

KMMU NEWSLETTER

DAS MAGAZIN VON SAP FÜR KLEINE UND MITTLERE UNTERNEHMEN IN DER SCHWEIZ

ERSTER KUNDE

Kundenfreundliches SAP Business One

Die neue KMU-Software SAP Business One erfreut sich bereits grosser Nachfrage. Nicht zuletzt bei den IT-Unternehmen.

Das kleine IT-Unternehmen BurBit GmbH gehörte zu den schnellsten. Zwischen Weih-

nachten und Neujahr wurde im schwyzerischen Goldau die brandneue Business-Software für kleinere, vertriebsorientierte KMU eingeführt. In nur gerade vier Tagen konnte nach einmonatiger Planungsphase das alte System abgelöst und SAP Business One aufgeschaltet werden.

Geschäftsführer und Projektleiter Markus Burch verspricht sich von SAP Business One vieles, für seine Unternehmung aber vor allem eins: ein ausgereiftes Kontaktmanagement – denn nur wer seine Kunden wirklich kennt, kann einen guten Service gewährleisten. **SEITE 12**

E-PROCUREMENT

Geld sparen beim Einkaufen

Einsparungen beim Geldausgeben – der Fachartikel von Dr. Kilian Eyholzer befasst sich mit einem scheinbaren Widerspruch. Seine Folgerung: Neue Software erschliesst zunehmend weiteres Sparpotenzial.

Die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen im Internet, das E-Procurement, hat im Alltag der schweizerischen KMU noch nicht richtig Fuss gefasst. Aktuelle Studien zeigen: Nur gerade neun Prozent der internetnutzenden KMU beziehen mehr als die Hälfte ihres Bedarfs via Internet, und nur drei Prozent haben eine elektronische Beziehung zu ihren Lieferanten realisiert. Das könnte – und sollte – sich in nächster Zeit ändern: Wegen des anhaltend starken Kostendrucks müssen zusätzliche Einsparmöglichkeiten lokalisiert und realisiert werden.



Neue Software und Dienstleistungen machen den elektronischen Einkauf auch für KMU attraktiv. Wie der Beitrag von Dr. Kilian Eyholzer aufzeigt, geht das Potenzial von E-Procurement weit über die bloss elektronische Abwicklung des Einkaufsprozesses hinaus. Zunehmend sind auch Lieferantenmanagement und Kontrolle (Monitoring) bereits Bestandteile neuer Procurement-Lösungen,

die unter der Bezeichnung Supplier Relationship Management (SRM) angeboten werden. Für KMU sind dabei spezifische Tools wichtiger als die Gesamtlösungen.

Verschaffen Sie sich einen Überblick über Marktsituation und Möglichkeiten des E-Procurement, und holen Sie sich sieben handfeste Tipps für den Einstieg in die elektronische Beschaffung. **SEITE 4**

E-BUSINESS

Caran d'Ache bekennt Farbe



Caran d'Ache setzt auf SAP-Software und erneuert die gesamte Ablauforganisation im Hinblick auf die Online-Einbindung seiner Partner.

Caran d'Ache ist in der ganzen Welt berühmt für seine Farben und Schreibgeräte. Mit SAP R/3 hat das Unternehmen vor kurzem ein Informatikwerkzeug eingeführt, das seinen Ansprüchen und Zukunftsplänen, insbesondere im E-Business, in jeder Hinsicht gerecht wird. In einem intensiven Jahr hat das Unternehmen nicht nur die Module Finanzbuchhaltung, Verkauf, Einkauf, Lagerbewirtschaftung und Produktionsverwaltung implementiert, sondern auch gleich noch die internen Abläufe nach Massgabe der SAP-Standards reorganisiert. Für Anouk Ferrario, Logistikverantwortliche bei Caran d'Ache, brachte diese Umstellung einen Mehrfachnutzen mit sich: Die einzelnen Bereiche arbeiten nicht mehr isoliert, die Führungskräfte verfügen über leistungsfähige Instrumente zur Kontrolle ihrer Tätigkeit, und die Administration, allen voran im Auftrags- und Lagerwesen, konnte effizienter gestaltet werden. **SEITE 7**

SAP ONLINE STORE

Blättern im Online-Katalog 3
Der EDV-Grosshändler ARP Datacon stellt für seine Kunden individuelle Einkaufslösungen bereit.

CRM MOBILE SALES

Besser argumentieren 9
Mit mySAP CRM Mobile Sales verfügen die Verkäufer von Giroflex unterwegs über aktuellste Daten.

IT.ENGINE

Den Sonderzug planen 11
Alcan Airex Composites hat eine Lösung für die Just-in-time-Beschaffung im Kleinserienbau eingeführt.

SALES SUPPORT

Persönlicher beraten 13
SAP Business One unterstützt Verkaufsteams durch optimiertes Kundenkontaktmanagement.

EDITORIAL

**Liebe Leserin,
lieber Leser**

An allen Ecken und Enden wird zurzeit gespart, leider oft auch an den falschen. So ist kurzsichtig, wer sämtliche Investitionen in die Informatik zurückstellt. Mit einem gezielten Einsatz der Mittel liessen sich noch vielerorts langfristige Sparpotenziale orten. Neben dem Willen zum weitsichtigen Handeln braucht es wirkungsvolle Instrumente zu einem vernünftigen Preis. So wie die neue KMU-Software SAP Business One. Die BurBit GmbH (Seite 12) macht vor, wie einfach auch kleine Unternehmen zu einer guten Business-Software kommen. Mit Sparpotenzial beschäftigt sich auch Dr. Kilian Eyholzer in der Haupttribüne: mit E-Procurement und der nachhaltigen Kostensenkung durch den Einkauf und die Einbindung von Lieferanten über das Internet. Wie das funktioniert, illustriert die Erfolgsgeschichte von ARP Datacon auf Seite 3. Der EDV-Grosshändler macht mit seinem SAP Online Store bereits über einen Drittel des Umsatzes im Internet und hat damit die Transaktionskosten drastisch reduzieren können. Sparen Sie also ruhig, aber am richtigen Ort.



Daniel Renggli,
KMU Marketing
Manager,
SAP Schweiz AG

IMPRESSUM

Herausgeber

SAP Schweiz
Althardstrasse 80, 8105 Regensdorf
Tel. 058 871 61 11, Fax 058 871 61 12
E-Mail info.switzerland@sap.com
www.sap.ch

Redaktion und Gestaltung

Prime Communications, Zürich

Druck

Sprüngli Druck AG, Villmergen
Auflage 12.000 Exemplare

Die in dieser Publikation enthaltenen Angaben und Daten entsprechen dem Stand bei Drucklegung und können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Das Werk einschliesslich aller Teile ist urheberrechtlich geschützt. Die auszugsweise Verwendung mit Quellenangabe ist gestattet.

**Mummert
übernimmt
Zürich Service**

Die Mummert Consulting AG, Zürich, und die Swicon South Africa Ltd, Johannesburg, haben per 1.1.2003 die Zürich Service AG, eine Tochterfirma der Zürich Schweiz, übernommen. Die neu gegründete Mummert-Swicon AG garantiert die Fortführung der Dienstleistungen der Zürich Service AG in der Personal- und Saläradministration. Darin eingeschlossen ist auch der Betrieb der SAP-Lösung «HR easy-to-go», die im Software-Mietmodell Application Service Provision (ASP) angeboten wird. Als Ergänzung zur Personalbewirtschaftung auf SAP-Basis bietet die Mummert-Swicon AG zusätzlich Management-, Organisations- und Prozessberatung für Unternehmen und Behörden an. Das Personal der Zürich Service AG wurde vollständig übernommen. ■

**SAP Hosting
integriert
emaro AG**

**SAP bündelt sämtliche
Hosting-Angebote weltweit in
einer Organisation.**

SAP-Kunden profitieren bereits heute von umfassenden Hosting-Dienstleistungen durch SAP Hosting. Damit können SAP-Lösungen ausgiebig getestet, die Inbetriebnahme vereinfacht und ein zuverlässiger Betrieb garantiert werden. Mit der Eingliederung ihrer Tochtergesellschaft emaro AG erweitert SAP Hosting ihr Portfolio um E-Procurement-Dienste. Zum Leistungsumfang zählen damit neu auch Katalogdienstleistungen und elektronischer Dokumentenaustausch sowie die Unterstützung von lokal betriebenen Einkaufslösungen durch Remote-Services und eine breite Palette von Dienstleistungen für die elektronische Beschaffung. Mit der Integration von emaro bündelt SAP ihr Hosting-Angebot in einer einzigen, globalen Organisation, die weltweit rund um die Uhr sämtliche Services und Supportleistungen im Hosting-Bereich anbieten kann. ■

www.emaro.com

**Partnernetz für
SAP Business One**

**SAP Schweiz hat das Netz für
den Vertrieb und den Service
der neuen Standardlösung SAP
Business One um zusätzliche
Partner ausgebaut.**

SAP Schweiz liefert planmässig seit Ende Dezember 2002 SAP Business One, die neue Standardsoftware für kleinere Unternehmen, in der Deutschschweiz aus. SAP kann dabei auf ein spezialisiertes und hochmotiviertes Partnernetz für den Vertrieb und den Service zählen. Dazu gehören die Data Unit, Pragmatica und Steffen Informatik, die MTF Gruppe und die OB Treuhand

