



## felix martin runs SAP

Seit 2 Jahren setzt felix martin aus Lachen als typisches Kleinunternehmen SAP für die Abwicklung sämtlicher administrativen Prozesse ein.

Nach nur vier Monaten Projektarbeit hat felix martin, Lachen, als erster TV- und HiFi-Fachbetrieb in der Schweiz SAP in Zusammenarbeit mit den beiden Wollerauer Beratungsunternehmen atlantis it-solutions GmbH und Fidewo AG, Treuhand & Unternehmensberatung, SAP erfolgreich eingeführt und umgesetzt.

Seit Juni 2002 werden sämtliche betrieblichen Kernprozesse über ein auf vorgefertigten Standard-Funktionen (*smart-tools*) basierendes SAP-System abgewickelt.

Schon während den Projektarbeiten zeichnete sich schon bald ab, dass SAP für mein Unternehmen einen effektiven Mehrwert generiert. Heute, 2 Jahre nach der Projektumsetzung, habe ich die Gewissheit darüber: **SAP generiert Mehrwert:**

**20 % Einsparung in der Abwicklung der administrativen Prozesse, d.h. 1 Tag pro Woche mehr Zeit für Kunden und Familie !**

**30 % Umsatzsteigerung im Werkstattbereich durch konsequentes Erfassen der erbrachten Dienstleistungen !**

**40 % Einsparung der jährlichen Treuhandkosten trotz intensiverer Nutzung der Dienstleistungen meines Treuhänders !**

**Der Einsatz von SAP ist für mich auch ein wichtiges Marketing-Instrument ! Unsere Geschäftspartner wissen, dass wir gut organisiert sind und unsere Geschäftsprozesse im Griff haben ! Unsere Kunden, Lieferanten aber auch die Hausbank schätzen dies sehr und arbeiten gerne mit uns zusammen.**

**Für die Abwicklung der Prozesse habe ich lediglich zwei Lizenzen von SAP erwerben müssen. Im Vergleich zu anderen Software-Herstellern sind die Lizenzkosten absolut KMU-tauglich !**

felix martin (2004)



Felix Martin  
Inhaber Radio - TV

Felix martin erinnert sich noch an die ersten Gespräche im Vorfeld des SAP-Projektes:

**„SAP sei auch für kleine Unternehmen (KMU) geeignet und finanzierbar“**, eine Aussage, welche er zunächst nicht für möglich gehalten habe.

**„In einem Kleinunternehmen ist es wichtig, dass EDV-Anwendungen einfach und effizient eingesetzt werden können. SAP erfüllt diese Anforderungen problemlos...“**

Felix Martin, Lachen

- Die Projektkosten sowie die jährlichen Wartungs- & Supportgebühren müssen für einen KMU-Betrieb finanziell tragbar sein
- Aufbau eines aussagekräftigen, KMU-tauglichen Management-Informationssystem (MIS)

Nachdem die geplante Einführungszeit auch noch „deutlich unter sechs Monaten“ angegeben wurde, habe er vorerst nichts mehr von SAP wissen wollen.

Immer mehr jedoch habe ihn aber die Idee fasziniert, zusammen mit den beiden Beratungsunternehmen atlantis & Fidewo aus Wollerau, eine echte Pionierarbeit zu leisten und als KMU-Betrieb ein SAP-System mitzuentwickeln.

**Dabei waren nachstehende Zielsetzungen ausschlaggebend:**

- Ablösung des bestehenden Branchen-Lösung durch ein offenes System mit modernsten Grundsätzen aus Technologie und Betriebswirtschaft
- Einfache Handhabung und Bedienung (Handling) der elementaren Kernprozesse

- Realtime-Auswertungen über Materiallagerbestände / offene Kundenaufträge / Fakturausgänge / Kundenguthaben / offene Bestellungen bzw. rückständige Materiallieferungen der Lieferanten
- Zukunftsorientierter Aufbau der Daten-Strukturen für zukünftige E-Business-Lösungen mit den Hauptlieferanten
- Höchste Anforderungen an Datenschutz und Datensicherheit
- Reduktion des administrativen Aufwandes, um sich vermehrt dem Verkauf und der Kundenbetreuung zu widmen

Schon bei der Projektarbeit stellte sich schnell heraus, dass die eigentliche Stärke von SAP in dessen klaren Datenbankstrukturen liegt.



Thomas Steinmann  
Projektleiter  
atlantis it-solutions

Die hohe Integrationsfähigkeit des Systems führt dazu, dass sämtliche Informationen über die **Doppelklick-Funktion** schnell und bequem aufgerufen werden können. Komplexe und teure Schnittstellen - wie sie bei anderen Systemen meist noch üblich sind - gibt es in einem SAP-System nicht.

Die wohl markanteste Effizienzsteigerung hat aber vor allem in der Abwicklung der Geschäftsprozesse stattgefunden" erklärt Felix Martin

**„Ueber die Voreinstellungen unserer Plattformen reduzieren wir die Projektarbeit auf ein Minimum und stellen so die Erreichung der Projektziele sicher....“**

Thomas Steinmann, Projektleiter, atlantis it-solutions GmbH, Wollerau

„Bereits bei der Erstellung einer Offerte wird gleichzeitig auch die Basis für die spätere Erstellung der Folgeprozesse wie Auftragsbestätigung, Lieferschein und Faktura gelegt.

