

# SUCCESS STORY



Medizin- und Hygieneprodukte | SAP-Rollout nach China | Lohmann & Rauscher



## SAP-Rollout bei Tochtergesellschaft in China – L&R konsolidiert SAP- Landschaft

Lohmann & Rauscher (L&R), ein international agierender Anbieter von Medizin- und Hygieneprodukten sowie Therapie- und Pflegesystemen, konsolidiert seine IT-Landschaft mit SAP ERP. Der erfolgreiche SAP-Rollout in der neuen Vertriebsgesellschaft in China, L&R China Medical Products Co. Ltd., ist ein weiterer Meilenstein auf dem Weg dahin. Intercompany-Prozesse zwischen China und dem Headquarter laufen IT-gestützt, Mithilfe von Zusatzlösungen von ORBIS werden lokale Vorschriften bei Finanzabschluss und Rechnungsstellung exakt erfüllt.

# SAP-Rollout bei Tochtergesellschaft in China – L&R konsolidiert SAP-Landschaft

Die Lohmann & Rauscher International GmbH & Co. KG (L&R) hat den Rollout von SAP ERP in der neu gegründeten chinesischen Vertriebsgesellschaft innerhalb von sechs Monaten erfolgreich abgeschlossen. Mit der SAP-Einführung in China hat der international führende Anbieter von Hygiene- und Medizinprodukten sowie Therapie- und Pflegesystemen einen weiteren Schritt zur Konsolidierung und Vereinfachung seiner IT-Landschaft getan.

## Lohmann & Rauscher

Hauptsitz: Rengsdorf (Deutschland) und Wien (Österreich)

Produkte: Medizin- und Hygieneprodukte

Konzerngesellschaften: 39

Produktionsstandorte: 9

Beteiligungen in 21 Ländern

Vertriebspartner: mehr als 130 ausgewählte

Mitarbeiter weltweit: mehr als 4.000

[www.lohmann-rauscher.com](http://www.lohmann-rauscher.com)

Aufgrund der globalen Präsenz, die L&R im Rahmen seiner Wachstumsstrategie kontinuierlich ausbauen will, wird die Transparenz in Bezug auf Geschäftsabläufe, Daten- und Werteflüsse verstärkt zu einem wettbewerbsrelevanten Faktor. Mit zurzeit 39 Konzerngesellschaften und neun Produktionsstandorten ist die Unternehmensgruppe in allen wichtigen Märkten vertreten und wächst kontinuierlich, da die Nachfrage nach ihren Produkten und Konzepten stetig steigt. 2013 verzeichnete L&R eine Umsatzsteigerung auf 530 Millionen Euro.

## IT-Prozesse mit SAP ERP vereinheitlichen

Die kontinuierliche Verbesserung der Betriebsabläufe ist ein wichtiger Bestandteil der auf nachhaltiges Wachstum ausgerichteten Strategie des Unternehmens. Den Ausgangspunkt der konzernweiten Optimierung bildet die standortübergreifende Vereinheitlichung der Kernprozesse vom Vertrieb über den Einkauf, die Produktion und die Lagerhaltung bis hin zum Berichtswesen. Die Unternehmensgruppe vertraut dabei seit vielen Jahren auf die bewährten Funktionen der integrierten Geschäftssoftware SAP ERP.

Nach und nach sollen alle Konzerngesellschaften weltweit applikationstechnisch unter dem Dach der SAP ERP-Plattform auf einer einzigen Instanz zusammengeführt werden. Dabei werden die in der Zentrale definierten SAP-Prozesse im Rahmen eines Template-gestützten Ansatzes als Standard in allen Gesellschaften etabliert.

Aktuell sind zwölf Produktionsstandorte und Konzerngesellschaften in SAP ERP integriert, darunter seit Kurzem auch die neue Vertriebstochter L&R China.

Mit der Gründung von L&R China verstärkt L&R sein Engagement in einem der größten Wachstumsmärkte. Das Gesundheitswesen zählt in China zu einem der bedeutendsten Sektoren der Volkswirtschaft. Im Jahr 2012 wurde in China ein Bruttoinlandsprodukt (BIP) von über 8 Billionen US-Dollar erwirtschaftet – davon rund 13,4 Milliarden mit Medizinprodukten. Die 2009 gestartete Gesundheitsreform der chinesischen Regierung sieht einen massiven Ausbau der medizinischen Infrastruktur vor – unter anderem durch den Bau von Kliniken und die Ausbildung von Altenpflegern. Das Engagement in China ist für L&R strategisch bedeutsam, um mit seinen innovativen Medizinprodukten, -konzepten und Therapiesystemen einen wichtigen Beitrag zu leisten, um die medizinische Versorgung vor Ort nachhaltig zu verbessern.

## Grundstein für Expansion in Asien gelegt

Durch den SAP-Rollout in der chinesischen Tochter zieht L&R nun vielfältigen geschäftlichen Nutzen, zum Beispiel in Form einer transparenten und weitgehend automatisierten Intercompany-Abwicklung. Der Austausch von Auftrags-, Bestell-, Material- und Bestandsinformationen ausschließlich über die SAP-Software ermöglicht kürzere interne Bestell- und Verrechnungsprozesse.