AG. Wichtiges Kriterium für die Wahl der SAP-Business-One-Partner war deren Erfahrung im Verkauf und in der Einführung von ERP-Projekten bei KMU-Unternehmen ab zehn Mitarbeitenden. In diesem Marktsegment spielt der IT-Partner häufig die Rolle des Beraters für sämtliche Belange der Informatik wie Hardware, Sicherheit, Beratung und Einführung von Anwendungen. Bereits haben rund zwei Dutzend Verkaufsmitarbeiter und Berater das SAP-Business-One-Training in Walldorf mit einem Zertifikat abgeschlossen. Die ersten Kunden sind bereits produktiv (siehe S. 12). ■

**SAP-Anwendungen
für den Tablet PC**

MONTAGE: PRIME COMMUNICATIONS

**Mit Handschriftenerkennung hat der Tablet PC beste Voraussetzungen,
sich als Werkzeug für Aussendienstmitarbeiter zu etablieren.**

**Der Tablet PC verfügt über
Handschriftenerkennung und
Spracheingabe. Ab Sommer
2003 unterstützt SAP-Software
das komfortable und mobile
Arbeitsgerät.**

SAP nutzt die Möglichkeiten des neuen Tablet PC für die Anwendungen Mobile Sales und Mobile Service aus mySAP CRM. Die SAP-Software unterstützt sowohl die Handschriftenerkennung als auch die Spracheingabe des Tablet PC. Mit einem elektronischen Eingabestift können Benutzer einfach durch die

verschiedenen Arbeitsebenen der SAP-Anwendungen navigieren, direkt handschriftlich auf dem Touchscreen Notizen eingeben und in das Firmensystem übermitteln. Umgekehrt erhalten die Aussendienstmitarbeiter in Vertrieb und Service auch einen schnellen Zugriff auf Kunden- und Unternehmensdaten. Digitale Unterschriften, die zuvor eingelesen worden sind, erleichtern zudem die Bestätigung von Kundenaufträgen. Die Funktionen für den Tablet PC sind Bestandteil der nächsten Version von mySAP CRM, die im Frühsommer 2003 auf den Markt kommt. ■

E-PROCUREMENT

Individuelles Einkaufen



MONTAGE: PRIME COMMUNICATIONS

Der SAP Online Store von ARP Datacon liefert dem Kunden rund um die Uhr aktuelle Preise und Lieferkonditionen zu über 10 000 Artikeln.

Elektronischer Einkauf leicht gemacht: Das EDV-Handelsunternehmen ARP Datacon bietet seinen Kunden mehrere Optionen zur Nutzung seines SAP Online Store.

Wenn es um EDV-Güter geht, sind gedruckte Kataloge nicht bloss unzeitgemäss, sondern auch recht unpraktisch. Zum einen ändern sich Preise und Leistungsdaten im Elektronikhandel permanent, zum andern ist, was per Fax oder Karte bestellt wird, beim Eintreffen der Bestellung vielleicht schon nicht mehr verfügbar. Fazit: Kaum gedruckt und verschickt, ist das viele Papier bereits Makulatur. Die bessere, weil stets aktuelle Lösung ist die Warenbeschaffung im Internet. Der elektronische Einkauf erspart Kunden und Lieferanten nicht nur Zeit und Umstände, sondern bei richtiger Nutzung auch viel Geld.

Bei ARP Datacon, einem der führenden Direktanbieter für PC und EDV-Zubehör, ist die Integration von E-Business weit vorangeschritten. Mit der Einführung von SAP R/3 zum Jahreswechsel 1999/2000 wurden

die Weichen gestellt für eine heute noch wegweisende Lösung: Durch die Integration der ersten SAP-Online-Store-Lösung in der Schweiz schuf ARP Datacon eine Verkaufsplattform, auf der sich sowohl Kunden mit eigenen SAP-Umgebungen wie auch Marktplätze direkt einbinden lassen.

Deutlich beschleunigte Abläufe

Die direkte Verbindung zweier SAP-Systeme wurde zuerst mit dem Grosskunden Ascom realisiert. «Das Pionierprojekt erregte einiges Aufsehen», erinnert sich Markus Zemp, Geschäftsführer von ARP Datacon, «denn der Beschaffungsprozess wurde vollständig automatisiert. In enger Zusammenarbeit mit unseren Partnern SLI Consulting und SAP Schweiz realisierten wir eine E-Procurement-Lösung, die sowohl dem Kunden wie auch uns Lieferanten enorme Vorteile bringt.»

Der Hauptgewinn im «One Step E-Business» liegt in der Vereinfachung der Abläufe und der Reduktion der damit verbundenen Kosten. Nach der Artikelselektion im Online-Katalog von ARP Datacon legen die Kunden – neben Ascom auch die Schweizerische Post, Mobiliar und

Ringier – die Bestellung im eigenen SAP-System an. Die Daten werden an ARP Datacon übermittelt, wo ein Kundenauftrag generiert, die Bestellung ausgelöst und die elektronische Rechnung zurück an die richtige Kostenstelle beim Kunden geschickt wird – alles in einem einzigen, voll automatisierten Prozess. Zentraler Einkauf, manuelle Erfassung und aufwendiger Papierkrieg gehören damit der Vergangenheit an.

Offen für Standards

Beim Datenaustausch zwischen zwei Systemen ist das Datenformat neben Prozessen und Schnittstellen eine der kritischen Grössen. Die Lösung heisst SAP Business Connector. «Der SAP Business Connector übersetzt die proprietären SAP-Formate in die eXtensible Markup Language (XML), den Standard für Datenbeschreibung im Internet», verdeutlicht Werner Spang von SLI Consulting, «geistiger Vater» des E-Shop bei ARP Datacon. «Diese Übersetzung erlaubt es, auch Kunden und Lieferanten einzubinden, die nicht mit SAP arbeiten.» Beispiele sind die Marktplatzlösungen Ariba und Conextrade, über welche weitere Kunden eine indivi-

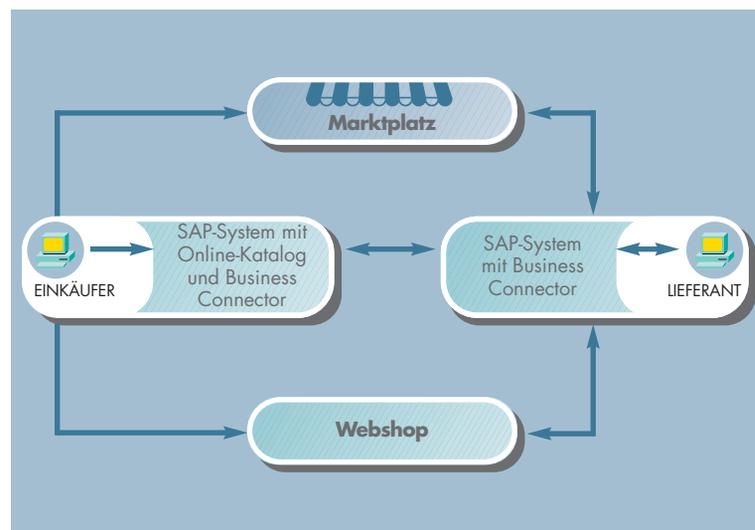
duelle Anbindung zu ARP Datacon realisiert haben.

Integrierter E-Shop

Kleinere Kunden, für die sich eine solche E-Procurement-Lösung nicht auszahlt, arbeiten mit dem Webshop unter www.arp.com. Der integrierte E-Shop im SAP-System von ARP Datacon spielt auch in diesem Segment seine Stärken voll aus: Der Zugriff auf den Katalog erfolgt in Echtzeit, die aktuellen Preise und Lieferkonditionen sind sofort ersichtlich. Dank ausgeklügelter Lagerbewirtschaftung sind rund 95 Prozent der 10 000 Artikel lieferbar – und wer bis 17 Uhr bestellt, erhält die Lieferung am nächsten Arbeitstag.

E-Business in aller Konsequenz

Die konsequente Ausrichtung auf E-Procurement und E-Commerce ist für ARP Datacon zur Erfolgsgeschichte geworden. Bei einem Geschäftskundenanteil von 80 Prozent erzielt die Gruppe heute über einen Drittel des Umsatzes mit E-Business. Die Partnerschaft mit SAP und den SAP-Partnern hat massgeblich zur Umsetzung der E-Business-Strategie beigetragen. «E-Business ist Vertrauenssache. Mit der Lösung von SAP können wir das Vertrauen unserer Kunden rechtfertigen», formuliert es Markus Zemp. ■



Heute existieren prinzipiell 3 Möglichkeiten für den elektronischen Einkauf: der Marktplatz, der klassische Webshop und die individuelle Lösung via R/3-System und SAP Business Connector.

E-PROCUREMENT

Geld sparen bei

Die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen via Internet war bis vor kurzem nur für Grossunternehmen interessant und finanzierbar. Seit einiger Zeit sind nun auch passende und kostengünstige Lösungen für KMU auf dem Markt.

Im Zuge der Interneteuphorie der Jahre 1999 und 2000 unternahmen zahlreiche Schweizer Firmen erste Schritte in Richtung einer internetbasierten Beschaffung (E-Procurement). Was folgte, war eine grosse Verunsicherung vieler dieser Unternehmen, da die Potenziale von E-Procurement oft überschätzt, der Aufwand für die Einführung aber häufig unterschätzt wurden. Gerade den KMU fiel der Einstieg in die elektronische Beschaffung bislang eher schwer, da die vor allem für Grossunternehmen konzipierten Lösungen meist sehr teuer waren und kaum den Bedürfnissen der KMU entsprachen.

