



Miguel Torres SA, Vilafranca del Penedès (Barcelona)  
Der Geschmack des Erfolges

Als Hersteller von Weinen und Likören hat sich Miguel Torres SA seit mehr als hundert Jahren einen Namen geschaffen. Das Erfolgsrezept des global agierenden Familienunternehmens basiert auf einer gelungenen Mischung aus traditionellen Methoden und technologischer State-of-the-

Art-Verfahren – nicht nur im Weinbau. Seine bislang heterogene Systemlandschaft hat Torres unlängst zugunsten SAP R/3 Enterprise abgelöst und damit den internen Informationsfluss und seine Geschäftsprozesse verbessert.

Hochprozentiges Wachstum braucht zukunftssichere Lösungen:

## Das beste Rezept für Erfolg ist und bleibt eine überlegene Qualität.

### Variantenvielfalt im Export abbilden

Als Folge des starken Exportgeschäfts muss Torres eine Vielfalt an Varianten für dasselbe Produkt verwalten und dokumentieren. Aus den verschiedenen Ländern und Sprachen ergeben sich bei den Weinen und Likören auch verschiedene Anforderungen, abhängig vom Herstellungsjahr, der Größe und Form der Flaschen, der Art des Verschlusses sowie der Etikettierung. „Um Bestell-, Produktions- und Lieferprozesse durchgängig und ohne Medienbrüche abzubilden, war daher ein integriertes Informationsmanagement auf der Basis einheitlicher Produktstammdaten und einer integrierten IT-Landschaft notwendig“, begründet Juan Luther, Projektleiter itelligence bei Torres.

Vor der SAP-Einführung bestand die IT-Infrastruktur im Wesentlichen aus dem ERP-System MOVEX (Intentia). Mit dieser Lösung deckte Torres die Bereiche Finanzen und Controlling, Materialverwaltung und Produktion ab. Das Exportgeschäft und den lokalen Verkauf wickelte der Weinhersteller mit dem Vertriebsinformationssystem COMERCIAL ab, einer Eigenentwicklung. Um diese „Hauptsysteme“ gruppieren

sich noch weitere Systeme, etwa für den Außendienst, das Warehouse Management oder die Zollabwicklung für den Export.

### SAP-Einführung bei Miguel Torres

Über die Jahre war somit eine über zahlreiche Schnittstellen verbundene und unübersichtliche IT-Landschaft entstanden. Die einzelnen Abteilungen arbeiteten teils mit jeweils eigenen Produktstammdaten, basierend auf Excel-Listen. 2004 beschloss das Management von Torres, die Unternehmensprozesse transparent abzubilden – in einer zukunftsfähigen Software, die Daten und Informationen konsolidiert auf einer einheitlichen Plattform vorhält. Früh fiel die Wahl hierfür auf SAP R/3 Enterprise. Wegen ihrer Branchenkompetenz, den Erfahrungen aus vergleichbaren internationalen Projekten und das hervorragende Renommee wurde die SERVICIOS INFORMATICOS ITELLIGENCE, S.A., die spanische Tochtergesellschaft der itelligence AG unter sechs Bewerbern mit der SAP-Implementierung betraut. Die Qualitätssicherung übernahm SAP España.

Im Oktober 2004 startete das SAP-Projekt, am 9. Januar 2006 ging SAP R/3 Enterprise in einem „Big Bang“ in den Echtbetrieb. Mit der ASAP-Einführungsmethodik (Accelerated SAP) setzte itelligence auf Best Practices aus weltweiten SAP-Einführungen. „Mitverantwortlich für den Projekterfolg waren neben der strukturierten Einführungsmethodik die hohe Motivation und die hervorragende Zusammenarbeit aller am Projekt Beteiligten“, so Juan Luther.

### Planung, Produktdatenmanagement, Vertriebsprozesse und Berichtswesen integriert

Die neue integrierte Planung reicht von den Verkaufsprognosen bis zur Budgetierung, deckt die Anforderungen des Einkaufs ab und opti-

### Miguel Torres SA, Vilafranca del Penedès

Torres garantiert Weingenuß in höchster Qualität, und das erfolgreich seit mehr als hundert Jahren. Torres war im Jahr 2005 mit weltweit 1.000 Mitarbeitern der drittgrößte Wein- und Likörhersteller in Spanien, beim Exportgeschäft sogar die Nummer Eins.

Das Familienunternehmen exportiert seine Weine, wie Sangre de Toro oder Vina Sol und Liköre, darunter verschiedene Sorten von Brandy, wie die berühmte Weinbrandmarke Jaime I und Torres 10, in über 120 Länder. Neben dem Stammsitz in Vilafranca del Penedès, nahe der katalanischen Metropole Barcelona, unterhält der Wein- und Likörproduzent unter anderem Weinkellereien in Chile und den USA. Große Absatzmärkte für seine Qualitätsprodukte findet Torres auch in Großbritannien, Mexiko, Schweden, Indien und China.



miert Warenflüsse und Materialbedarfsplanung. Torres verfügt nun auch über ein einheitliches Produktdatenmanagement sowie transparente Vertriebsprozesse. Diese reichen von der Preisfindung bis hin zur Verwaltung von Marketingbudgets für die Weinanbieter im Exportgeschäft. Wichtige Informationen, wie beispielsweise Produktionsdaten für Weine und Liköre, Lieferavisen von Lieferanten oder Transportaufträge von Kunden, laufen frühzeitig und zentral zusammen. „Damit hat Torres jetzt auch die große Zahl der Produktvarianten im Griff, die es bei einem Rotwein wie Coronas, einem Weißwein wie San Valentín oder einem Dessertwein wie Moscatel Oro gibt“, benennt Juan Luther den Fortschritt bei Torres.

