

<<SAP行业解决方案>>

图书基本信息

书名：<<SAP行业解决方案>>

13位ISBN编号：9787506030434

10位ISBN编号：7506030438

出版时间：2008-1

出版时间：东方出版社

作者：卢俊 编著，周越亭 审校

页数：425

字数：480000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<SAP行业解决方案>>

内容概要

为了顺应众多行业的不同需求，SAP推出了行业专用解决方案，它首先包括通用产品的一些模块，如财务、人事管理、客户关系管理、供应链、商务智能等跨行业的模块，同时也根据行业要求加入专业行业解决方案，在这方面已有高科技、消费品、医药化工、金融证券、汽车、电力、电信、交通等行业的成功案例。

SAP通过针对行业的专业咨询队伍、专业技术人员配置、专业自售队伍组建等多方面的努力，形成了强大的行业优势。

“客户行业化模式”是SAP强调的又一个观点。

通过关注一些快速发展、潜力巨大的行业，SAP为该行业中优秀和典型的企业提供了先进的管理服务支持，通过他们的成功，形成样板工程（灯塔计划）来引导和满足相关企业实施的需求，从而避免盲目操作而走入各种误区。

<<SAP行业解决方案>>

作者简介

卢俊博士，SAP中国大学联盟中心主任、中国农业大学教授、SAP商务解决方案丛书总执行主编，曾任中国出版集团副总会计师，具有丰富的财务管理经验和ERP系统实施经验。

<<SAP行业解决方案>>

书籍目录

- 第1章 SAP宇航与国防行业解决方案 1.1 一个具有前景的行业 1.2 SAP A&D行业解决方案详述
1.3 业务流程 1.4 客户成功案例——空中客车第2章 SAP铁路行业解决方案 2.1 铁路行业基本情况介绍 2.2 SAP铁路行业解决方案详述 2.3 业务流程 2.4 客户成功案例——CN公司第3章 SAP电信行业解决方案 3.1 为现在和将来做好准备 3.2 SAP电信行业解决方案详述 3.3 业务流程 3.4 客户成功案例——T-MOBILE第4章 SAP汽车行业解决方案 4.1 SAP汽车行业解决方案让变革更容易
4.2 SAP汽车行业解决方案详述 4.3 业务流程 4.4 客户成功案例——宝马汽车第5章 SAP石油与天然气行业解决方案 5.1 盈利 5.2 SAP石油与天然气行业解决方案详述 5.3 业务流程 5.4 客户成功实例——意昂集团Benelux分公司 第6章 SAP高科技行业解决方案 6.1 追随潮流和引导潮流的区别
6.2 SAP高科技行业解决方案详述 6.3 业务流程 6.4 客户成功案例——Avaya GlobalConnect第7章 SAP银行业解决方案 7.1 银行业基本特点介绍 7.2 SAP银行业解决方案详述 7.3 业务流程
7.4 客户成功案例——德国邮政银行第8章 SAP公共部门解决方案 8.1 更快响应、更好服务,使市民更满意 8.2 SAP公共部门解决方案详述 8.3 业务流程 8.4 客户成功案例——一圣迭戈港
第9章 SAP高等教育与研究行业解决方案 9.1 构建未来的高等教育与研究机构 9.2 SAP高等教育与研究行业解决方案详述 9.3 客户成功案例——杜克大学第10章 SAP工业机械与零部件行业解决方案