Besonderheiten der Beschaffung in KMU

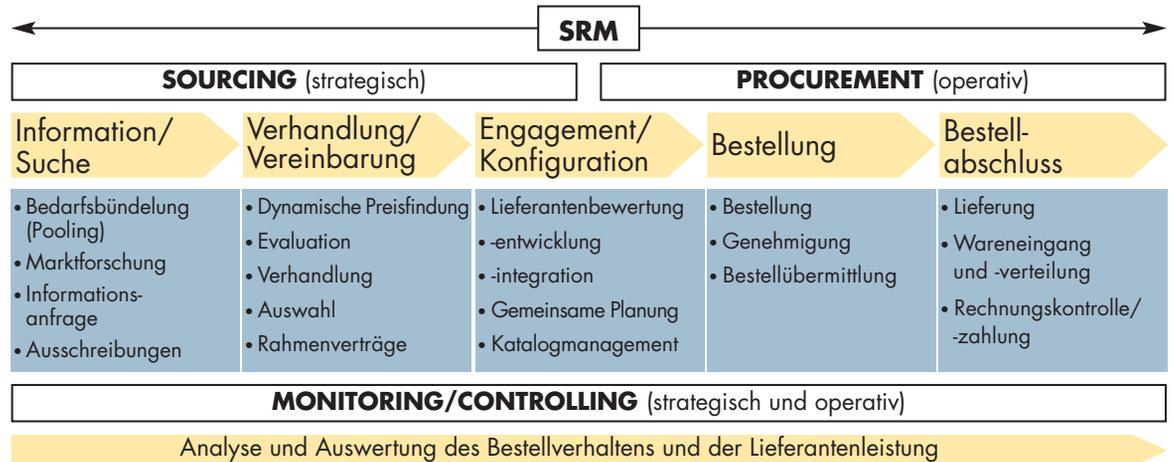
Der Vergleich von KMU mit Grossunternehmen im Bereich Beschaffung ist schwierig: Die Zahl der Bedarfsträger ist in der Regel bedeutend kleiner, der Beschaffungsprozess oft informeller und die Nachfragemacht des Unternehmens meist unbedeutend. Dennoch sind, wie in Grossfirmen auch, in KMU die Bestellprozesse häufig wenig effizient. Da die Wettbewerbsintensität und der Kostendruck auch in KMU steigen und

die Beschaffungskosten heute meist mehr als 50 Prozent des Umsatzes ausmachen, ist es an der Zeit, auch in kleinen und mittelständischen

Unternehmen die brachliegenden Einsparpotenziale pragmatisch zu realisieren. In Sachen E-Procurement stehen KMU noch am Anfang. Gemäss einer Studie der Universität Bern und der Fachzeitschrift Netzwoche (www.netzreport.ch) haben rund 68% aller Schweizer Unternehmen bereits einmal online beschafft. Betrachtet man jedoch ausschliesslich den KMU-

Markt, so zeigt sich, dass 42% der befragten Unternehmen weniger als 5% des gesamten Einkaufsvolumens online beschaffen. Nur knapp 9% der internetnutzenden KMU kaufen mehr als die Hälfte ihres Bedarfs via Internet ein, und nur 3% haben ihre Informationssysteme mit denjenigen von Lieferanten verknüpft (Studie der Task Force KMU, www.kmuinfo.ch). Diese Zahlen zeigen deutlich, dass die meisten Schweizer KMU in der Nut-

setzen, je nach den spezifischen Rahmenbedingungen des Unternehmens. SRM besteht im Wesentlichen aus drei aufeinander aufbauenden Komponenten (siehe auch Grafik), nämlich aus Sourcing (Lieferantenwahl und -beziehungsmanagement), Procurement (operative Abwicklung) und Monitoring (Kontrolle).



Unternehmen die brachliegenden Einsparpotenziale pragmatisch zu realisieren.

In Sachen E-Procurement stehen KMU noch am Anfang. Gemäss einer Studie der Universität Bern und der Fachzeitschrift Netzwoche (www.netzreport.ch) haben rund 68% aller Schweizer Unternehmen bereits einmal online beschafft. Betrachtet man jedoch ausschliesslich den KMU-

Markt, so zeigt sich, dass 42% der befragten Unternehmen weniger als 5% des gesamten Einkaufsvolumens online beschaffen.

Komponenten einer internetbasierten Lösung

Die mangelnde Nutzung elektronischer Beschaffung in KMU verwundert jedoch kaum, wenn man bedenkt, dass die bislang verfügbaren E-Procurement-Lösungen vor allem für Grossunternehmen konzipiert waren, in erster Linie operative Bestellprozesse abdeckten und damit die Potenziale der internetbasierten Beschaffung nur ungenügend freisetzen. Neue Konzepte und Softwarelösungen, die unter dem Stichwort SRM (Supplier Relationship Management) derzeit auf den Markt gebracht werden, versprechen nun umfassendere Nutzen- und Einsparpotenziale, insbesondere auch zur Unterstützung strategischer Aufgaben. Während für KMU die Einführung einer SRM-Lösung als Gesamtpaket heute noch kaum in Frage kommt, lassen sich einzelne Komponenten und Werkzeuge (z.B. Ausschreibungen) durchaus sinnvoll und kosteneffizient ein-

und konsequente Weiterentwicklung der besten Lieferanten mit dem Ziel langfristiger Beziehungen. Gerade im Sourcing blieben viele Potenziale bislang ungenutzt: SRM-Tools unterstützen hier etwa die Publikation von Ausschreibungen zur Beschaffungsmarktforschung und damit zur Suche neuer Lieferanten, die Durchführung von so genannten Reverse Auctions (umgekehrte Auktionen) zur dynamischen Preisfindung, ein zentrales Rahmenvertragsmanagement, aber auch die elektronische Zusammenarbeit zwischen einem KMU und seinen Lieferanten in den Phasen Entwicklung, Planung und Produktion (E-Collaboration). Ein gerade auch für KMU interessantes Beispiel hierfür ist die Schweizer Plattform Sourcingparts (www.sourcingparts.com).

Procurement Im Bereich Procurement ist für KMU vor allem der Einkauf in den Webshops ihrer Lieferanten von Vorteil, zumal diese Lösungen immer öfter Zusatzfunktionen wie personalisierte Ansich-

DIE DREI FORMEN DES E-PROCUREMENT

■ **Sell-Side-Lösung:** Bezeichnet die Nutzung von E-Shops auf den Websites von Lieferanten, d. h., das einkaufende Unternehmen bestellt direkt auf der Website des Lieferanten.

sierte Workflows können Mitarbeiter dezentral Güter über Internet bestellen. «Buy Side» wird typischerweise von Grossunternehmen eingesetzt.

■ **Buy-Side-Lösung:** Bezeichnet die Installation einer Standardsoftware beim beschaffenden Unternehmen. Via elektronische Kataloge und automati-

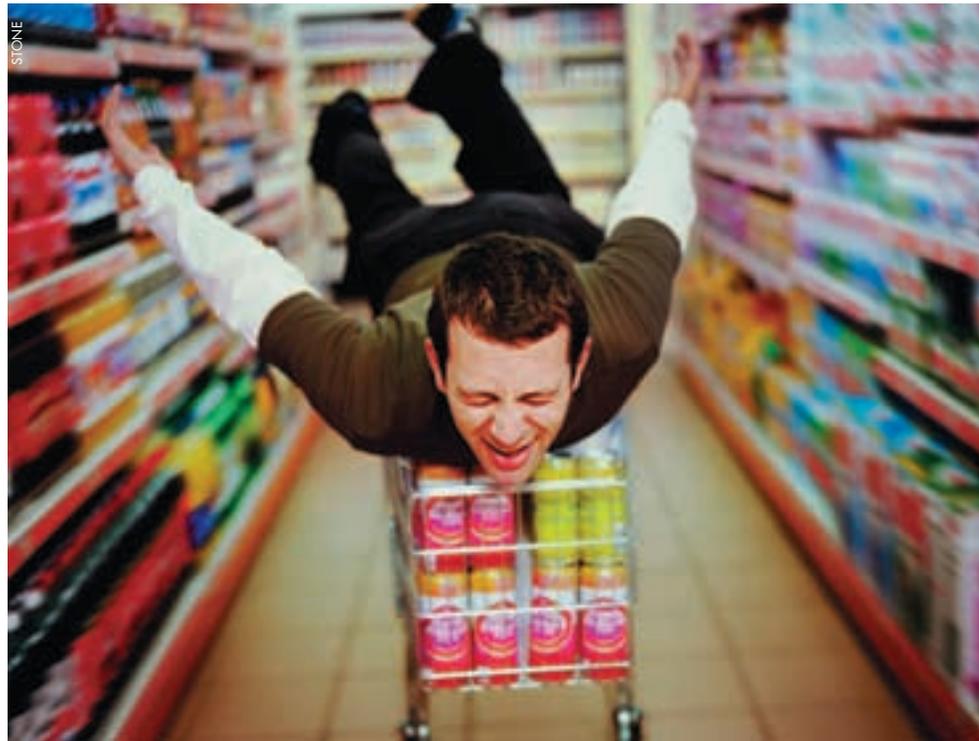
■ **Elektronische Marktplätze:** Hierbei handelt es sich um Dienstleister, die elektronische Kataloge anbieten und so mehrere Anbieter und Nachfrager zusammenbringen.

im Einkaufen

ten und Auswertungen des Bestellverhaltens anbieten. Im Gegensatz zu kleinen Unternehmen bietet sich für mittelständische Unternehmen die Nutzung von so genannten Buy-Side-Lösungen an, die beim beschaffenden Unternehmen installiert werden und das dezentrale Bestellen von Gütern via Internet erlauben. In diesem Zusammenhang werden häufig die Dienste von ASP (Application Service Provider) in Anspruch genommen. Hier muss die Software nicht gekauft, sondern kann nach Bedarf genutzt und bezahlt werden.

