



Die Chemie muss stimmen

Auf Integrationskurs

Kosten senken mit SAP

Schwerpunktt Themen

ERP

Auf der Suche nach einer neuen ERP-Lösung sollen Entscheider in mittelständischen Betrieben einen genauen Blick auf die spezifischen Kernprozesse in ihrer Branche werfen. Das erleichtert die Auswahl der Unternehmenssoftware und des Lösungsanbieters erheblich. Dazu rät Bill Clough, Research Director European Software, IDC.

Seite 8

Garantiert qualifiziert

SAP-Branchenlösungen für den Mittelstand müssen ein mehrstufiges Prüfverfahren durchlaufen, bevor sie auf den Markt kommen. Schließlich stehen sie für hohe Standards bei Transparenz und Datenqualität. Der Prozess der Qualifizierung dient dabei nicht nur der Qualitätsprüfung. Er trägt vor allem auch dazu bei, Einführungszeiten zu verkürzen.

Seite 10

Maschinenbau

Eine ERP-Lösung für die Investitionsgüterindustrie muss in erster Linie unterschiedlichste Fertigungsarten unterstützen. Auch beim Kundenmanagement sind Leistungsfähigkeit und Flexibilität gefragt.

Seite 16

Volle Kostenkontrolle

Der Wettbewerb in der Automobilzulieferindustrie wird immer härter. Bestehen können nur Unternehmen, die schnell und flexibel auf neue Marktanforderungen reagieren. Deshalb setzt die Herth + Buss GmbH & Co. KG auf eine hochverfügbare Standardsoftware, die alle Geschäftsprozesse – vom Wareneingang bis zur Kostenkontrolle – optimal unterstützt.

Seite 24



Herausgeber:

SAP Deutschland AG & Co. KG
Neurottstraße 15 a
D-69190 Walldorf, Germany
Tel.: +49 (0)62 27 74 74 74
Fax: +49 (0)62 27 75 75 75
www.sap.de/mittelstand

Verantwortlich:

SAP Deutschland AG & Co. KG,
Marketing Mittelstand

Redaktion:

SAP Deutschland AG & Co. KG,
Marketing Mittelstand
dieleutefürkommunikation AG (dlfk)
redaktion@dieleute.de

Realisation:

dieleutefürkommunikation AG (dlfk)
Karlstraße 20
D-71069 Sindelfingen
Tel.: +49 (0)70 31 768 80
Fax: +49 (0)70 31 675 167
www.dieleute.de
info@dieleute.de

Anzeigenverkauf:

Signum communication
Lange Rötterstraße 11
68167 Mannheim
Tel.: +49 (0)6 21 339 740
Fax: +49 (0)6 21 339 74 20

Druckauflage: 20.000**Reproduktion:**

Digital Access, Frielzheim

Materialnummer: 500 668 76**Bildnachweise:**

Azteka (4); Chemspeed (23); CleverStolz Lebensmittelerwerke (23); corel (24); dlfc/CeBIT (25); dlfc/digitalvision (11); dlfc/digitalvision/SAP (18, 19); dlfc/gettyimages (16); dlfc/Ingram (1, 5, 13); dlfc/Ingram/Elmont (20); dlfc/Ingram/ Heggen (6); dlfc/Ingram/PlamaPrint (14); digitalvision (4, 12, 15, 28); Entrepreneur des Jahres (28); gettyimages (27); gettyimages/Linde (22); Herth + Buss (24); HMI (26); Ingram (8, 9, 10, 25); Rational (21); SAP (3, 17, 23); Testo (15)

SAP, das SAP-Logo, SAP R/3, mySAP und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern weltweit. Alle anderen Produkte sind Marken oder eingetragene Marken der jeweiligen Firmen.

Fokus Mittelstand Ausgabe 3_2004**Branchenfokus: Electronics**

In kaum einer Branche ist die Globalisierung so weit fortgeschritten wie in der Hightech- und Elektronikindustrie. Die weltweiten Lieferbeziehungen erfordern ein entsprechend abgestimmtes Supply Chain Management.

Schwerpunkt: Personalwirtschaft

Die gesamte Dynamik der Personalwirtschaft hat sich verändert. Personalabteilungen werden mit neuen Aufgaben konfrontiert. Sie sollen die Attraktivität des Unternehmens steigern, Mitarbeiter motivieren und nachweisen, dass das Personalwesen einen wesentlichen Beitrag zum Unternehmenserfolg leistet.

„100 Prozent zufrieden“

Damit Herth + Buss im Wettbewerb bestehen kann, setzt der Autoteilehändler auf ein hochverfügbares IT-System und lässt seine Software durch externe Mitarbeiter im eigenen Haus („Insourcing“) betreuen.

Als Groß- und Außenhandelsunternehmen im Fahrzeugteilemarkt steht die Herth + Buss GmbH & Co. KG in einem harten Wettbewerb mit namhaften Unternehmen der Automobilzulieferindustrie. Der Mittelständler besitzt zwei Produktsparten: Die Autoelektrik mit 10.000 verschiedenen Teilen und das Verschleißteilprogramm „Nipparts“ mit 7.000 Teilen für alle japanischen und koreanischen Fahrzeuge. Auch hier gehören gewichtige Zulieferer zur Konkurrenz. Wie ein mittelständisches Unternehmen in diesem Umfeld bestehen kann, darüber sprach die Redaktion mit Holger Drewing, geschäftsführender Gesellschafter bei Herth + Buss.