10.1 传递公司所需的协调、合作、竞争的能力 10.2 SAP工业机械与零部件行业详述 10.3 业务流程 10.4 客户成功案例——卡瓦牙科第11章 SAP保险行业解决方案 11.1 具有竞争优势的解决方案
11.2 SAP保险行业解决方案详述 11.3 业务流程 11.4 客户成功案例——慕尼黑而高资产管理公司
第12章 SAP生命科学行业解决方案 12.1 领先与稳定是公司缺一不可的 12.2 SAP生命科学行业解决方案详述 12.3 业务流程 12.4 客户成功案例——德国蛇牌医疗器械公司 第13章 SAP物流业解决方案
13.1 业务透明度,适应性协作,创造价值 13.2 SAP物流业解决方案详述 13.3 业务流程 13.4 客户成功案例——三井物产股份有限公司 第14章 SAP传媒行业解决方案 14.1 发挥数字世界的真正力量
14.2 SAP传媒行业解决方案详述 14.3 业务流程 14.4 客户成功案例——阿然让第期刊 第15章 SAP采矿业解决方案 15.1 采矿业基本特点介绍 15.2 SAP采矿业解决方案详述 15.3 业务流程 15.4 客户成功案例——必和必拓公司 第16章 SAP邮政服务行业解决方案 16.1 面对诸多挑战 16.2 SAP邮政服务行业解决方案详述 16.3 业务流程 16.4 客户成功案例——加拿大邮政第17章 SAP专业服务行业解决方案 17.1 提高项目管理的收益 17.2 SAP专业服务行业解决方案详述 17.3 业务流程
17.4 客户成功案例——美国计算机科学公司(CSC) 第18章 SAP公用事业解决方案 18.1 公用事业基本特点介绍 18.2 SAP公用事业解决方案详述 18.3 业务流程 18.4 客户成功案例——BKW能源公司
第19章 SAP批发分销行业解决方案 19.1 批发分销行业——面临巨大挑战的行业 19.2 SAP批发分销行业解决方案详述 19.3 业务流程 19.4 客户成功案例——Airgas公司第20章 SAP零售行业解决方案 20.1 利用SAP解决方案——写在消费者前面的话 20.2 SAP零售行业解决方案详述 20.3 业务流程
20.4 客户成功案例——AXE HOUGHTON公司第21章 SAP消费品行业解决方案 21.1 帮助用户实现快速的可持续增长 21.2 SAP消费品行业解决方案详述 21.3 客户成功案例——阿迪达斯第22章 SAP防卫与安全行业解决方案 22.1 为21世纪的改革保驾护航 22.2 SAP防卫与安全行业解决方案详述 22.3 客户成功案例——美国军用物资调度第23章 SAP医疗行业解决方案 23.1 降低医疗行业的压力 23.2 SAP医疗行业解决方案详述 23.3 客户成功案例——费尔南德斯·维埃拉集团第24章 SAP化工行业解决方案 24.1 使化工企业灵活适应不断变化的商业形势 24.2 SAP化工行业解决方案详述
24.3 业务流程 24.4 客户成功案例——ADUBOS TREV0公司第25章 SAP钢铁行业解决方案 25.1 SAP钢铁行业解决方案——带来更高收益 25.2 SAP用于钢铁产品的具体方案 25.3 业务流程 25.4 客户成功案例——拉赛尔斯泰因第26章 SAP工程建筑行业解决方案 26.1 创建业务的解决方案 26.2 SAP工程建筑行业解决方案详述 26.3 业务流程 26.4 客户成功案例——HDW—GAARDEN造船公司

