nicht die Formel sein kann, leuchtet schnell ein. Aber: Die IT befindet sich derzeit in der Position zwischen steigendem Kostendruck und einem gleichzeitigen Modernisierungszwang. Hier rücken insbesondere die Kernapplikationen in den Fokus, die bei vielen Unternehmen das Ende ihres Lebenszyklus erreicht haben und einer generellen Erneuerung bedürfen. Die Umsetzung und Einführung einer innovativen, wirtschaftlichen und flexiblen Informationstechnologie wird somit zum wettbewerbsentscheidenden Faktor. Auch dies wird kaum noch diskutiert.

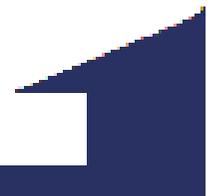
K+P zeigt Ihnen auf den folgenden Seiten Beratungsangebote für die erfolgreiche Umsetzung Ihrer strategischen Führungs- und Dienstleisterrolle im Segment HighTech Industry.



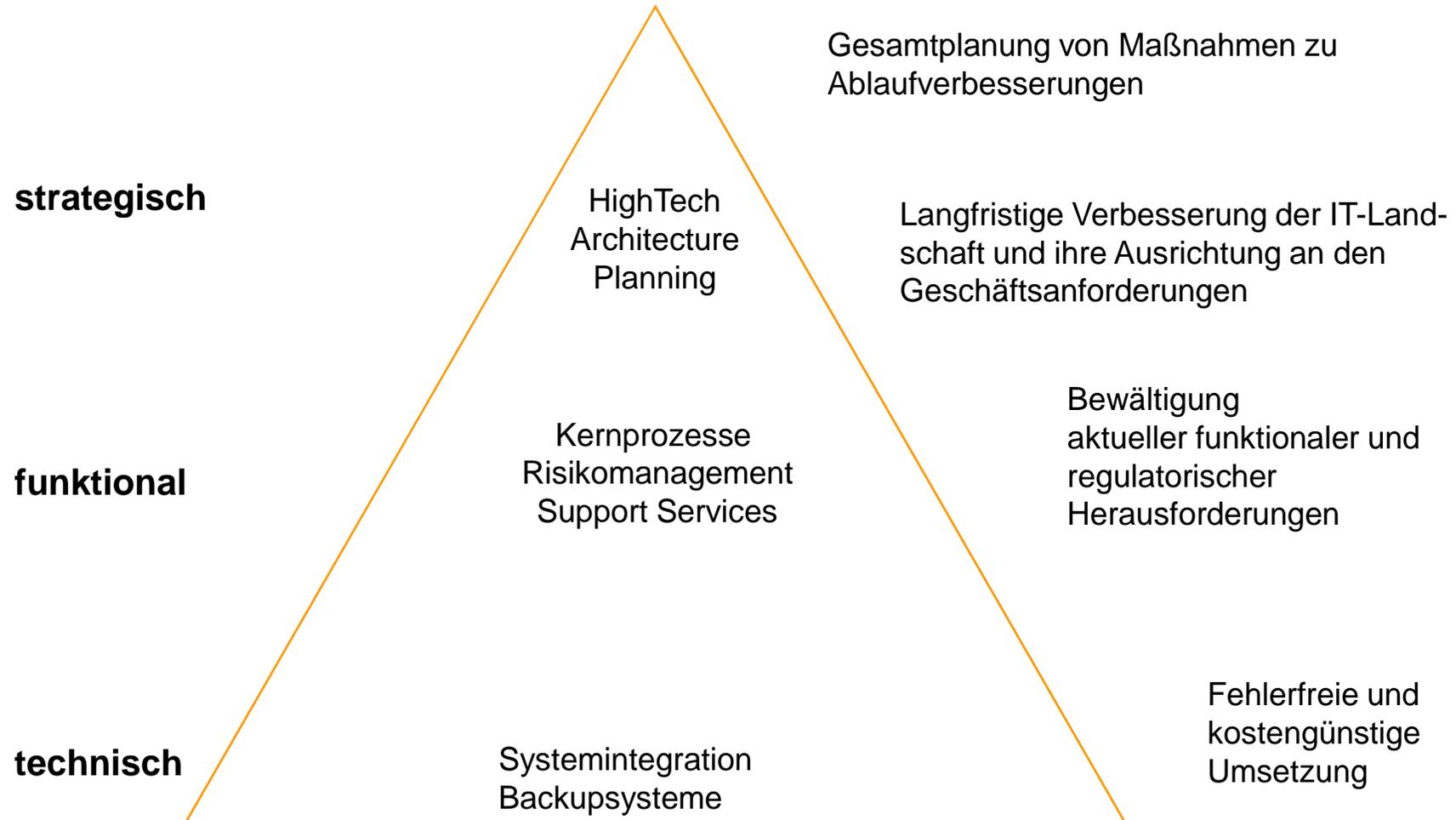


Das sagen unsere Kunden

- „Neben den Kosten, der Qualität und der Projektdauer war vor allem das Team von K+P spitze.“ *Manager Automotiv*
- „Die Zusammenarbeit mit K+P ist durch kurze Wege und schnelle Umsetzung gekennzeichnet.“ *Projektleiter Products*
- „Seit mehr als 10 Jahren kenne ich K+P als kompetenten, zuverlässigen und flexiblen Partner in allen Projektphasen – dies hat den Erfolg unserer Projekte sichergestellt.“ *Bereichsleiter Pharma*
- „Immer kompetent und immer ansprechbar, auch wenn's mal nur ein kleinerer Auftrag ist.“ *Einkäufer Resources*
- „Von Anfang bis zum Ende: - Freundliche Mitarbeiter – Transparenter Projektlauf – Gleichbleibende Leistung. Insgesamt eine Zusammenarbeit mit superguten Resultaten.“ *Vorstand Service Provider*



Fokus High Tech





Kernprozesse

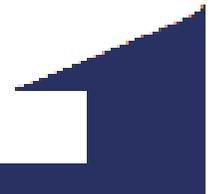
- Geschäftspartner-Management
- Automatisierte Abwicklung
- Aktiv-Passiv-Management
- Risikomanagement
- Rechnungswesen und Controlling





Risikomanagement

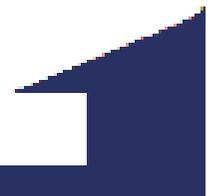
