

SAP 汽车工业客户成功案例

尼桑汽车有限公司开发出新型生产部件采购供应系统，全面应用于公司的全球业务机构。项目于2003年7月开始实施，采用 mySAP™ 供应商关系管理（mySAP SRM）解决方案，满足公司的这种战略化需求。



尼桑汽车有限公司

尼桑采用 mySAP™ SRM 开发新型全球采购系统

实现尼桑三年计划的战略系统

尼桑汽车有限公司（尼桑）总部设在日本东京。近年来，公司业务以惊人的速度迅速发展，由2000年亏损6,843亿日元，到2003年实现赢利7,100亿日元。2002年4月，尼桑公司制定了新的三年计划 NISSAN 180B（N180），力争三年内将采购成本降低15%。为实现这一目标，尼桑公司需要通过系统合并、比较、共享不同国家下属业务机构的采购成本。公司决定开发新系统 GTOP21，以支持这一全球优化流程。

现在，除机械设备外，所有生产汽车所需的部件和材料，包括维修件和原型部件，都通过新系统进行采购。这样，关键任务系统承担了其中70%的采购任务。国内下属公司如 Nissan Shatai 有限公司，及美国、欧洲及墨西哥的生产厂同样采用新系统采购物料。从而提高了全球零部件供应商的协调能力。

SAP® 软件帮助尼桑实现全球运营优化

尼桑自2000年开始更新业务软件。当时，大部分应用软件已使用20多年。旧的应用软件都是根据各国不同的情况开发定制的。尼桑认识到，必须在全球范围内实现流程和业务应用的标准化，以优化公司在全球的业务运营。因此，2002年，尼桑汽车有限公司决定全球业务机构统一采用 SAP® R/3® 系统。

公司选择 SAP R/3 是由于这一软件占有全球最大市场份额，并且尼桑业务伙伴雷诺公司采用这一系统的效果非常理想。可行性分析结果表明，系统70%适用于尼桑的运营环境。

此外，尼桑决定实施供应商关系管理（mySAP SRM）解决方案，用于由供应商之间进行交互。以 mySAP SRM 作为公司全球关键任务，生产部件采购系统的主干。

2001年10月，尼桑开始制定全球采购系统计划。2002年3月项目正式启动。一年半之后，系统先后于2003年7月于日本、2003年9月于墨西哥、2004年1月于欧洲及同年4月于北美投入运行。“[新] GTOP21 [系统] 可在考虑价值的基础上进行具有更实际意义的比较，而不仅仅比较给定部件的供应价格，”尼桑汽车有限公司采购管理部前副总经理 Yukihiro Endo 说。

SAP 定制开发与支持

SAP 全球项目组的支持是顺利完成这一项目的主要因素之一。“关键是如何将尼桑业务模式与 mySAP SRM 标准运行环境相结合。在 SAP 全球定制开发服务部 [SAP GCDS] 与 SAP 开发人员的协同下，我们得以构建质量优异

“由于 SAP 直接参与开发工作，我们得以在很短的时间内完成质量优异的系统构建工作，实现了基于中央服务器的全球运行网络。”

Kenichi Yomogizawa，尼桑汽车有限公司
全球 IS 部系统开发经理

的系统，”尼桑汽车有限公司全球 IS 部系统开发经理 Kenichi Yomogizawa 说。从计划到大规模生产，新系统包括整个汽车生命周期，需对生产控制、计划、设计、生产及财务等相关系统进行全面整合。最终，配置了与其他系统连接的100多个接口。而日本国内的系统移植仅用了一天，未出现任何问题。

提高全球采购效率

新系统最大的优点是减少了低附加值工作的工时，从而将更多的时间用于从事高附加值运营。过去，采购中30%的时间用于收集数据，核对价格，拟定报告。新系统中，这些工作全部实现自动化处理，采购人员可以有更多的时间从事高附加值的工作，如选择战略伙伴，评估部件价格的价值等。

“ [新] GTOP21 [系统] 不仅降低了成本，而且更重要的是提高了人力的质量，”Endo 说，“ 随着 [三年计划] N180 的进展，将增加采购人员的工作量。不过，我们并不需要扩编人员数量，因为我们工作人员的质量提高了。 ”

供应商也可以从低附加值的采购工作中解脱出来。通过电话、传真及计算机操作手动工作模式的转变，供应商有效地缩短了供货准备时间并降低了处理成本。公平透明交易是系统为供应商带来的另一好处。采用 mySAP SRM，所有供应商可收到同样条件下的询价（RFQ）数据。

采用 SAP 软件具有两大优点。首先是多语言支持。GTOP21 是一种中央服务器系统，一个服务器安装在日本，全球500多个采购人员通过网络每天24小时进行访问。这种配置避免了每个站点应用软件之间的差异，分布式应用的环境下很容易出现这种情况。SAP 软件具有多语言

“ 我们依靠 SAP 提供全球支持，因为这一系统可在全球环境下使用。 ”

Tomoka Sugiyama，尼桑汽车有限公司
全球 IS 部系统开发

支持能力，可在一个独立应用环境下为不同站点的用户提供支持。

采用 SAP 系统的第二个优点是可以保证开发进度。过去，最大的困难之一是，部件开发会对全球标准化程序及其后的应用定型造成负面影响。即使工作人员对基本设计概念达成一致，但在看到实际设计时却往往不能接受。采用 mySAP SRM 后消除了这一步骤，因为所有相关人员可以从一开始便可通过屏幕看到基本设计，向设计人员提出意见。从而避免开发工作中的反复。

采购系统将随着发展进一步体现其优点

新系统可支持不断增加用户数量，经扩展后可支持附加站点。尼桑采购专业人员准备采用新系统累积数据提高采购基准的精确性。“ SAP 是值得信赖的顾问，我们期待着他们提供进一步的建议，如在今后部署的站点中采用 SAP 系统的拍卖功能。 ” Endo 说。

概览

SAP® 软件	mySAP™ 供应商关系管理 (SAP Enterprise Buyer , SAP 投标引擎) ; 配置 SAP 企业信息仓库的 SAP 商务智能系统
站点数量	8个, 包括尼桑汽车公司 -1 , 国内转包商 -3 , 海外站点 -3 , 以及雷诺与尼桑联合采购公司 -1
工期	2002年3月至2004年4月 (包括扩展全球站点)
用户数量	全球约500家用户
硬件平台	IBM e-Server (pSeries)
操作系统	AIX 5L
数据库	Oracle 9i
实施伙伴	IBM 日本有限公司
三大挑战	<ul style="list-style-type: none">- 全球采购流程标准化- 采用 B2B 工具提高采购流程的运作效率- 日本总部, 海外站点及转包商系统全球集成
三大优点	<ul style="list-style-type: none">- 提高采购流程运营速度- 提高采购人员产能- 整个采购流程系统实现附加值运营

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™



50 069 484 (04/07)

© 2004 SAP AG 版权所有。SAP, R/3, mySAP, mySAP.com, xApps, xApp , 本文涉及的其他 SAP 产品和服务及相关标识为 SAP AG 公司在德国及其他国家使用的商标和注册商标, MarketSet 与 Enterprise Buyer 为 SAP AG 公司与 Commerce One 共同所有的商标。所有其他产品和服务名称为各自所有人的商标。本文件提供的数据仅作参考。具体国家的产品规格可能有所差别。环保纸印刷。