<<SAP行业解决方案>>

章节摘录

第1章 SAP宇航与国防行业解决方案 1.1 一个具有前景的行业 在宇航与国防行业中，业务和一系列复杂的挑战联系在一起。

从正在进行的全球化和合并过程中，面对新技术的引入和激烈的竞争，公司必须驾驭不断变化的市场前景。

当今世界要求公司能变得日益灵活并做出响应，同时，要能够更有效地提供更高质量的产品和服务。

为了取胜，企业必须在许多方面都优于竞争对手。

为了应对企业兼并做好准备，企业需要了解确切的成本构成，把存货控制在自己手中，利用电子商务，建立联盟，推动产品、流程和工程方面的创新，并将这些创新快速推向市场。

最重要的是，企业必须满足精明的、辨别能力较强的顾客的要求。

在这样苛刻的环境下，为了帮助企业获得成功，SAP已经为宇航与国防行业创建了解决方案——一个广泛的、完整的解决方案集，这是特别为宇航与国防行业设计的。

有了SAP宇航与国防行业的解决方案，公司就能更有效地控制成本，提高质量，缩短产品面向市场的时间，从而在一个日益动态和竞争的市场中更好地赢得顾客。

为了帮助公司在这样变化的世界中茁壮成长，SAP为宇航与国防行业提供了精心挑选的解决方案，以满足许多关键行业部门的需求。

宇航与国防（A&D）行业一直在运营和变化着。

昨天是怎样经营的，今天不一定就能够照旧经营。

这就是A&D行业内的公司一直在寻求更好的方法来处理复杂事物、削减成本和提高生产力的原因。

在A&D行业中，最具有挑战性的领域就是保养、维修和大修（MRO）。

为了提高效率和降低MRO成本，许多公司正在超越通常的惯例，以达到新的经营战略，实现可靠的经营成果。

但是，对于您的公司来说什么样的战略和惯例是合适的呢？

何种解决方案是最好的呢？

要回答这些问题，公司依赖于勤勉、深思的领导者的洞察力和建议。

1.2 SAP A&D行业解决方案详述 SAP软件为所有的宇航和国防公司提供了最重要的业务流程支持，并提供程序以便更有效率和效力地处理这些流程。

本章提供的解决方案图将为您展示与A&D行业相关业务流程的清晰概览。

SAP基于来自顾客、行业分析者，加上技术专家的意见，通过广泛的业务经验进行研究。

SAP解决方案图是多级的流程图，是对特定行业的详细说明，帮助用户形象地计划和执行一套连贯、完整和全面的信息技术解决方案。

它们也展示了被涵盖的多种不同流程，包括SAP及其合作伙伴支持的流程。

有了解决方案图，用户就能够很快地理解业务解决方案和它们所能带来的业务价值。

1.2.1 成功的关键策略 1.2.1.1 供应链管理 使供应商基数合理化以减少花费——使原材料和采购之间的循环紧密一些，并实现谈判利益。

从公司总部到车间，扩大流程效率——以提高生产力和管理项目效率。

提高资产和存货管理能力——降低库存水平并提高二级市场的备件管理。

1.2.1.2 计划管理 从有价值的报告到有价值的管理转移——实时地提出问题，防止代价昂贵的计划被耽搁和滥用。

增加协作和信息的透明度——提高效率和加快推向市场的时间。

通过分布式的产品组来分散风险——通过联盟有资格的合作伙伴和供应商，以提高计划效率，保证质量和分散风险。

1.2.1.3 二级市场管理 整合制造业和MRO——对支持服务的二级市场制造业技术秘诀起杠杆作用。

提高客户关系管理能力的服务水平 保证更清晰的定位，在服务市场发展客户关系是至关重要的。

<<SAP行业解决方案>>

转向一个生命周期支持模型——在最初的设计中考虑一体化的支持。并处理预防性维修需求。

1.2.2 供应商协作战略 1.2.2.1 建立一个坚固的交易中枢 没有一个坚固的交易中枢，公司发现要使购买流程最优化，分析全球的支出或了解其供应商是谁都有困难。而有了它，公司则可以使购买过程简化并提高效率，减少成本，使利润最大化。

对于致力于全球范围、复杂的A&D行业来说，通过对一个单一的ERP平台的标准化。就可以很好地实现一个可使用的交易中枢。

这使得全球的花费更加透明，并且使得公司能对其最好的供应商的需求进行合计。

作为企业资源管理的市场领导者，SAP开发了一种成熟的、功能完整的企业资源规划（ERP）解决方案，该解决方案作为一种有效的交易中枢为A&D行业里的公司提供服务。

1.2.2.2 获取关于原料来源的战略 今天，许多在A&D行业里的公司正在从各种各样的供应商那里获取相同的原料。

公司正在寻求更具透明度的方法，并将此应用到它们获取原料的活动中去，这样它们就可以在某种程度上使它们的供应基数合理化，使原料获取活动更有效率，以此降低成本并保证质量。

公司应该执行具有权衡低成本功能的供应商关系管理程序，并与高质量水平的供应商一起，帮助他们分析全球支出、评估历史购买合作伙伴、追踪市场趋向、预期需求和累计需求。这些程序还包括其他功能：简化供应商资质和主持出价活动（例如在线拍卖）。

SAP SRM为战略决策中的供给、实施过程中的采购和供应商协作提供了强大的功能。随着购买活动和决策的日益透明，公司能够累计需求，与精选的供应合作伙伴协商出最有利的合作方式，并处理好其关系。