Alle Warenbewegungen werden aufgrund hinterlegten Stammdaten korrekt erfasst und gleichzeitig im System verbucht“, erläutert Felix Martin weiter.

Heute könne er so über 80 % der Buchungstransaktionen selber im System hinterlegen, ohne jedoch selber Buchungssätze mit Soll und Haben eingeben zu müssen.

„Das Geheimnis liegt in den voreinge-

stellten Buchungsinstruktionen, welche prozessorientiert im SAP hinterlegt wurden“, verrät Thomas Steinmann, zuständiger Projektleiter.

Durch diese Voreinstellungen sei es ihm überhaupt erstmals in seiner über 27-jährigen Geschäftstätigkeit möglich, frühzeitig eine umfassende Information über die Finanz- und Ertragslage seines Unternehmens zu erhalten, erklärt Felix Martin.

„Nebst den täglichen vorhandenen Real-Time-Auswertungen, verfüge ich bereits am dritten Arbeitstag des neuen Monats über eine qualitativ hochstehende Auswertung des Vormonats.

Somit kann ich - zusammen mit meinem Treuhänder - frühzeitig auf mögliche Fehlentwicklungen reagieren und Massnahmen einleiten.

Mit SAP benützen wir dieselben Controlling-Instrumente wie sie auch durch in grossen Konzernen eingesetzt werden“, erklärt Felix Martin begeistert.

**Felix Martin blickt bereits in die Zukunft:**

„Alle meine Hauptlieferanten setzen heute SAP ein. Beim Aufbau der Datenstrukturen haben wir bereits darauf geachtet, unser SAP-System mit den Systemen unserer Lieferanten zu verbinden. Somit erarbeiten wir uns als KMU-Unternehmung - bereits heute die Basis für den Anschluss ans E-Business“.



#### **felix martin radio tv hifi-studios**

Seit über 27 Jahren betreibt felix martin erfolgreich seine Unternehmung in Lachen. Als autorisierter Fachhändler werden vorwiegend Produkte der Qualitätsmarken wie Bang & Olufsen, Revox, Loewe, Piega und B&W verkauft.

In den Showrooms können KundenInnen die Dimensionen des audiovisuellen Lebens erforschen und erleben. Hören und Sehen wird dabei zum Erlebnis.

Von der Planung über den Verkauf bis hin zum vollständigen Service werden Kunden kompetent, professionell und kundenorientiert beraten.

#### **Kontakte:**

##### **felix martin**

Radio / TV / HiFi-Studios  
Marktstrasse 20  
8853 Lachen

Telefon +41 (55) 451 20 25

##### **atlantis it-solutions GmbH**

Sonnenrain 2  
8832 Wollerau

Telefon +41 (1) 787 67 07

##### **Fidewo AG**

Treuhand & Unternehmensberatung  
Sonnenrain 2  
8832 Wollerau

Telefon +41 (1) 787 67 00

#### **atlantis it-solutions GmbH**

Seit zwei Jahren arbeiten ausgewiesene SAP-Spezialisten mit dem Wollerauer Treuhandunternehmen Fidewo AG zusammen.

In dieser Zusammenarbeit wurden auf der Basis der SAP-Technologie „mySAP.com“ verschiedene Standard-Templates (Prozessfunktionen) entwickelt.

Diese Plattformen werden unter der Markenbezeichnung **smart-tools** angeboten und sind speziell auf die Bedürfnisse von Schweizer KMU-Unternehmungen abgestimmt. Bereits heute werden solche Standardlösungen für Handels-, Fertigungs- sowie Dienstleistungsunternehmungen angeboten.

Dass SAP als weltweiter Marktleader für betriebswirtschaftliche Software nicht nur für Grossunternehmungen in Frage kommt, wird mit dem praxisnahen Einsatz von **smart-tools** eindrücklich dargestellt.

#### **Fidewo AG**

##### **Treuhand & Unternehmensberatung**

Nebst den klassischen Treuhand-Dienstleistungen (Buchhaltungen / Steuerberatung / Wirtschaftsprüfung / Gründungen / Businesspläne) hat sich Fidewo AG auf die Konzeption und Umsetzung von Rechnungswesen- und Controlling-Konzepten in KMU's spezialisiert.

Im Hinblick auf die verschiedenen Anforderungen und stetig wachsenden Informationsbedürfnisse des heutigen Marktes ermöglicht der Einsatz von SAP Fidewo ganz neue Perspektiven.

Durch den Einsatz der **smart-tools** kann die zeitintensive Belegerfassung der Kundenbuchhaltungen auf ein Minimum reduziert werden.

Die dadurch frei werdenden Ressourcen können so effizient für echte Controlling-Dienste eingesetzt werden. Es entsteht eine gegenseitige Win-Win-Situation zwischen Kunde und Berater.