

Special Innovation

KMU: Expandieren im Turbo-Mode

Standardisierte Software-Lösungen, die um branchenspezifische Tools erweiterbar sind, bieten mittelständischen Unternehmen sowohl Investitionssicherheit als auch die zur Prozessoptimierung benötigte Flexibilität.

Manfred Lechner

Unternehmenswachstum macht die Konsolidierung heterogener IT-Systemlandschaften erforderlich. Im Jahr 2004 stand das Management der SHT-Gruppe, Österreichs zweitgrößtem Großhändler für Sanitär- und Heizungstechnik – das Unternehmen erzielt mit 650 Mitarbeitern einen Jahresumsatz in der Höhe von rund 200 Mio. Euro –, vor der Entscheidung, die firmeninterne IT-Landschaft zu vereinheitlichen.

Dazu wurde ein umfangreiches Ausschreibungsverfahren gestartet, aus dem die SAP-Mittelstandslösung My SAP All-in-One in Verbindung mit einer Branchenlösung für den technischen Großhandel des deutschen IT-Dienstleisters FIS als Bestbieter hervorging. Das Unternehmen entschied sich für die Erstellung eines Prototyps auf Basis von SAP for Retail und der Branchenlösung FIS/wws. Ziel war es, innerhalb von sieben Wochen alle Kerngeschäftsprozesse mit den firmenspezifischen Ausprägungen der SHT-Gruppe aufzuzeigen und

eventuelle Unterdeckungen darzustellen. Diese Projektphase wurde termingerecht abgeschlossen und dabei zeigte sich deutlich, dass der Abdeckungsgrad der Branchenlösung in Verbindung mit SAP Retail nahezu bei 100 Prozent der von SHT geforderten Prozesse und Funktionalitäten lag.

Referenzprojekte

Weiters konnte das SHT-Management mehrmals die Möglichkeit wahrnehmen, sich über den erfolgreichen Einsatz der FIS-Branchenlösung bei deutschen Referenzkunden zu informieren. Durch den Einsatz des vorkonfigurierten Branchen-Templates der FIS für den Bereich Sanitär- und Heizungstechnik konnte der Implementierungsprozess, der rund 500 Mitarbeiter direkt betraf, in nur elf Monaten abgeschlossen werden. Die FIS GmbH ist ein unabhängiges Full-Service-Haus für betriebliche Anwendungssysteme und Informationstechnologien, beginnend mit der Planung der Lösungen und Infrastruktur über die Implementierung der Systeme bis hin



SHT als exklusiver Anbieter im Sanitär- und Wellness-Bereich nutzt die Vorteile einer maßgeschneiderten branchenspezifischen SAP-Lösung. Foto: SHT

zu deren produktivem Betrieb, die im SAP-Umfeld realisiert werden.

Optimierungspotenzial

„Ausschlaggebend für unsere Entscheidung war sowohl die durch SAP gebotene Investitionssicherheit als auch die im FIS/wws-Template verarbeitete Branchenkenntnis des Implementierungspartners. Wir

sehen ein beträchtliches Optimierungspotenzial durch die My SAP All-in-One-Lösung von FIS und rechnen mit einem Pay-Back von weniger als drei Jahren“, erklärt Wolfgang Knezek, Geschäftsführer der Sanitär- und Heizungstechnik Handels GmbH. Durch die Neueinführung konnte SHT ein Bündel von Altsystemen ablösen, was wiederum zu einer Straffung

interner Prozesse führte, da die neue Lösung auf einer einheitlichen Datenplattform basiert. SHT stellte zum Jahresbeginn 2006 den Logistikbereich und das Rechnungswesen auf SAP-basierte Software der FIS um. Zudem entschied sich das Unternehmen auch für den Umstieg auf die neue Internet-Web-Shop-Lösung FIS/eSales.

www.sap.at

Mittelstandsoffensive mit Service-Qualität

Notwendige Prozesssicherheit durch einheitliche Lösungen lässt Unternehmen Aktualisierungsbedarf erkennen.