Aber auch Entwicklungen im Bereich elektronischer Marktplätze gewinnen für KMU zunehmend an Attraktivität: In der Baubranche etwa zeigen sich funktionierende und auch für KMU zugängliche Beispiele (www.olmero.ch). Zudem gibt es im Bereich der Bestellabwicklung und der Zahlungsprozesse interessante Neuerungen: Mit der Purchasing Card, einer Art Einkäufer-Kreditkarte, können Mitarbeitende in einem klar begrenzten Rahmen Bestellungen bei im Vorfeld definierten Lieferanten tätigen. Das Unternehmen erhält monatlich eine Sammelrechnung über sämtliche Bestellungen und muss nicht länger unzählige Einzelrechnungen erfassen. SAP lancierte im November 2002 die Lösung Paynet, die gerade auch KMU die elektronische Rechnungsstellung und -bezahlung erleichtert.

Monitoring Von grosser Bedeutung ist im Bereich SRM schliesslich das Monitoring. Gespräche mit Beschaffungsverantwortlichen zeigen, dass diese oft nicht wissen, bei wie vielen Lieferanten bestellt wird bzw. wer die wichtigsten Lieferanten des Unternehmens sind. Oft haben unterschiedliche Unternehmensbereiche beim gleichen Lieferanten andere Preis- und Lieferkonditionen. Daher ist es von grösster Wichtigkeit, einerseits das Bestellverhalten im Unternehmen, andererseits die Lieferantenbasis und deren Leistung ständig zu evaluieren. Auswertungs- und Analysefunktionen neuartiger Softwarelösungen, wie beispielsweise die KMU-Lösungen von SAP,



Einkaufen via Internet wird zunehmend gerade auch für KMU interessant, nicht zuletzt wegen des Einsparpotenzials, das mit E-Procurement-Lösungen realisiert werden kann.

sind dafür geschaffen, um hier wertvolle Dienste zu leisten.

Handlungsempfehlungen und Ausblick

Wegen des anhaltend starken Kostendrucks müssen Einsparpotenziale gesucht und realisiert werden. Der Einkauf kann hier einen positiven Beitrag leisten, gerade auch in KMU. Für einen erfolgreichen Einstieg in die elektronische Beschaffung sind dabei folgende Punkte zu beachten:

- Strategischer Ansatz: Das Management muss E-Business- und IT-Strategien berücksichtigen und von den Potenzialen der elektronischen Beschaffung überzeugt sein.
- Erfahrungsaustausch: KMU können heute oft von existierenden Lösungen profitieren (Internetplattformen oder Logistiknetzwerke).
- Pragmatisches Vorgehen: Zuerst sollten bewährte Beschaffungsprozesse mit zuverlässigen Lieferanten und der Unterstützung etablierter Softwarelösungen elektronisiert werden; so minimieren Sie Investitionen.
- Auswahl offener Standardlösungen: Eigenentwicklungen und Inselösungen führen häufig in die Sackgasse.

■ Information aller Beteiligten: Alle intern und extern betroffenen Stellen müssen frühzeitig über Zielsetzungen und Vorgehen informiert werden; so fühlt sich niemand übergangen.

■ Kooperation: Der Zusammenschluss mehrerer kleiner bzw. mittelständischer Unternehmen zu virtuellen Einkaufsgemeinschaften kann zu einer Stärkung der Verhandlungsposition und zu erheblich reduzierten Einstandspreisen führen; auch der Aufbau einer gemeinsamen Plattform ist in manchen Fällen von Vorteil.

■ Beobachtung des Marktes: Die Entwicklungen im Marktumfeld, beispielsweise das Aufkommen neuer

Anbieter und Lösungen, muss ständig verfolgt werden.

In Zukunft ist eine intensivere Nutzung elektronischer Beschaffungstools zu erwarten. Während heute vor allem operative Abläufe und die Beschaffung geringwertiger Güter (so genannter C-Güter) durch das Internet unterstützt werden, wird sich das Augenmerk zukünftig auf den Bereich der A- und B-Güter sowie auf die Unterstützung strategischer Aufgaben verlagern. Der elektronischen Zusammenarbeit zwischen Unternehmen (E-Collaboration) und damit einem partnerschaftlichen Lieferantenmanagement steht damit nichts mehr im Weg. ■

DR. KILIAN EYHOLZER



Dr. Kilian Eyholzer ist als Consultant im Bereich Supplier Interaction bei der ESPRiT Unternehmensberatung AG in Bern tätig (www.esprit-consulting.ch). Von 1999 bis 2002 arbeitete er als Assistent am Institut für Wirtschaftsinformatik der Universität Bern und verfasste dort eine Dissertation mit dem Titel «Einsatzpotenziale und Auswirkungen von E-Procurement-Lösungen» (Shaker Verlag, Juli 2002, www.shaker.de).



DER ONE STOP SOLUTION PARTNER

**Planung, Realisierung
und Betrieb von
Informatiklösungen**

**Betriebswirtschaftliche
Gesamtlösungen**

Informationssysteme

Outsourcing

DER **ONE** **STOP** SOLUTION PARTNER
INFORMATIKLÖSUNGEN AUS EINER HAND

GIA GRAPHA-Informatik AG
Peyer mattstrasse 3
CH-4665 Oftringen
Telefon +41 62 789 71 71
Telefax +41 62 789 71 99
info@gia.ch
www.gia.ch



LAGER UND PRODUKTION IM GRIFF

Caran d'Ache bekennt Farbe

Dank SAP hat Caran d'Ache Betriebsabläufe reorganisiert und Datenbanksysteme modernisiert. Ziel ist die Online-Einbindung der Direktkunden.

In der Welt der Farben und Schreibgeräte ist Caran d'Ache seit langem führend. In der betriebseigenen Informatik hatte das Unternehmen jedoch grossen Nachholbedarf. Anouk Ferrario, Logistikverantwortliche bei Caran d'Ache, begründet die Einführung von SAP R/3 wie folgt: «Früher arbeiteten wir mit drei inkompatiblen Systemen, die in hohem Masse Doppelspurigkeiten aufwiesen, was uns grossen administrativen Aufwand verursachte. Überdies waren sie nicht für das Jahr-2000-Problem gerüstet. Die Umstellung auf SAP löste bei uns einen Reengineeringprozess aus, der viele umfangreiche Veränderungen mit sich brachte. Wir liessen uns vom SAP-R/3-Standard inspirieren, den wir weitestgehend in unsere Prozesse übernahmen. Damit haben wir auch die bei uns längst nötigen Verbesserungspotenziale geortet. Mit Ausnahme des Berichtswesens konnten wir das Produkt mit einem Minimum an Anpassungen implementieren.»

Produktionsmanagement als entscheidender Faktor

Während Jahren hatten die Umbaupläne für die Informatik keine konkreten Ergebnisse gezeitigt. Als Anfang 1999, nicht zuletzt im Zusammenhang mit der Jahr-2000-Problematik, erneut mehrere Produkte überprüft wurden, entschied sich Caran d'Ache für SAP R/3. Für

Anouk Ferrario gaben drei Punkte den Ausschlag: 1. die Qualität des Supports, 2. die Sicherheit der Lösung und ihr Potenzial sowie 3. das hoch entwickelte Produktionsmanagement-Modul. Am 1. Januar 2000, also nach lediglich einem Jahr, wurden die alten Systeme abgehängt. Die Datenübernahme (insbesondere für Artikel und Nomenklatur) war wegen der mangelnden Qualität der Quelldaten jedoch eine Knacknuss, an der das Unternehmen fast zwei Jahre zu beissen haben sollte. Implementiert wurden die Module Finanzbuchhaltung, Verkauf, Kundenverwaltung, Einkauf, Lager und Standortverwaltung sowie Produktionsplanung und -management. Nach den ersten schwierigen Monaten entschärfte sich die Situation jedoch. Heute erbringt das SAP-System noch effizientere Leistungen für die Anwender.

Positive Rückmeldungen aus allen Abteilungen

«Sehr grosse Leistungssprünge haben wir im Bestellwesen und bei der Lagerbewirtschaftung erzielt, wo wir mittlerweile wirklich proaktiv vorgehen», sagt Anouk Ferrario. «Selbst wenn es recht aufwändig ist, die Entwicklung des Produkts permanent zu verfolgen, fällt unser Fazit klar positiv aus.» Für die Einkaufssachbearbeiterin Josiane Macé bietet das System «ein deutlich beschleunigtes



Die Informatiklösung von Caran d'Ache braucht den Vergleich mit den berühmten hochwertigen Produkten nicht zu scheuen.

CARAN D'ACHE

CARAN D'ACHE – SCHWEIZER UNTERNEHMEN MIT INTERNATIONALEM RENOMMEE

Wer an Genf denkt, denkt oft an Luxusuhren. Doch in der Westschweizer Metropole werden auch Luxus- und Präzisionsgeräte aus dem Bereich der bildenden Kunst hergestellt: Fixpencil, Prisma-lo, Supracolor, Neocolor, Neopastel und Gouache sind die Namen der bunten Erzeugnisse, die Caran d'Ache in der ganzen Welt berühmt gemacht haben.

Das 1924 gegründete Familienunternehmen mit seinen 300 Mitarbeitenden in Genf betreibt auch eine Fabrikationsstätte in Frankreich und Vertriebsgesellschaften in Deutschland, Frankreich und Japan. Das Sortiment von Caran d'Ache teilt sich in Standardprodukte für den Einzelhandel und kundenspezifische Spezialitäten auf.

Reaktionsvermögen, eine bessere Rückverfolgbarkeit und zudem mehr Genauigkeit».