1.2.2.3 使用协作补充以简化存货管理 通过对外购货物的总量负责，MRO组织能够更好地集中于核心环节。

首先，公司希望评估潜在的供应商。

然后，他们需要更亲密的协作，将有价值的供应商和内部的流程连接起来。

以网页为基础的合作门户，可以以低于传统途径（如电子数据交换）所需的成本连接全部的供应基数。

这使得公司可以更直接地将供应商纳入到内部的存货操作中。

供应商可以快速查看内部的存货水平，并自动补充存货。

公司可以选择生成并预先给供应商发出运送通知，而不进行直接移交流程控制。

SAP SRM的供应商资质功能帮助公司快速地评估新的供应商的能力，以在合作的补充模型中起到作用。

SAP NetWeaver门户组成了SAP NetWeaver平台，这为公司执行供应商门户，要求能看到内部存货数据和流程等要求提供了一个快速的方法。

1.2.3 资产管理战略 1.2.3.1 将产品文件数字化 依赖于纸质文档影响了与MRO有关任务的效率。

硬拷贝手册非常麻烦，容易丢失，查找工作繁重，而且难以更新。

这从反面影响了技术员的生产力，给MRO流程增加了成本。

为了提高技术员的生产力，公司应该使产品文件数字化，使得技术员不管走到哪里，都能通过移动装置获取该产品的文件。

这需要强大的容量和知识管理能力，并根据需要对文件进行管理、追踪和更新。

技术信息必须从移动装置那里直接搜寻，服务报告应该合成到现有的文件中，而不是作为附录添加进去。

通过SAP NetWeaver平台，SAP公布了已证实的容量和知识管理能力，使得公司能将技术文件数字化，管理更新材料并为终端用户提供强大的搜索功能。

SAP NetWeaver的SAP NetWeaver移动部分提供了一个移动平台，何时何地不断地将最新的技术信息推到技术员面前。

1.2.3.2 将人工管理纳入核心MRO流程 若要使资产收益率最大化，公司需要MRO流程来帮助

<<SAP行业解决方案>>

设备正常运行时间最大化。

这需要一种功能：对于合适的飞行器，在合适的时间，使合适的技术员与合适的技能相匹配。

但是由于维护和修理程序变得日益复杂，这就需要更高的训练和经验水平，而这也变得日益困难。

为了以一种有效的方式为复杂的维护任务协调有资格的人员，公司需要将MRO流程与人力资本、技术管理数据库和功能结合在一起。

系统需要自动识别并确定为维护任务而采用的合格人选和进度表，以此使飞行器的停工时间最少，使劳动生产率最大化。

为了将人力资源任务和核心流程结合起来，行业龙头企业正在使用mySAP ERP解决方案的人力资本管理功能。

有了实时获得的信息，加速了工人总数决策的作出，管理者能够更好地在合适的时间将合适的项目分派给合适的人。

1.2.3.3 从事后反应到预防性维修的转变 事后维修——只有当它们发生时才能确定问题——要求A&D机构有高的存货水平，以此为任何意外事故做好准备。

为了使飞行器的正常运行时间最大化，使突发维修最少，并且为了改进客户服务水平，公司正在寻求事件驱动维修模式，在问题出现之前监测系统以便预测维修问题。

为了实现预防性维修，公司需要有实时追踪飞行器零部件和收集其消耗数据的方法。

这些方法必须有精密的统计模型，去预测需求的精确性。

这可以使公司降低存货水平。

减少不必要的风险。

有了强有力的数据转换和数据存储能力，SAP NetWeaver平台可以帮助公司实时追踪存货水平和维护需求。

这为追求预防性维修主动提供了一个坚实的基础。

1.2.4 业务创新战略 1.2.4.1 将MRO引进后台管理程序 把它看作是后台管理程序的准则，许多公司未能识别出MRO操作是如何对顾客满意程度产生影响的。

但是当无法预料的维护问题导致航班取消和顾客不满意时，MRO对于维持顾客忠诚和公司的最低利润的重要性就显而易见了。

为了维护执行、存货管理和备件的计划编制，公司需要将核心ERP系统和与MRO有关的系统结合起来，以实现MRO和顾客满意的全部连接。

这将为敏捷商务带来关注，机构领导者能够对改进后的活动进行监控。

mySAP ERP和SAP NetWeaver的灵活性和开放性，使得公司能够为了巩固一个广泛的平台，整合老化的系统，并将MRO引进后台管理程序。

1.2.4.2 采用按小时付费的业务模式 为维持外购的按小时付费的方法，与传统的任务和以酬金为基础的模式相比有许多优势 包括允许公司将一项资产视为一项服务，拥有更低的资产所有权的成本。

支付基于资产的使用和外来合作者承担MRO的责任。

这形成了从资本支出到可变成本的转变。

为了使按小时付费模式取得成功。

公司需要实施高端的流程管理，以此向外拓展可以信赖的合作伙伴，增加资产生命周期数据的透明度，增加供应链的灵活性以管理合作的补充任务，增强跨越分散企业的管理数据能力。