Darüber hinaus vereinfachte der Weinproduzent die Abwicklung von lagerinternen Warenbewegungen, etwa Ein-, Aus- und Umlagerungen

sowie Wareneingänge und Warenausgänge. Voraussetzung hierfür war das SAP Handling Unit Management (HUM) – per EDI integriert mit mehreren wichtigen Kunden. Torres verfolgt über eine individuelle HU-Nummer, die alle relevanten Identifikationsdaten enthält, jedes Packstück mit Weinen oder Likören exakt nach. Der Weinproduzent verwaltet jetzt auch den gesamten Lebenszyklus umfangreicher Einzelhändlerverträge, wie sie gerade in Spanien üblich sind, komplett in SAP – mit einer von itelligence entwickelten Add-On-Lösung.

Auch das Torres-Management profitiert von der integrierten SAP-Software. Bislang mussten wichtige Informationen über die Logistik oder die Finanzen erst aufwändig aus den einzelnen Unternehmensbereichen zusammengeführt und konsolidiert werden. „SAP Business Information Warehouse (SAP BW) hat das Berichtswesen bei

# TORRES

**Name:**  
Miguel Torres SA

**Branche:**  
Wein- und Likörhersteller

**Produkte:**  
Wein, Weinbrand  
und Liköre

**Unternehmensgröße:**  
1.000 Mitarbeiter

**Stammsitz:**  
Vilafranca del Penedès  
(Barcelona)

**Niederlassungen:**  
Chile und USA

Torres grundlegend verbessert und deutlich beschleunigt – etwa Auswertungen und Vergleiche von Verkaufsstatistiken auf der Basis von geplanten, aktuellen und historischen Verkaufszahlen“, schließt Juan Luther. Des Weiteren kann das Torres-Management mittels Profitabilitätsanalysen den Vertrieb und andere Geschäftsbereiche sowie einzelne Marktsegmente – gegliedert nach Produkten, Kunden oder Aufträgen – im Hinblick auf ihren Ergebnis- oder Deckungsbeitrag beurteilen. Auch in der Kostenstellenrechnung sorgt SAP BW für Transparenz, denn beispielsweise lässt sich der Belegfluss bis hin zu detaillierten Informationen zu Einzelbelegen nach verfolgen.

## Unternehmensbereiche verbunden

Den größten Nutzen der SAP-Einführung sieht Torres jedoch in der Integration der einzelnen Unternehmensbereiche, verbunden mit einer internen Neustrukturierung. Im Rahmen der SAP-Einführung hat Torres eine eigene Abteilung für das „Supply Chain Management“ etabliert. Davon verspricht sich das Unternehmen künftig

vor allem straffere logistische Prozesse und dadurch Kosteneinsparungen. Umgekehrt profitieren Kunden und Händler von einer erhöhten Lieferbereitschaft und -treue. Aufgrund der positiven Erfahrungen will Torres seine IT-Landschaft weiter vereinheitlichen, den Aufwand für Pflege- und Wartung reduzieren sowie die Gesamtbetriebskosten (Total Cost of Ownership) dauerhaft senken. Geplant ist etwa eine vollautomatisierte Lagerverwaltung, um die Lagerhaltung wirtschaftlicher zu steuern. SAP Mobile Sales soll obendrein das Informationsmanagement der Torres-Vertriebsmitarbeiter im Verkaufsprozess weiter verbessern.

## Facts & Figures

**Lösung:** SAP R/3 Enterprise, Release 4.70 mit Extension Set 2.00 (Funktionen in mySAP ERP verfügbar) mit folgenden SAP-Modulen eingeführt:

FI, CO, MM, PP, SD, LE und QM, SAP Business Information Warehouse (SAP BW), SAP NetWeaver Business Intelligence  
**Projektlaufzeit:** 15 Monate

### Die Vorteile:

- Integrierte IT-Landschaft sowie einheitliche Produktstammdaten über vielfältige Produktvarianten
- Rasche und strukturierte SAP-Einführung
- Deutliche Beschleunigung der Informationsverteilung und der logistischen Prozesse
- Verbesserung der Integration und der Neustrukturierung der einzelnen Unternehmensbereiche
- SAP BW liefert verlässliche, konsolidierte sowie aktuelle Daten, Informationen und Auswertungen zu allen Unternehmensbereichen sowie erweiterte Auswertungen (z.B. Verkaufsstatistiken, Profitabilitätsanalysen, Ergebnis- bzw. Deckungsbeitrag)