Auch Werkstattleiter Joël Milley ist vom System überzeugt: «Es ermöglicht uns, den Stand der Produktion in Echtzeit zu erfassen. Diese Funktionalität ist für die Lagerbewirtschaftung, die Chargenplanung und die Glättung der Produktionsspitzen unabdingbar.» Roger Capaz, der in der Planung tätig ist, schätzt «dass die Produktionsverfolgung dank der beinahe vollständigen Echtzeitlösung merklich einfacher geworden ist».

Online-Funktionalität für Direktkunden geplant

Mit der Einführung von SAP R/3 ist die Informatikentwicklung bei Caran d'Ache keineswegs abgeschlossen. Gegenwärtig arbeitet das Projektteam an der Implementierung des SAP Business Warehouse, einer Entscheidungshilfe auf Datenbankbasis. Grosse Aufmerksamkeit gilt auch der Einbindung der drei Tochtergesellschaften. In Zukunft sind überdies Webapplikationen geplant, über die Direktkunden online bestellen können – eine für Caran d'Ache und Kunden völlig neue Lösung. ■

RESH@RE

Abzug am richtigen Ort

Tempi passati: Handwerker brachten Schachteln mit Quittungen zum Treuhänder. Heute nutzen sie die Vorzüge des Computers – und von SAP-Software.

«C hämifäger, schwarze Maa, hät es ruessigs Hämpli aa. Nimmt de Bäse und de Lumpe, macht die böse Buebe z'gumpe.» Mit der Beschreibung im althergebrachten Kindervers hat der Kaminfeger von heute kaum mehr etwas gemein. Aus dem schmutzigen Handwerker ist längst ein gern gesehener Feuerungsfachmann geworden, der sich mit Öl- und Schnitzelbrennern ebenso gut auskennt wie mit Cheminées oder Kachelöfen – ohne dass überall Russ zurückbleibt.

Kaminfeger Peter Aebli aus dem Sankt-gallischen Engelburg ist einer dieser Berufsleute. Als er vor drei Jahren quasi über Nacht zum eigenen Geschäft kam, musste Aebli feststellen, dass die plötzliche Selbstständigkeit neben der unternehmerischen Freiheit auch zusätzliche

Pflichten mit sich brachte. Aber der «Papierkram», wie manche die Buchhaltung etwas despektierlich bezeichnen, gehört mit Bestimmtheit nicht zum Kerngeschäft eines Kaminfegers. Peter und Lilian Aebli fassten einen Entschluss: «Bevor wir viel Zeit in die Buchhaltung investierten, um uns dann doch an einer unprofessionellen Steuerabrechnung die Finger zu verbrennen, wollten wir diese Arbeit auslagern. So kamen wir mit Ernst & Young ins Gespräch.»

Eine saubere Angelegenheit

Ernst & Young (E&Y) offerierte Aebli mit resh@re (siehe S.12) ein Outsourcingmodell für ihre Buchhaltung, das sich speziell für KMU eignet. Die Kombination von E&Y-Fachwissen und Software auf SAP-Basis garantiert dem Kunden einen erstklassigen



Früher der «schwarze Mann», heute ein Glücksbringer und gern gesehener Fachmann.

Buchhaltungsservice zu fix kalkulierbaren Konditionen. Da E&Y mit einer internetbasierenden ASP-Lösung arbeitet – @ccounting von SAP-Partner ERPsourcing –, können Aebli ihr Konto jederzeit über einen passwort-

geschützten Internetzugang einsehen. Dabei können sie ihre Daten für Auswertungen oder Nachprüfungen auf den eigenen Rechner laden.

Für Aebli ist resh@re von Ernst & Young eine saubere Angelegenheit: «Auf den ersten Blick mag es übertrieben scheinen, die Buchhaltung für einen Kleinbetrieb auf diese Weise auszulagern. Vergleichen wir aber die Kosten mit dem Aufwand, der im Heimbüro entstehen würde, geht für uns die Rechnung auf.» Lilian Aebli leistet dabei wichtige Vorarbeit, indem sie Ausgaben und Einnahmen auf ihrem Computer vorerfasst. Alles andere macht Ernst & Young: Buchhaltung, Mehrwertsteuer, Jahresendabrechnungen für AHV und ALV sowie die Steuerrechnung. Peter Aebli tut inzwischen das, was er am besten kann: Er sorgt für die optimale Luftzirkulation in Heizungsanlagen aller Art. Und kann sich darauf verlassen, dass der Abzug in der Steuererklärung genauso fachgerecht erledigt wird wie der im Kamin. ■

SAP PER INTERNET

Mehr Zeit für die Kunden

Der Lachener Unterhaltungselektronikspezialist Felix Martin nutzt die betriebswirtschaftlichen Anwendungen seines Treuhänders und hat damit zum ersten Mal Finanz- und Ertragslage jederzeit unter Kontrolle.

Seit über 27 Jahren verkauft der autorisierte Fachhändler Felix Martin in seinem Studio für gehobene Unterhaltungselektronik in Lachen SZ erfolgreich renommierte Marken wie Bang & Olufsen, Revox und Loewe. Höchste Massstäbe legte Felix Martin auch bei der Auswahl der betriebswirtschaftlichen Software an, die seine in die Jahre gekommenen Anwendungen ablöste. «Ich suchte ein System, das in Bezug auf Technologie und Betriebswirtschaft den modernsten Grundsätzen

entspricht», erklärt Martin, Inhaber des gleichnamigen Betriebes. «Das System sollte meinen administrativen Aufwand minimieren, so dass ich mich wieder vermehrt dem Verkauf und den Kunden widmen kann.» Aber auch die Kosten mussten für einen KMU-Betrieb verkraftbar sein.

Dem von atlantis it-solutions und dem Treuhandbüro Fidewo AG vorgeschlagenen SAP-System zu fixen Kosten stand er zuerst sehr kritisch gegenüber. «Eine schnelle und kostengünstige SAP-Einführung bei einem KMU mit zehn Mitarbeitern wie dem unsrigen hielt ich für unrealistisch», erklärt Felix Martin seine Vorbehalte. Schliesslich überzeugte ihn aber das Modell von atlantis und Fidewo, bei dem er über das Internet auf ein komplettes mySAP.com-System zugreifen kann, das bereits auf

die Bedürfnisse eines KMU-Betriebes voreingestellt ist und lediglich noch an die Prozesse von Felix Martin angepasst werden muss.

Controlling-Instrumente wie bei grossen Firmen

Nach nur dreimonatiger Einführungszeit wickelt Felix Martin seit dem 1. Juni 2002 sämtliche betrieblichen Kernprozesse über ein SAP-System ab, das auf vorgefertigten Standardfunktionen, den «atlantis smart tools», basiert. Dabei greift er über eine sichere VPN-Verbindung auf die bestehende SAP-Infrastruktur – Hardware und Software – seines Treuhänders Fidewo zu, der dieselben Templates nutzt. Auf diese Weise kann der Treuhänder auch seine Funktion als betriebswirtschaftlicher Berater des KMU wahrnehmen.

Felix Martin ist mit der neuen Lösung vollumfänglich zufrieden. «Die wohl markanteste Effizienzsteigerung liegt in der Integration der Geschäftsprozesse», sagt Martin. «Bereits bei der Erstellung einer Offerte wird die Basis für die spätere Auftragsbestätigung, den Lieferschein sowie die Faktura gelegt.» Zum ersten Mal in seiner Geschäftstätigkeit erhält Martin umgehend umfassende Informationen über die Finanz- und Ertragslage seiner Firma. Neben den täglichen Auswertungen in Echtzeit verfügt er nun bereits am dritten Arbeitstag des Monats über eine qualitativ hoch stehende Auswertung des Vormonats. «Heute nutzen wir dieselben Controlling-Instrumente, wie sie grosse Unternehmen einsetzen, und verfügen dadurch jederzeit über aktuellste Auswertungen», sagt Felix Martin. ■

MYSAP CRM MOBILE SALES

Diese Daten sitzen

Die Aussendienstmitarbeiter bei der Albert Stoll Giroflex AG synchronisieren ihre Notebooks täglich mit dem Firmennetzwerk und verfügen so immer über aktuellste Daten aus ihrem Verkaufsgebiet. Gleichzeitig stellen sie auf diese Weise die selbst erarbeiteten Informationen zu ihren Kunden der Verkaufsleitung zur Verfügung. Grundlage für diese Verkaufsoptimierung bei Giroflex bildet mySAP CRM Mobile Sales.

Bei der Giroflex, dem Spezialisten für Bürostühle, arbeiteten die Kundenberater im Aussendienst bis vor kurzem mit den unterschiedlichsten Lösungen. «Bei den meisten waren Ordner und traditionelle Agenden im Einsatz. Es gab auch ein älteres PC-Sales-Force-Programm», erinnert sich Theodor Kraus, SAP-Verantwortlicher bei Giroflex in Koblenz. «Das Hauptproblem dabei war, dass in den einzelnen Marktorganisationen unterschiedlich und mit mehreren Tools gearbeitet wurde. Neu eintretende Aussendienstmitarbeiter mussten sich für jeden ihrer Kunden die Informationen über frühere Aktivitäten und über Beziehungen in mühevoller Arbeit neu zusammentragen.» Giroflex entschloss sich deshalb dazu, diese Schwachstelle mit dem Aufbau eines einheitlichen Berichtswesens zu beheben.

Ziel des Ende 2001 lancierten Projekts war es, eine konsistente Datenbasis für alle Mitarbeitenden zu schaffen, mit der sie offline an ihrem Notebook und trotzdem im System integriert arbeiten können. In einer späteren Phase sollen die Daten auch ausgewertet und aktiv für Verkauf und Marketing genutzt werden können.