■ Herr Drewing, wen beliefern Sie mit Ihren Produkten und welche Anforderungen stellen Ihre Kunden an Herth + Buss?

Drewing: Endkunde ist die freie Werkstatt, diese beliefern wir über Großhändler wie Trost oder Stahlgruber. Im Kfz-Teile-Markt werden hohe Anforderungen an uns gestellt – vor allem in Sachen Geschwindigkeit. Um schnell liefern zu können, muss unser Warenwirtschaftssystem hoch verfügbar und zuverlässig sein. Eilaufträge, die bis 17 Uhr eingehen, müssen am nächsten Morgen bis acht Uhr beim Kunden sein. Bei durchschnittlich 800 Aufträgen pro Tag und 4.500 Positionen, die zu kommissionieren sind, eine große Herausforderung.

■ Sie haben seit 1997 SAP R/3 im Einsatz. Welche Branchenanforderungen muss das IT-System erfüllen?

Drewing: Wir haben uns damals für SAP entschieden, weil es in unserer Branche Standard ist und unsere Anforderungen erfüllt. SAP R/3 ermöglicht uns, Aufträge online entgegenzunehmen und dem Kunden Lieferscheine elektronisch zurückzuschicken. Außerdem bieten wir unsere Produkte heute über einen Online-Katalog an.

■ In 2002 kam der Releasewechsel auf die Version 4.6c. Was hat sich dadurch verbessert?

Drewing: Mit dem Releasewechsel haben wir viele neue Funktionalitäten wie z. B. das Wareneingangs-/Verrechnungskonto dazugewonnen. Bei Lieferungen aus Fernost, die über 1.000 Positionen beinhalten, ist



Nicht nur die Lagerhaltung wird bei Herth + Buss über ein hochverfügbares IT-System gesteuert.

die Möglichkeit der Datenerfassung unverzichtbar. Zudem wollten wir ein Warenwirtschaftssystem mit mehr Potenzial für noch effizientere Geschäftsprozesse und -entwicklungen. Wir sind heute 100 Prozent zufrieden und können Dinge tun, an die wir früher nie gedacht haben. Zum Beispiel die Arbeit mit der Balanced Score Card (Anmerkung der Redaktion: Die Balanced Score Card ist eine strukturierte Sammlung von Kennzahlen. Unternehmensinterne und -externe Perspektiven werden auf einem Berichtsbogen dargestellt. So wird ein ganzheitliches Kontroll- und Steuerungsinstrument geschaffen) oder unserem Risikomanagement-System, das wir im Zuge von Basel II einsetzen. Wir haben das SAP-System eingeführt, als der Euro schwach war und uns Probleme bereitete. Danach hatten wir alles im Griff. Wir sind sogar nach dem Kontroll- und Transparenzgesetz zertifiziert, was sonst nur für börsennotierte Unternehmen Pflicht ist. Aber unser Unternehmen mit seinen 160 Mitarbeitern befindet sich in derselben Situation wie ein Großunternehmen oder Konzern und muss Gewinne erwirtschaften.

■ Hängt mit dem Ziel, wirtschaftlich zu arbeiten, auch die Entscheidung zusammen, Ihre EDV extern zu vergeben?

Drewing: Dafür gibt es Gründe, die für jeden Betrieb zutreffen müssten, dessen Kerngeschäftsprozesse über Anwendungslösungen gesteuert werden: Erstens liegt unser Know-how und somit unsere Stärke im Kfz-Teilehandel und den dazugehörigen Marketing- und Logistikaufgaben. Darauf

wollen wir uns stark konzentrieren. Zweitens hat die Vergangenheit gezeigt, dass der Umfang der sich daraus ergebenden Anforderungen im DV-Umfeld wächst und gleichzeitig die Informationstechnik schnellleibiger wird. Das konnten wir ohne zusätzliche Personalressourcen nicht erfüllen. Deshalb wurden schon vorher Aufgaben außerhalb des normalen Tagesgeschäfts von unserem Beratungshaus iCAS Consulting und Anwendungssysteme AG betreut.

■ Wie funktioniert „Insourcing“? Können Sie uns das kurz schildern?

Drewing: Mitarbeiter des SAP-Partners arbeiten in unserer IT-Abteilung. Durch die Vereinbarung eines festen Stundenbudgets werden die Kosten kalkulierbar. Wir brauchen uns nicht mehr wie bei eigenen Angestellten um Abwesenheitszeiten bei Krankheit oder Schulung zu kümmern. Gleichzeitig bekommen wir eine höhere Leistung und EDV-Experten mit Spezialkenntnissen im SAP-R/3-Umfeld. Alle zwei Wochen treffen wir uns mit den Beratern in einem Qualitätszirkel. Dort werden operative Projekte geplant und angepackt. Denn: Am Serviceversprechen und damit an der Hochverfügbarkeit des IT-Systems hängt die ganze Firma. Mit der SAP-Standardlösung und unserem Partner iCAS haben wir ein zuverlässiges Team, das uns auch in Zukunft optimal unterstützen wird.

www.herthundbuss.de

Kennziffer: 224



Mehr zu diesem Thema unter:
www.fokusbmittelstand.net