



马勒中国借助Covisint SupplyOnline 实现其下游供应链协同

MAHLE*Driven by performance*

公司介绍

马勒集团是世界第一大发动机零部件制造商，第二大滤清器产品制造商。成立于1920年，在业内是一个非常知名的OEM配套厂商，居于世界汽车供应商30强之一。马勒集团已成为全球汽车和发动机制造行业主要的供应商及合作伙伴，在四大洲有超过5万名员工和110个生产基地。马勒全球的7个研发中心（斯图加特、北安普敦、底特律、新贝、圣保罗和上海）拥有2300多名研发工程师。马勒的产品以稳定的质量被全球所有汽车制造商所推崇。马勒集团为全球所有的汽车制造商提供门类齐全的高质量内燃机零部件与系统。

马勒集团总共分为四个事业部：汽车发动机系统及元件（活塞、轴承、阀门...）；汽车发动机过滤和发动机外围设备（空滤和油滤）；非汽车过滤系统及贸易；售后市场销售，每个事业部下都有其独立的公司及工厂。目前为止，马勒中国拥有约10家工厂，马勒还计划继续在中国设立工厂，实现其全部产品的本地化生产。

业务挑战

对于如此规模庞大的生产制造企业来说，信息

化管理是至关重要的。核心ERP系统不可或缺；同时，本地化生产规模的逐步扩大，也意味着其企业供应链管理的越趋复杂。计划、订单的频繁变更，库存数量的保证，配套的物流运输，供应商的及时配送等等，中间任何一个环节的脱节都会给生产造成巨大的阻碍，从而影响到整个企业的利益。由此可见，无论是核心的生产管理系统，还是衔接整个上下游的供应链管理系统，以及这两者的集成整合，对一个企业来说都是缺一不可的。

针对集团业务的复杂性和多样性，马勒在企业信息化管理上做了全面规划和部署，不同事业部、不同公司分不同时间段逐个进行项目实施和集成。马勒上海工厂在2010年时就开始使用Covisint的传统EDI以实现和客户之间的电子数据交换。而随着业务需求的不断增进，马勒中国更希望能在采购订单的下达、和下游供应商的信息传递等方面，同样能实现自动化、无纸化模式，来替代之前的纯手工操作。

解决方案

2012年，马勒中国选型Web EDI时，主要考虑了三家供应商：Seeburger, Covisint以及近海数据。在对这三家供应商各自解决方案的适用性、易

用性和成本等方面，马勒公司做了非常认真的前期调研和评估工作。在项目前期的评估过程中，马勒中国首先淘汰了Seeburger。Seeburger虽然也是一家国际化公司，但和Covisint相比，规模还是相对较小，而且相比在汽车行业的经验来看，Covisint也是明显占据了优势；近海数据是一家本土企业，项目的成本投入相对较低，但是对马勒公司来说，该项目的发展规划是整个亚太区，而不是仅仅马勒中国，因此很多问题需要全盘考虑，而不能单看表面价格。例如如何能做到平台的统一管理，包括供应商资质管理、流程管理；未来面临的系统升级、更新、维护等问题，以及未来有可能在该平台上作新功能的二次开发等等.....结合诸多的因素考虑，马勒中国最终还是选择了与Covisint 再次牵手合作，为其打造供应商管理平台。

马勒上海工厂是第一家启用Covisint SupplyOnline系统的，紧随其后，马勒日本工厂也淘汰了原先一直使用的日立Web EDI，开始重新实施Covisint SupplyOnline。同时，Covisint SupplyOnline与其ERP系统实现了无缝的链接，上游客户的采购订单通过传统EDI自动接收到ERP的销售订单系统，然后通过MRP运行计算出自己的生产计划。在Covisint SupplyOnline平台上，马勒中国将ERP的数据（库存、生产计划、预测数据等）共享给供应商，供应商据此安排自己的生产。

项目成果

就整个系统的使用效果来看，Covisint SupplyOnline满足了马勒对其供应商管理的基本需求，马勒中国只需将采购订单、交货计划以及自己的预测数据发布在Covisint SupplyOnline平台上，然后通过点击输入按钮，系统会自动将数据传输到供应商系统中，免去之前通过传真、邮件的方式，既避免了不必要的人工错误、妥善解决了信息延迟的瓶颈问题，又提高了数据准确率，提升了业务效率。

另外不得不提的是，在日趋频繁的SaaS模式运用下，售后支持服务也是系统能否得以最佳应用的关键。马勒中国和Covisint之间签订有售后服务SOP框架，马勒中国遇到的问题只要是在SOP范围内的，Covisint都会及时的给予解决。Covisint强大的技术支持后台和能及时反馈客户的优质口碑，也是马勒考虑最终选择Covisint的关键因素之一。

未来展望

未来，马勒集团还计划将Covisint SupplyOnline项目扩展到中国的其他几个事业部，以及马勒泰国和韩国公司，真正做到集团内统一、标准的信息化管理。



Covisint provides a single entry point for business partners, customers and employees to connect with enterprises that ensures trusted information gets to the right people and place at the right time. Covisint's B2B Cloud Platform enables solutions that allow enterprises and industries to solve complex information and user management challenges across Business-to-Partner (B2P), Business-to-Customer (B2C) and Business-to-Enterprise (B2E) relationships. Today, Covisint powers, secures and connects more than 212,000 business partners and customers to some of the world's leading global enterprises across multiple industries. Learn more at www.covisint.com.

中国上海市长宁区金钟路631弄
虹桥中央大厦2号楼4层 200335
E-mail: Apsservdesk@covisint.com
hotline: 86 21 6171 3290
<http://cn.covisint.com>