SAP Österreich geht neue Wege in der Betreuung von Klein- und mittleren Unternehmen (KMU) und setzt dabei verstärkt auf Lösungen, die die speziellen branchenspezifischen Bedürfnisse dieser Zielgruppe berücksichtigen.

Standardprozesse wie Lagerverwaltung, Buchhaltung oder Rechnungswesen werden von SAP-eigenen Lösungen abgedeckt, ergänzt um branchenspezifische Tools von nach SAP-Qualitätskriterien ausgewählten Vertriebspartnern. „Weltweit stehen derzeit mehr als 370 branchenspezifische My SAP All-in-One-Lösungen zur Verfügung, um Unternehmen dabei zu unterstützen, ihre Geschäftsprozesse zu verschlanken, die Effizienz zu erhöhen und eine schnelle Rendite zu erzielen“, erklärt Andreas Muther, Leiter des Geschäftsbereiches Mittelstand bei SAP Österreich. Branchenspezifische Lösungen werden derzeit weltweit von mehr als 500 Partnern vertrieben und von über 5.000 Kunden einge-

setzt. Mittelständische Unternehmen weisen international gesehen ein hohes Nachholpotenzial auf. „In Österreich, der Schweiz und Deutschland ist die Situation allerdings anders“, so Muther, „da in diesen Ländern aufgrund der langen SAP-Marktpresenz KMU bereits vor längerer Zeit begannen, auf zukunftssichere, nämlich standardisierte Software-Lösungen zu setzen.“

Update-Sicherheit

KMU bevorzugten in der Vergangenheit individuelle Lösungen, die sie von lokalen Software-Anbietern erstellen ließen. „Nachteil solcher Lösungen ist“, erklärt Muther, „dass Wartung und Support nicht gewährleistet sind, die Systeme veralten, diese in Programmiersprachen erstellt wurden, die heute nicht mehr geläufig, oder die Programmierer nicht mehr auffindbar sind.“ Trifft nur einer der erwähnten Punkte zu, hat dies zur Folge, dass expandierende Unternehmen ihre Geschäfts-

prozesse nur mehr unzulänglich abbilden können und dadurch ihre Konkurrenzfähigkeit einbüßen. International agierende Software-Unternehmen hingegen können aufgrund ihrer weit aus größeren Ressourcen an Mitarbeitern einen stabilen und um vieles längeren Lebenszyklus ihrer Software-Produkte ga-

rantieren. Vorteil eines weltweit agierenden Unternehmens wie SAP und seiner Vertriebspartner ist, dass Kunden Software-Lösungen periodisch updaten können, was sicherstellt, dass diese auch noch nach Jahren allen aktuellen Anforderungen genügen. „Unternehmen können durch Wahl einer standar-

disierten Lösung ihre Investitionen sichern“, so Muther, „doch genauso wichtig ist die Skalierbarkeit der Software.“ Diese gewährleistet, dass die Software mit dem Unternehmenserfolg mitwachsen kann und beispielsweise jederzeit ohne großen Aufwand neue User eingerichtet werden können.

„Die Flexibilität von SAP-Lösungen ermöglicht, dass Unternehmen, die als Kleinbetriebe beginnen, mit der einmal gewählten Software-Lösung selbst zu weltweit agierenden Konzernen werden können“, so Muther. Nachteilig wirkt sich bei individuellen Lösungen auch der Umstand aus, dass bei internationaler Expansion die Software an die rechtlichen Rahmenbedingungen immer wieder angepasst werden muss.

„In vielen Fällen war die Entscheidung für eine individuelle Lösung optimal“, so Muther, „doch ist jetzt der Zeitpunkt gekommen, an dem diese Systeme das Ende ihres Lebenszyklus erreicht haben.“ malech



Moderne IT-Landschaften basieren auf dem Prinzip einer einheitlichen und daher wartungsarmen Datenbasis. Foto: Bilderbox.com