Integration ins ERP-System

Wichtigstes Kriterium für die Evaluation einer passenden Mobile-Sales-Software war, dass sie nahtlos mit dem bestehenden SAP-ERP-System korrespondiert. «Wir haben aufgrund der bisherigen Erfahrungen mit SAP die Verwendung von Standards zur Firmenstrategie erhoben», erklärt Theodor Kraus. «Es war daher nahe liegend, auch für das CRM eine integrierte Lösung von SAP zu wählen, die uns innerhalb des IT-Systems uneingeschränkte Verbindungsmög-

lichkeiten bietet.» Das Rennen machte mySAP Customer Relationship Management (mySAP CRM) Mobile Sales, das mit vorkonfigurierten und individuell anpassbaren Geschäftsszenarien (Best Practices) die Einführungszeit deutlich verkürzt. Innerhalb von nur drei Wochen war das CRM-System bereits so weit eingerichtet, dass die SAP-Kernprozesse betrieben werden konnten. Da Best Practices den Grossteil der Giroflex-Anforderungen bereits abdeckte, war der verbleibende Anpassungsaufwand gut überschaubar und wurde termingerecht realisiert.

Tägliche Datensynchronisierung

Seit Anfang Mai 2002 arbeiten nun die ersten 15 Giroflex-Verkaufsberater sowie die Verkaufsleitung produktiv mit mySAP CRM Mobile Sales. Täglich synchronisieren sie ihre Notebooks mit dem Firmenserver und laden dabei die offline erfassten Daten in das CRM-System. Gleichzeitig speichern sie neue Informationen aus dem Unternehmensnetzwerk auf ihrem Notebook. Der Umweg ins Büro ist dabei unnötig, ist doch die Synchronisation auch von zu Hause aus via Telefonleitung möglich.

«Die Aussendienstler bereiten sich mit den synchronisierten Daten am Notebook auf ihre Treffen mit dem Kunden vor, wann und wo sie wollen», sagt Theodor Kraus. In den meisten Besprechungen mit ihren Kunden verlassen sich die Giroflex-Verkaufsberater allerdings dann wieder auf ihre alten Werkzeuge Produktmappen, Papier und Bleistift. Das Notebook wird noch als Barriere zwischen Kunden und Verkaufsberater gesehen.

Analytische Datenauswertung

Bis anhin braucht die Verkaufsleitung die erfassten Informationen vor

allem zur Steuerung der Vertriebsaktivitäten. In einem weiteren Schritt wird sich Giroflex jedoch auch die vielfältigen Analysemöglichkeiten

der SAP-Software verstärkt zunutze machen und den Aussendienstmitarbeitern damit eine zusätzliche Hilfe bieten. ■



GIROFLEX

GIROFLEX: DEM SITZEN AUF DER SPUR

Die 1872 in Koblenz gegründete Albert Stoll Giroflex AG ist eine Pionierin in der Herstellung ergonomisch konzipierter Sitzmöbel. Bereits 1919 beschloss Albert Stoll II, der Sohn des Firmengründers, sich ganz auf Bürostühle zu konzentrieren. Er war von der schnellen Entwicklung der Industriegesellschaft hin zur Dienstleistungsgesellschaft überzeugt und sah

das Problem des Langzeitsitzens deutlich voraus. 1928 brachte Giroflex mit dem seinerzeit berühmt gewordenen und weltweit patentierten «Federdreh» den ersten Drehstuhl mit Abfederung auf den Markt. Heute ist Giroflex mit eigenen Produktionsstätten, Lizenznehmern und Vertriebspartnern in 19 Ländern auf vier Kontinenten vertreten.



Wahre Grösse ist wenn das Grosse auch im Kleinen funktioniert

Als erfolgreiches KMU haben Sie die gleichen prozessunterstützenden Anforderungen an eine IT-Lösung wie ein Grossunternehmen. Was liegt da näher als eine auf mySAP.com basierende Branchenlösung?

it.engine

Ihre Branchenlösung von SAP (Schweiz) AG qualifiziert

- Anlagen- und Sondermaschinenbau
- Allgemeiner Maschinenbau
- Elektrische Maschinen und Geräte
- Baugruppen-, Einzelteil- und Serienfertigung

Alles aus einer Hand

Konzeption, Beschaffung von Softwarelizenzen, Implementation und Betreuung. Wir übernehmen die Leitung über das gesamte Projekt einschliesslich der Koordination von Subunternehmern und sonstigen Lieferanten

itelligence

In der Luberzen 40, CH-8902 Urdorf, Telefon +41 (0)1 735 85 55, Fax +41 (0)1 735 85 50
Bolligenstrasse 52, CH-3006 Bern, Telefon +41 (0)31 340 32 32, Fax +41 (0)31 340 32 30
E-Mail: infoswiss@itelligence.ch, www.itelligence.ch



IT.ENGINE

Präzision leicht gemacht

Die Anfertigung von Prototypen und der Bau von Kleinserien stellen hohe Anforderungen an die Produktionsplanung. Die Leichtbauspezialisten von Alcan Airex Composites haben mit der mySAP-All-in-one-Branchenlösung it.engine für das schwerwiegende Problem eine elegante Lösung gefunden.

Alcan Airex Composites, eine Firma des Alcan-Konzerns, stellt in Altenrhein SG aus verschiedenen Verbundwerkstoffen gewicht- und energiesparende Serienbauteile für Fahrzeuge im Massentransport in den Bereichen Strasse und Schiene sowie individuelle Lösungen für Strassenfahrzeuge her – vom Sportwagenspoiler bis zu Komponenten für Überlandbusse.

Mitte 2001 stand dem bestehenden betriebswirtschaftlichen System ein Relaiswechsel bevor, der de facto einem Neuaufbau gleichgekommen wäre – die Chance für Alcan Airex Composites, eine Standortbestimmung vorzunehmen. «Wir wollten mit einer Neuevaluation unsere IT-Strategie grundlegend überdenken», sagt Thibault de Kalbermatten, Geschäftsführer von Alcan Airex Composites AG. «Über unser Schwesterunternehmen Alcan Airex im aargauischen Sins stiessen wir dabei auf den SAP-Einführungspartner itelligence, der dort bereits ein SAP-System erfolgreich implementiert hatte.»

Die Spezialisten von itelligence schlugen die SAP-Branchenlösung it.engine für den Anlagen- und Sondermaschinenbau sowie für Baugruppen und Einzelteilhersteller vor. Für das Softwarepaket von itelligence sprachen insbesondere die bereits voreingestellten branchenspezifischen Prozesse sowie die Einführung zu einem fixen Preis. Dazu kam, dass SAP im Konzern zwar nicht Standard, aber doch sehr weit verbreitet ist.

«Wir beschlossen, die SAP-Lösung zu implementieren und unsere Geschäftsprozesse an die neue Software anzupassen», sagt Thibault de Kalbermatten, der allerdings auch eine wichtige Bedingung stellte: «Das Projekt hatte tief greifende Auswirkungen auf unsere Abläufe;



Die Anfertigung von Klein- und Mittelserien erfordert eine präzise Koordination aller Arbeitsschritte in der ganzen Produktionskette – von der Projektierung bis hin zur Endmontage.

aus diesem Grund verlangten wir, dass die gleichen Spezialisten von itelligence eingesetzt wurden, die bereits bei Alcan Airex in Sins für die SAP-Einführung verantwortlich zeichneten.»

Branchenprozesse für die Fertigung

Bereits am 12. August 2002 – nach nur siebenmonatiger Einführungszeit – konnte die mySAP-All-in-one-Branchenlösung it.engine for engineering und it.engine for components in Betrieb genommen werden. Sie umfasst ein komplettes ERP-System von SAP, das mit branchenspezifischen Anwendungen die Bereiche Projektierung, Konstruktion und Prototypenbau sowie die Fertigung von Klein- und Mittelserien (Just-in-time-Fertigung) umfasst. Dazu kommen die Logistik, das Rechnungswesen und die Personalwirtschaft sowie die Betriebsdatenerfassung und der elektronische Datenaustausch mit den Kunden. Thibault de Kalbermatten ist mit

dem neuen System sehr zufrieden: «Wir verfügen heute schneller über aussagekräftigere Daten; damit haben wir unsere Projekte besser unter Kontrolle und sind jederzeit über die Kosten im Bild.» Da in it.engine ein ausgefeiltes Projektmanagement integriert ist, kann ein Auftrag sowohl aus der Sicht des Controllings als auch aus dem Blickwinkel der Montage betrachtet werden. Durch die volle Integration der Finanzbuchhaltung und des Controllings verfügt Alcan Airex Composites heute zusätzlich über einen einwandfreien Wertefluss.

«Wir unterhalten sehr enge Kontakte mit dem Konzern und arbeiten direkt mit Alcan Airex in Sins zusammen», erklärt Kalbermatten. «Mit einer einheitlichen Softwareplattform können wir auch die Zusammenarbeit mit dem Konzern deutlich verbessern.» In einem weiteren Schritt möchte Alcan Airex Composites daher das SAP-System noch enger mit weiteren Firmen des Konzerns verknüpfen. ■

ALCAN AIREX COMPOSITES

Alcan Airex Composites AG ist Mitglied des Alcan-Konzerns. Als Systempartner für Anbieter in den Märkten Strasse und Schiene entwirft und fertigt Alcan Composites aus speziellen Verbundwerkstoffkombinationen mit modernsten Technologien wie RTM (Resin Transfer Moulding), VAK (Vakuum-Injektionstechnik) und AVT (Airex-Vakuum-Klebeteknik) unter anderem modular aufgebaute und ausgerüstete Kabinen für Lokomotiven, montagefertige Bauteile von Motorraumabdeckungen sowie Spoiler und weitere Zubehörteile für den Strassenverkehr. In Altenrhein beschäftigt Alcan Airex Composites 160 Mitarbeitende und erzielte 2001 einen Umsatz von 40 Millionen Franken.