- Basel II: Unterstützung bei der Implementierung von Risikosystemen
- Konzeption und Realisierung: SAP SEM als integriertes Tool für Markt- und Kreditrisikomanagement sowie Reporting
- Prozess- und Systemkonsolidierung mit Fokus auf eine einheitliche Datenhaltung
- Schulungen und Methodenworkshops
- Konsolidierung und Migration verschiedener Risikosysteme auf neue Zielarchitekturen





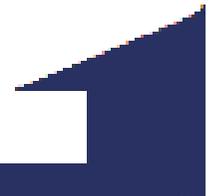
Support Services

- Konzepte zur Implementierung weiterer organisatorischer Anforderungen
- Planung und Design von effektiven Reporting-Strukturen und Bereitstellung relevanter Managementinformationen für Entscheider
- Konzeption und Design von Web Services
- Streamlining und Business Process Reengineering für Back-Office Prozesse
- Erstellung von Outtasking-Konzepten und Entscheidungsvorlagen



Systemintegration

- Neben der strategischen Planung und funktionalen Abdeckung von Projekten, führt K+P komplexe Systemimplementierungen durch
- Einführung von Teil- und Komplettlösungen:
 - Einsatz von Standardsoftware (wie z. B. SAP)
 - Erweiterung mit spezifischen Speziallösungen
 - Neuentwicklung von Systemlösungen
 - Datenmigration
- Schrittweise Integration der Systeme in eine funktional und technisch verbesserte Zielarchitektur
- Projektmanagement für Integrationsprojekte





SAP Industry

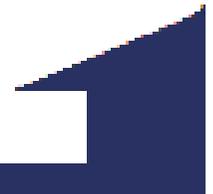
Das SAP Lösungsportfolio, um globale Geschäftsprozesse in den Bereichen Entwicklung, Produktion und After Sales neu zu gestalten. Auf Basis von mySAP Product Lifecycle Management (mySAP PLM) werden Produktions-, Finanz- und Logistikprozesse durchgängig integriert, um bei der Fertigung höhere Transparenz und Effizienz zu erreichen. Mit mySAP Customer Relationship Management (mySAP CRM) wird zudem die Ersatzteilauslieferung und die Zusammenarbeit mit Händlern verbessert.