Dadurch können Prozesskosten entlang der Wertschöpfungskette gesenkt werden, zugleich ist eine Verkürzung der Lieferzeiten möglich. Gleichzeitig hat L&R mit der Einführung der ERP-Anwendung in China eine gute Voraussetzung geschaffen, seine Hygiene- und Medizinprodukte in andere asiatische Länder exportieren zu können.

## Das Geschäft in China effizient steuern

Dass die Finanz- und Vertriebskennzahlen in China ebenfalls ausschließlich in SAP ERP geführt werden, hat

für L&R gleich mehrere Vorteile. So erhält das Management vor Ort alle wichtigen finanziellen Kennzahlen auf einen Blick und kann dadurch die geschäftliche Entwicklung noch gezielter steuern. Zugleich sind dem zentralen Controlling die Finanzzahlen der chinesischen Tochter direkt transparent, um konsolidierte Abschlüsse zügig zu erstellen.



Auf diese Weise erhalten das lokale Management als auch die Geschäftsleitung des Konzerns zeitnahe Einblicke in die aktuelle wirtschaftliche Situation der neuen Vertriebsgesellschaft und können ihre Entwicklung von Beginn an effizient steuern. Durch die Integration in das zentrale SAP-ERP-System entfallen Kosten für den Betrieb oder die Wartung lokaler Server und Applikationen.

#### **SAP-Rollout mit erfahrenerm Partner**

Mit der anspruchsvollen ERP-Implementierung in China hatte L&R die ORBIS Consulting Shanghai, eine Niederlassung des Business Consulting-Unternehmens ORBIS AG aus Saarbrücken, beauftragt. Mithilfe der Template-gestützten Implementierungsmethode und dank der Beratungs-, Produkt- und Prozesskompetenz der ORBIS-Experten sowie der lösungsorientierten Zusammenarbeit konnten der vorgegebene Zeitrahmen und das veranschlagte Budget eingehalten werden.

Die fristgerechte Umsetzung gelang auch deshalb, weil ORBIS Consulting Shanghai das Projekt mit einheimischen Beratern durchführte. Sie sind mit den regionalen Besonderheiten in China vertraut, gerade im Hinblick auf die Finanzbuchhaltung oder den Datenaustausch mit den Finanzbehörden, der über das staatlich kontrollierte „Golden-Tax-System“ erfolgt.

#### **Lokale Anforderungen erfüllen**

Um die lokalen Vorschriften bei Finanzabschluss und Rechnungsstellung exakt einhalten zu können, setzt Lohmann & Rauscher in China zusätzlich IT-Lösungen von ORBIS ein. Für den reibungslosen Datenaustausch mit der Finanzverwaltung über das Golden-Tax-System sorgt das „ORBIS Golden Tax Interface“ (GTI) als bidirektionale Schnittstelle zwischen SAP ERP und der staatlichen Fiskalsoftware. Mit dem GTI können die entsprechenden Belegdaten aus SAP in ein für die Golden-Tax-Software lesefähiges Datenformat umgewandelt und übermittelt werden. Im Gegenzug wird das Ergebnis nach dem Rechnungsdruck in ein SAP-kompatibles Datenformat umgeformt und in die ERP-Lösung zurückgespielt.

Finanzberichte wiederum erzeugt die Finanzbuchhaltung in China mit dem „ORBIS FI Reporting-Package“. Das SAP-basierte Add-On stellt die von der Behörde geforderten Berichte wie Bilanzaufstellung, Gewinn- und Verlust-Rechnung, Cashflow-Report, Kontensalden oder Buchungsvorgänge vorkonfiguriert bereit. Außerdem haben die ORBIS-Berater im Zuge des Rollout-Projekts einen externen Logistikdienstleister aus der Freihandelszone in Shanghai in die ERP-Lösung eingebunden, um die Kommunikation mit diesem zu erleichtern.

Bei Lohmann & Rauscher zieht man ein positives Fazit der SAP-Einführung in China. Das Unternehmen hat damit eine tragfähige Grundlage für die Durchführung weiterer internationaler Rollout-Projekte als auch für die Optimierung und Weiterentwicklung bestehender IT-Prozesse geschaffen.



## SUCCESS STORY

Medizin- und Hygieneprodukte  
SAP-Rollout nach China  
Lohmann & Rauscher

### Kontakt



**ORBIS AG**

Nell-Breuning-Allee 3-5  
66115 Saarbrücken

Tel.: +49 (0)6 81/99 24-0  
Fax: +49 (0)6 81/99 24-222

Internet: [www.orbis.de](http://www.orbis.de)  
eMail: [info@orbis.de](mailto:info@orbis.de)

Fotos: © Lohmann & Rauscher

**Microsoft Partner**  
Gold Customer Relationship Management