SAP BUSINESS ONE

Betriebssoftware in nur vier Tagen

Sich selber beschenken macht Freude. Oder wie das Informatikunternehmen BurBit GmbH über die Festtage mit SAP Business One zu einer neuen Geschäftssoftware kam.

Das ging wirklich schnell. Seit Ende 2002 ist die Deutschschweizer Version von SAP Business One, der Business-Software für kleinere, vertriebsorientierte Unternehmen, verfügbar. Und bereits ist der erste Kunde produktiv. Zwischen Weihnachten und Neujahr hat die Informatikfirma BurBit GmbH das innovative Softwarepaket für Buchhaltung, Vertrieb, Einkauf, Kontaktmanagement, Controlling und Reporting eingeführt. Am 1. Januar 2003 ging das SAP-System am Hauptsitz im schwyzerischen Goldau live.

Standardsoftware überzeugt

«Standardisierte Geschäftssoftware wird für KMU immer interessanter», meint BurBit-Geschäftsführer Markus Burch, der zusammen mit dem SAP-Partner Data Unit aus Sursee das neue System selber eingeführt hat. «Mit SAP Business One haben wir nun

eine für KMU konzipierte betriebswirtschaftliche Lösung eines etablierten Herstellers, die uns völlig überzeugt. Daher auch der Entschluss, SAP Business One sozusagen im Selbstversuch einzuführen, bevor wir damit an die Kunden treten.» Softwareingenieur Burch ist seit vielen Jahren im Bereich von betriebswirtschaftlichen Lösungen tätig und hat eingehende Erfahrungen gesammelt, was die Anpassung und Programmierung von so genannten «Insellösungen» angeht. Seit geraumer Zeit war er für seine eigene, zehn Mitarbeitende zählende Firma BurBit auf der Suche nach einer fortschrittlichen Betriebssoftware, die vor allem im Kontaktmanagement deutliche Verbesserungen bringen sollte.

Effizientes Kontaktmanagement

«Gerade in kleinen Unternehmen ist viel Wissen über den Kunden, seine Bedürfnisse und die eingesetzten Lösungen und Produkte an einzelne Mitarbeiter gebunden. Mit SAP Business One entschärfen wir durch ein fortschrittliches Kontaktmanagement nicht nur dieses Abhängigkeitsproblem, sondern schaffen gleichzeitig



Erste Wahl: Die Standardsoftware SAP Business One für kleinere KMU lässt sich auf unternehmensspezifische Bedürfnisse anpassen und glänzt mit einer sehr kurzen Einführungszeit.

eine Datenbasis für saubere Analysen, kundenspezifische Berichte und Verkaufsprognosen», sagt Burch. Was die Standardfunktionen betriebswirtschaftlicher Software angeht, verlasse er sich ganz auf das Know-how von SAP. Kundenspezifische Anpassungen liessen sich selber vornehmen, die Integration in die Welt von mySAP.com stehe ebenfalls offen. «Bezieht man die schnelle Einführungszeit und die leicht kalkulierbaren Kosten für Hardware und Soft-

ware mit ein, ist SAP Business One eine ideale Lösung. Nicht nur für uns, sondern auch für viele unserer Kunden.»

Noch ist es für Markus Burch zu früh, Aussagen über die Auswirkungen der neuen Software zu machen. Klar ist aber: Der erfahrene Informatikingenieur hätte sich nie eine Software unter den Weihnachtsbaum gelegt, von der er selber nicht überzeugt wäre. «Nicht nur unsertwegen, sondern auch unseren Kunden zuliebe.» ■

APPLICATION SERVICE PROVIDING

Finanz- und Rechnungswesen auslagern

Weit mehr als eine Alternative zu gängiger betriebswirtschaftlicher Software: «resh@re» von Ernst & Young nutzt konsequent die Vorteile des Internets und erlaubt eine gezielte Auslagerung von Salär-, Finanz- und Rechnungswesen für KMU.

Kaminfergeschäft (S.8) oder weltweit führender Softwarehersteller: Outsourcing ist nicht Neues mehr. Gerade für mittlere und kleine Unternehmen gibt es zahlreiche gute Gründe zur externen Vergabe von Buchhaltungsaufgaben. Wer einen kompetenten Partner da-

mit betraut, kann mit kalkulierbaren Kosten und einer professionellen Abwicklung der geforderten Aufgaben rechnen. Zugleich vermeidet er die Bindung wichtiger interner Ressourcen und gewinnt Zeit, um sich auf seine eigenen Kernprozesse und -kompetenzen zu konzentrieren.

Eine neue Dimension für das Outsourcing administrativer Aufgaben eröffnet das Software-Mietmodell Application Service Providing (ASP), so auch für resh@re, eine auf SAP basierende Lösung von Ernst & Young (E&Y). Die gemeinsame Nutzung einer Softwarelösung über das Internet erlaubt nicht nur eine individuelle

Arbeitsteilung zwischen Kunden und Dienstleister, sondern garantiert gleichzeitig höchste Flexibilität: Gleichgültig, ob Saläradministration, Finanz- oder Rechnungswesen vollumfänglich oder nur in Teilbereichen durch E&Y abgewickelt wird – über das Internet hat der Auftraggeber jederzeit Zugriff auf seine Daten und damit auch die Kontrolle.

resh@re ist modular aufgebaut und erlaubt es so dem Kunden, exakt jene Dienstleistungen zu beziehen, die er benötigt. p@yroll für die Saläradministration basiert auf dem SAP-Modul HR, @ccounting für die Buchhaltung nutzt zusätzlich Grund-

lagen der SAP-Module Finanzbuchhaltung und Controlling. Für Handels- und Produktionsunternehmen sowie Dienstleister werden branchenbezogene Lösungen angeboten, die auf dem Applikationsumfang der entsprechenden SAP-Lösung basieren. Mit kalkulierbaren Fixkosten statt hohen Anfangsinvestitionen, einer Projektimplementierungszeit von wenigen Tagen und der Leistungsgarantie von Ernst & Young macht resh@re das Auslagern von Aufgaben, die nicht zur Kernkompetenz von KMU gehören, noch preiswerter und einfacher als zuvor.

www.ey.com/ch/awb/sap ■

SAP SMART BUSINESS SOLUTIONS

SAP Business One: Den Verkauf jederzeit im Griff

Der persönliche Kontakt ist und bleibt der wichtigste Faktor im Verkauf. Dass alle dafür benötigten Informationen jederzeit schnell verfügbar sind, dafür sorgt SAP Business One.

Mit SAP Business One rundet SAP ihre Produktpalette mit einer Business-Software für kleinere KMU ab. Das Softwarepaket ist speziell auf vertriebsorientierte Firmen zugeschnitten und umfasst eine breite Palette an Geschäftsprozessen. Dazu gehört auch eine Vielzahl an Funktionen für das Customer Relationship Management (CRM). SAP Business One unterstützt nicht nur das Verkaufsteam bei der täglichen Arbeit, sondern stellt auch der Verkaufsleitung ein Führungsinstrument zur Verfügung, das sowohl eine effektive Erfolgskontrolle als auch eine integrierte Planung ermöglicht.

Zu den wichtigsten Funktionen von SAP Business One für den Verkauf gehören:

■ **Kontaktmanagement.** Mit frei definierbaren Feldern bietet SAP Business One jederzeit einen kompletten Überblick über Kunden und die mit ihnen zusammenhängenden Aktivitäten – vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss.

■ **Integration von Microsoft Office.** Daten aus SAP Business One können per Mausklick in ein Word-Dokument oder eine Excel-Tabelle exportiert werden. Office-Dateien lassen sich umgekehrt einfach einem Kontakt oder einem Verkaufsprojekt zuordnen.

■ **Zentraler Datenzugriff.** Alle Daten zum Verkaufsprojekt befinden sich an einem Ort. Informationen zu Potenzial, Geschäftspartnern und Mitbewerbern lassen sich auf Ebene des Verkaufsprojekts verwalten und auf Ebene Verkaufsgebiet konsolidieren.

■ **Berichte und Analysen.** SAP Business One verfügt über eine Vielzahl von Berichten und Analysen, mit denen einfach kundenspezifische



Damit der Fisch auch am Ende der Verkaufskette noch fangfrisch ist: SAP Business One stellt alle für den Verkauf relevanten Informationen schnell zur Verfügung. Selbst grafische Auswertungen und Analysen lassen sich jederzeit per Mausklick erstellen.

Berichte und Verkaufsprognosen zusammengestellt werden können.

■ **Angebotserstellung.** SAP Business One unterstützt die Erstellung von Angeboten in allen Phasen – von der Preisfindung bis zur grafischen Gestaltung.

■ **Verkaufsstufenanalyse.** Vom Erstkontakt bis zum Vertragsabschluss lassen sich beliebig viele Stufen

entlang dem Verkaufstrichter definieren, die zu einer Kundengruppe oder auf Ebene einer Verkaufsmannschaft verdichtet werden können. Zur Visualisierung dienen eine statische und eine dynamische Sicht (siehe Grafik).

Einfache Bedienung mit Drag & Relate

Die Benutzeroberfläche von SAP Business One ist genau auf die

Wünsche der Kunden hin entwickelt worden. Mit der innovativen und patentierten Technologie Drag & Relate hat der Anwender durch einfaches Verschieben von Feldinhalten von einem in das andere Fenster einen schnellen Zugriff auf alle gewünschten Informationen. Mit der Maus lässt sich beispielsweise eine Artikelnummer auf das Feld «Retouren» ziehen (drag) und damit eine Verbindung herstellen (relate), die zu einer Liste aller retournierten Artikel führt.