Neben allgemeinen Funktionalitäten eines CRM-Systems wird insbesondere die spezifische Industry-Problematik mit Leistungen unterstützt, z.B. durch integrierte Systeme, welche die Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit von Stücklisten verbessern. Diese Listen enthalten zehntausende von Einzelteilen inklusive aller Varianten für die verschiedenen Modelle und fungieren als zentrale Datenquelle für die Prozesse in Konstruktion, Produktion und Service. So sind die entsprechenden technischen Informationen besser zu analysieren und zu lesen, fehlende Teile oder Redundanzen werden leichter aufgedeckt und Änderungen vereinfacht. Wie Fertigungsschritte voneinander abhängen, ob einzelne Bauteile korrekt aufeinander abgestimmt sind, zeigt die Auswirkung von Konfigurationsänderungen. Darüber hinaus ermöglicht das System auch eine effizientere Entwicklung und Produktion neuer Modelle durch einfachere Design-, Identifikations- und Freigabeprozesse für jedes passende Einzelteil. Teile, die in unterschiedlichen Chargen baugleich sind, lassen sich schneller ermitteln und in größeren Mengen produzieren. Das reduziert die Stückkosten.



mySAP™

- **Gesamtsteuerung**
 - EM Strategic Enterprise Management
- **Core Business**
 - PLM Product Lifecycle Management
 - SCM Supply Change Management
 - SRM Supply Relationship Management
 - APO Advanced Planner & Optimizer
- **Business Support**
 - FI/CO Finanzbuchhaltung/Controlling
 - BW Business Information Warehouse
 - HR Human Resources
 - RE Real Estate Management
 - GP/BP Geschäft-/Business-Partner
 - CRM Customer Relationship Management
 - PS ProjectPlanning
 - EP Enterprise Portals





Massnahmen

Der richtige Weg für die Zukunft

- Die Zentralisierung funktional gleicher Geschäftseinheiten ist ein in der deutschen Landschaft überfälliger Schritt
- Auslagerung standardisierbarer Produkte auf eigene Provider
- Hierbei werden traditionelle Aspekte mit einer zeitgemäßen Vertriebs- und Abwicklungsstruktur verbunden





Projekterfahrungen

K+P hat zum Erfolg im High Tech Umfeld beigetragen

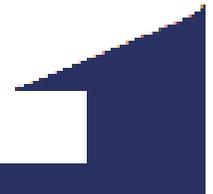
- Prozess- und Machbarkeitsstudie zur Implementierung von Solutions
- Allianzen mit Implementierungspartnern bei der Einführung von SAP Lösungen und System-Migrationen
- Einführung von SAP-BW und bei der Optimierung von Geschäftsprozessen
- Kenntnis und Bewertung des Proposals zur Integration der Lieferkette





Mehrwert

- Minimierung von Projektrisiken durch Hinzunahme von K+P als kompetenten Partner neben der Beauftragung großer Beratungsunternehmen
- Verfügbarkeit erfahrener Mitarbeiter im Bereich High Tech
- Gute Kenntnisse der aktuellen Situation und der Risiken im Umfeld
- Verständnis der fachlichen und prozessualen Bedeutung der einzelnen Komponenten
- Verbindungen zur SAP AG
- Sehr gute Kontakte zu weiteren Beratungsunternehmen, die einen erfolgreichen Track Record im HighTech besitzen
- Kenntnisse der Hintergründe und fachlichen Anforderungen der Implementierung





Nutzenpotentiale

Zusammen mit unseren Kooperationen erstellen wir die geeignete Lösung für Ihre Bedürfnisse

- Regelmäßige Kontakte mit innovativen Firmen, Verbänden, Beiräten und Arbeitskreisen
- Weitreichendes Netzwerk innerhalb der High Tech Practice von K+P und anerkannte Referenzen
- Kontinuierliche Beziehungen zu den Big Consulting Firms und langjährige Kenntnisse deren Ansätze und Vorgehensweisen bei großen Projekten
- Positiver Erfahrungsaustausch zwischen Entscheidungsträgern durch gewachsenes Vertrauen und stabilen Beziehungen zu unseren Mandanten





Unser know-how für Ihren Erfolg

Softwareentwicklung
Consulting

Training

One to one
Integration

CRM

KLUGE+PARTNER

K+P Consulting GmbH
info@kluge-partner.de
www.kluge-partner.de