SAP是公认的软件解决方案供应商的领导者，它能使业务流程更灵活，更容易在一个网络中为值得信赖的合作者扩大内部功能。

SAP NetWeaver提供门户和信息交换功能，当SAP系列中的其他解决方案帮助追踪活动和管理供应商关系时，它拥有更强的协作功能。

1.2.4.3 为业务流程创新构建一个平台 当面临持续的市场压力要求创新时，许多A&D机构由于IT分散、系统老化，以及业务流程不灵活，未能将创新活动坚持到底。

创新需要有变革的能力——对于A&D行业来说是一种难以捉摸的特性。

分析者指出，A&D公司要实现以服务为导向的体系向业务流程灵活性水平的转化，需要创新。

<<SAP行业解决方案>>

今天的科技，尤其是瓦联网服务，已经足够成熟到在一个企业的范围内予以施展，同时随着模块化的企业软件的增加，使得公司能够为实现快速的投资回报等特殊需求展开活动。

SAP NetWeaver平台与SAP和非SAP软件集成，构建企业服务体系。

这使得企业能以非常快的速度和灵活性来管理、修改和建立业务流程。

1.2.5 未来技术趋势 1.2.5.1 整合和外购 在未来的几年，增加的整合将触发更高的效率。

合作供应商中心将帮助公司面对外来的流程，同时战略寻源能力和更好的透明度将促成更牢固的供应商关系和对第三方服务的存货职责的外购。

1.2.5.2 RFID和实时资产监控 A&D行业将使用精密的无线射频识别（RFID）技术。

最初，企业关注的是供应链透明度，但是在将来，RFID的使用将与传感器技术和实时监控资产状况联系起来。

1.2.5.3 标准化和协作 正在进行的标准化工作和增强的数据交换功能，将改进制造商、工作者和维护机构之间的协作。

制造商能够将复杂的资产数据直接传输给工作者，然后工作者通过MRO服务供应商将这一信息上传给维护管理系统，以便观察。

这将简化所有产品生命周期内组织实体间的交互作用。

1.2.6 新兴的管理趋势 1.2.6.1 基于运作的维修 应客户所需，A&D MRO公司将转向基于

飞行器实用性的维修协议。

一些协议将依照传统的约定，而在这里，客户拥有资产的所有权。

有些协议将推行新兴的按小时付费的模式。

在这种模式中，客户实际上是出租自己的资产，不承担MRO的责任，而将该责任转嫁给制造商。

1.2.6.2 业务流程创新 在今天的A&D行业中，创新和变革的能力是最重要的竞争区别之一。

在提到改变流程或完全建立新流程时，公司将日益转向具有更好灵活性以服务为基础的解决方案和平台。

1.2.7 A&D行业全面的解决方案组合 在A&D行业中，面对MRO公司，SAP不断访问行业内的实践先驱，以不断融入最大的挑战和趋势。

这种认识和全球的客户经历结合在一起，触发了A&D行业中为所有部门服务的最全面的解决方案组合的出现。

例如，为使所有权的总成本更低一些，强有力的SAP NetWeaver平台很容易地将SAP和非SAP应用软件结合在一起。

SAP也提供可升级的解决方案，特别是针对中小型的A&D MRO公司开发的。

解决方案和正在使用的支持与服务软件一起，帮助企业实现业务目标，并且使投资收益率实现最大化。

1.2.8 商业利益 SAP为宇航与国防行业带来了一系列的商业利益，包括：改进的报告——以实行政府采购管制。

减少消耗，提高时间价值——使收益差的制造企业实现最佳的制造实践。

更加好转——和供应商、客户轻松地对话，使复杂的程序管理最优化，减少供应链周期时间，加快报告速度。

改进的产品、流程和质量信息——把整合过的生产和流程数据当作单一、一致的数据集。

增强透明度和控制——促进有效信息的使用，快速作出正确的决策。

降低成本——使流程合理化，简化复杂的系统框架。

增进与客户之间的关系——通过个性化的服务和主动的目标营销，吸引和保留客户。

提高员工的生产率——为员工提供他们履行职责所需的方法和信息。

改进维修管理——追踪和处理维修需求，排除多余的维修任务。

将维修需求和供应链管理结合起来，减少零件缺乏的情况，加快维修的执行，并且提高资产的实用性。

减少维修总成本——当一个新的零件被安装时，或者在将资产用于服务之前，检查资产的配置，

<<SAP行业解决方案>>

以消除代价昂贵的纠正行为。

.....

<<SAP行业解决方案>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>