Vorteile für Verkäufer und Verkaufsleiter

Der integrierte Ansatz von SAP Business One ermöglicht es dem gesamten Verkaufsteam – Verkäufern und Verkaufsleitern –, sich intuitiv

im System fortzubewegen und fast «automatisch» zu der Informationsdichte zu gelangen, die es tatsächlich interessiert. So lassen sich beispielsweise zu einer einzelnen Offerte an einen Kunden mit einem Mausklick seine Stammdaten, die Bewegungen auf seinem Konto, die Verkaufstatistik, die Kontakthistorie oder alle offenen Verkaufsprojekte anschauen. Auf diese Weise können sich Verkäufer und Verkaufsleiter sehr schnell ein umfassendes Bild von ihren Kunden machen.

SAP Business One ist in der Deutschschweiz seit Dezember 2002 verfügbar und wird über ein Netz von SAP Sales- und Servicepartnern vertrieben.

www.sap.ch/smart

resh@re: Outsourcing-Lösung mit Online-Datenzugriff

Ernst & Young Know-how kombiniert mit
SAP-Standards zu KMU-Preisen

resh@re bietet trotz Auslagerung des gesamten Finanz- und Rechnungswesens – oder Teilen davon – den jederzeitigen Online-Zugriff auf Ihre Daten. Ermöglicht wird das durch den Einsatz bewährter SAP/ASP-Standards, welche modular aufgebaut sind.

Profitieren Sie von den Vorteilen von resh@re:

- Branchenspezifische Module
- Höchste Flexibilität
- Klar kalkulierbar und kostengünstig
- Maximale Datensicherheit

Kontaktieren Sie uns, wir zeigen Ihnen gerne die Möglichkeiten des Outsourcing für Ihren Betrieb auf und definieren mit Ihnen die richtige resh@re-Lösung.

Tel. 058 286 37 37

www.ey.com/ch/awb/sap

iEX 03 – die Fachmesse fürs E-Business

Vom 5. bis 7. Februar 2003 findet in den Hallen der Messe Zürich die iEX 03 statt. Vor sieben Jahren als Internet Expo ins Leben gerufen, präsentiert diese Fachmesse heute E-Business in allen Varianten.

Rund 300 Aussteller – von den grössten Softwareanbietern in der Schweiz über Webspezialisten, IT-Dienstleister und Integrierten bis hin zu Service-Providern und Online-Medien – zeigen ihre Leistungen rund ums Thema Internet. «Die grosse Zahl an Ausstellern und die Präsenz von führenden Anbietern sind Beleg für die Bedeutung

der iEX in der Schweizer Wirtschaft», meint Giancarlo Palmisani, Messeleiter iEX 03.

Die SAP Schweiz stellt in der Halle 4, Stand 4.103, die nahtlose Zusammenarbeit («Collaboration») mit Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern ins Zentrum ihrer Demonstrationen. Eine ganzheitliche Wertschöpfungskette – von Supplier und Customer Relationship Management über die kollaborative Produktentwicklung bis zur elektronischen Rechnungspräsentation – wird anhand des Kaffeegewinnungsprozesses anschaulich präsentiert. 14 ausgesuchte Partner zeigen ergänzend zu jedem Prozessschritt

aktuelle Lösungen aus der Praxis. Für kleinere und mittelständische Unternehmen, die sich als Zulieferer von grösseren Unternehmen mit dem Thema «Collaboration» befassen, präsentiert SAP passende mySAP-All-in-one-Lösungen und mit SAP Business One erstmals auch an der iEX die Standardlösung für kleinere Unternehmen.

EAI (Enterprise Application Integration), die technologische Basis für die optimale Abstimmung und Automatisierung von unternehmensübergreifenden Prozessketten, fasst SAP unter dem Begriff mySAP Technology zusammen. Hier kann der interessierte iEX-Besucher am SAP-

Stand über Java Web Applications und Exchange-Infrastrukturen sowie Web Services zur Integration von .net und Websphere diskutieren.

Täglich werden von SAP verschiedene Rundgänge zum Thema «Integration über die Unternehmensgrenze hinaus» durchgeführt. Diese Führungen durch den SAP-Stand bieten dem Besucher in 30 Minuten einen repräsentativen Überblick über die Vorteile einer ganzheitlichen Integration der Unternehmensprozesse.

Anmelden für diese Rundgänge kann man sich unter

www.sap.ch

SAP-Schulung für Anwender

Unter dem Titel «SAP für Anwender – Grundlagen der Navigation» bietet SAP in Regensdorf eintägige Kurse an, die die Anwender mit den grundlegenden SAP-Funktionen vertraut machen und ihnen helfen, SAP R/3 optimal zu nutzen. Im Mittelpunkt der Schulung stehen Inhalte wie SAP Easy Access, das Arbeiten mit Transaktionen sowie die Handhabung und der Aufbau der SAP-Benutzeroberfläche. Mit praxisorientierten Übungen wird den Teilnehmenden ein einfacher Zugang zu

den verschiedenen Anwendungen des SAP-Systems vermittelt.

Die SAP-Schulung kann ohne spezielle Voraussetzungen besucht werden und eignet sich auch ideal als Vorbereitung auf die neue SAP-Anwender-Zertifizierung. Die eintägigen Kurse (Preis CHF 475.–) finden am 14. Februar und am 24. März 2003 im SAP-Schulungszentrum in Regensdorf statt.

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.sap.com «Schulung» oder bei education.switzerland@sap.com

St. Galler KMU Dialog

Im Rahmen der Vortragsreihe «St. Galler KMU Dialog» veranstalten SAP, die beiden St. Galler Unternehmen Process Partner und TDS MultiVision in Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen Institut für gewerbliche Wirtschaft an der Universität St. Gallen (HSG) zweimonatlich Referate zu den betriebswirtschaftlichen Herausforderungen, die der Markt an kleine und mittelgrosse Unternehmen stellt. Aufgrund des grossen Interesses wird die Veranstaltungsreihe, die nicht nur Theorie vermittelt, sondern auch Lösungen

aus der Praxis vorstellt, auch dieses Jahr wieder durchgeführt. Der St. Galler KMU Dialog richtet sich an Führungskräfte von Klein- und Mittelunternehmen. Die nächsten Daten des St. Galler KMU Dialogs: 25. März, 22. April und 27. Mai jeweils um 18.30 Uhr an der Universität St. Gallen (HSG).

<http://www.sg-kmu-dialog.ch>



ST.GALLER > KMU >> DIALOG

Informieren Sie sich

SAP bietet Ihnen mehrere Möglichkeiten, sich über Lösungen und Themen, die für Ihr Unternehmen von Bedeutung sein können, zu informieren. Anwendungs- und Lösungsberichte, Hintergrundinformationen und Entscheidungsgrundlagen finden Sie

- auf der Homepage www.sap.ch
- an Veranstaltungen
- über diesen Talon

Name Vorname
 Funktion
 Telefonnummer E-Mail
 Firma Branche
 Adresse
 URL

Anzahl Mitarbeitende Ihres Unternehmens:

- weniger als 10
- 11–20
- 21–50
- 51–100
- 101–200
- mehr als 200

Ich melde mich hiermit für die kostenlose Veranstaltung an:

- St. Galler KMU Dialog vom 25. März 2003

Bitte informieren Sie mich über:

- SAP Business One
- E-Procurement
- Treuhandlösungen
- SAP-Schulung für KMU
- die vorgestellte Lösung:
- andere Themen:
- laufend über Neuerungen aus dem KMU-Umfeld

Unter www.sap.ch können Sie sich für sämtliche Veranstaltungen anmelden, informieren, Unterlagen bestellen und sich anhand von Erfahrungsberichten in gedruckter Form und in Form von Videos ein Bild über den Einsatz von SAP-Software bei KMU machen. Talon einsenden an SAP (Schweiz) AG, KMU Marketing, Althardstrasse 80, 8105 Regensdorf, oder faxen an 058 871 61 12



Clone&Test!*

* ein Produkt der **Pecaso**
People Capital Solutions

**Clone&Test! kopiert, anonymisiert
und vergleicht mySAP-HR-Daten.**

**Clone&Test! baut sekundenschnell
Ihre Testbestände auf.**

**Clone&Test! führt Sie sicher durch
LCP's dank Vergleich der
Abrechnungsergebnisse.**

Unternehmen wie UBS, Kuoni, SAP,
Siemens, Ringier, Swisscom und über
400 weitere Kunden vertrauen
bereits auf Clone&Test!

*"...a helpful tool for SAP clients (providing) a powerful and
automated way to produce and compare comprehensive test data."*
Elena Ordonez, Senior Vice President GBU Human Resources, SAP.

www.hr-campus.ch

Clone&Test! Make the Difference.

Die HR Campus AG bietet seit 1998 qualitativ hochstehende und umfassende Dienstleistungen im Bereich mySAP® Human Resources an und gehört mit ihren über 100 produktiven Kunden zu den führenden HR Beratungsunternehmen in der Schweiz. Das Consultingangebot wird durch Entwicklung und Betreuung von schweizerischen HR Spezifika wie Payroll Liechtenstein, Salärvergleiche oder der bewährten mySAP-HR Einführungsmethodik HR easy to go erweitert.

Die enge Partnerschaft mit der internationalen Unternehmungsgruppe Pecaso garantiert den Kunden Zugang zu innovativen e-HR-Lösungen und einem breit gefächerten Human Resources Know-how.



Besuchen Sie uns am
SAP-Stand an der
Personal Swiss 2003!
21. + 22. Mai, Messe Zürich

Human Resources
Consulting Services

