



SAP. WIE FÜR MICH GEMACHT.

PRAXISBEISPIELE

Mittelständische Unternehmen setzen auf SAP®-Lösungen, weil sie weder Zeit noch Geld zu verschenken haben.

SAP-Lösungen für den Mittelstand

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™



GEMBALLA AUTOMOBILTECHNIK GMBH & CO. KG

LEIDENSCHAFT MASSGESCHNEIDERT

GEMBALLA verwirklicht Autoträume. Seit über 27 Jahren veredelt die Leonberger Automobilmanufaktur exklusive Porsche-Modelle mit Enthusiasmus zur Perfektion.

Für die Fertigung der begehrten Unikate benötigt GEMBALLA aufeinander abgestimmte, präzise Informationsflüsse. Daten und Geschäftsprozesse vernetzt das schwäbische Unternehmen deshalb mit einer branchenspezifischen Mittelstandslösung von SAP. Vom

Vertrieb über den Service bis zur Produktion hat der Porsche-Tuner Nr. 1 jeden Auftrag genau im Blick. Neue Kundenwünsche lassen sich zentral erfassen und sind sofort in allen Prozessstufen kommuniziert. Vertrieb und Produktion verfügen zudem immer über aktuelle Stücklisten.

Individuelle Einzelstücke lassen sich so rund 20 Prozent schneller fertigen und ausliefern. Statt 80 können künftig 120 der edlen Sportwagen gefertigt werden. Und den Tunern bleibt wieder mehr Zeit, die Grenzen des technisch Machbaren auszuloten.

Doch die Schwaben wollen mehr: In Kürze wird der eigene Fahrzeugkonfigurator direkt mit den Geschäftsprozessen vernetzt. Die Kundenwünsche gelangen so direkt in die Produktion – der Weg zum Traumauto ist dann nicht mehr weit.



„Durch vernetzte Daten in Vertrieb und Produktion können wir 120 statt 80 individuelle Sportwagen pro Jahr fertigen. Die Softwareumstellung hat sich rundum gelohnt.“

Uwe Gemballa,
Geschäftsführer, GEMBALLA
Automobiltechnik GmbH & Co. KG

AUF EINEN BLICK

Unternehmen:

- GEMBALLA Automobiltechnik GmbH & Co. KG, Leonberg
- www.gemballa.com
- Automobilveredler
- Mitarbeiter: 40
- Umsatz: k. A.
- Lösung: Branchenlösung variatec BX der variatec AG auf Basis von SAP Business One
- Einführungszeit: 90 Tage

Nutzen:

- Kürzere Lieferzeiten mit durchgängigen Prozessen
- Integriertes, praxisnahes ERP-System
- Schnelle und einfache Bedienung

Implementierungspartner:

- variatec AG
www.variatec.de

PRE-PROTOTYPING GMBH

AUTOMATISCH ZU MEHR WACHSTUM

Wenn VW oder Porsche einen „Erlkönig“ auf die Piste schicken, hat die PRE-PROTOTYPING GmbH dabei oft ihre Hand mit im Spiel: Zahlreiche Kunststoffteile für den Prototypenbau in der Automobilindustrie stammen vom thüringischen Zuliefererspezialisten.

Autobauer bestellen Teile oft extrem kurzfristig. Da ist es unverzichtbar, dass Vertrieb, Produktion, Lager-

verwaltung und Versand schnell und fehlerfrei zusammenarbeiten. Mit SAP Business One automatisiert PRE-PROTOTYPING seine Geschäftsprozesse und reduziert Reibungsverluste zwischen den Bereichen. Das ermöglicht eine straffe Auftragsabwicklung, besonders im Bereich der Fertigung. Hier fallen heute nur halb so viele Fehlteile an wie früher.

Auch die offenen Posten konnten um 40 Prozent gesenkt werden. Diese und weitere Unternehmenskennzahlen ermittelt Lars Jörges heute per Knopfdruck über das

integrierte Berichtswesen. Der Geschäftsführer von PRE-PROTOTYPING weiß so, wie er sein Unternehmen sicher auf Wachstumskurs hält.

PRE-PROTOTYPING GmbH
www.pre-prototyping.de





„Durch die integrierte Auftragsabwicklung greifen wir auf alle Prozessdaten zu. Unsere Außenstände haben sich deutlich verringert. Das erhöht die Liquidität und erleichtert die Finanzplanung.“

Lars Jörges,
Geschäftsführer,
PRE-PROTOTYPING GmbH

AUF EINEN BLICK

Unternehmen:

- PRE-PROTOTYPING GmbH, Krauthausen
- www.pre-prototyping.de
- Automobilzulieferer
- Mitarbeiter: 40
- Umsatz: 4 Mio. EUR (2007)
- Lösung: SAP Business One
- Einführungszeit: 80 Tage

Nutzen:

- Straffere Auftragsabwicklung vor allem im Fertigungsbereich
- Reduzierung der Außenstände
- Integriertes Berichtswesen auf Knopfdruck

Implementierungspartner:

- PlanOrg Informatik GmbH
www.planorg.de

KSW MICROTEC AG

OFFEN FÜR NEUE IDEEN

Mit ihren innovativen Neuentwicklungen sorgt die KSW Microtec AG für frischen Wind im RFID-Markt. Die Funkchips der Dresdner stehen für schnellen Informationsfluss – ob bei Tickets im öffentlichen Nahverkehr, bei der Rückverfolgung von Waren oder zur Kennzeichnung von Arzneimitteln.

Deutschlands größter Hersteller für RFID-Komponenten steuert seine Abläufe in Warenwirtschaft und Pro-

duktion mit einer qualifizierten SAP-Mittelstandslösung. Früher nutzte KSW Tabellenkalkulationen mit 30 verschiedenen Listen, die manuell geführt werden mussten. Heute werden die Daten nur einmal eingegeben und zentral erfasst.

Selbst bei mehreren Millionen Inlays monatlich sehen die Spezialisten von KSW per Knopfdruck, wie viele Chips aktuell produziert werden. Und sie wissen prompt, wann welcher Chip an welchen Kunden ausgeliefert wurde. Auch Zwischenbewertungen und Margenanalysen lassen sich jederzeit mühelos erstellen. Das macht den Weg frei für

weitere kreative Produktentwicklungen. Nach dem erfolgreichen Start des Echtbetriebs Anfang 2008 plant KSW nun, die Lieferantenbewertung in das neue System zu integrieren.

KSW Microtec AG
www.ksw-microtec.de

KSW
microtec



„Wir brauchen Transparenz in den Daten, Kostenkontrolle und Rückführbarkeit – all das haben wir jetzt per Knopfdruck und zu überschaubaren Kosten.“

Michael Schäfer,
Leiter Einkauf und Logistik,
KSW Microtec AG

AUF EINEN BLICK

Unternehmen:

- KSW Microtec AG, Dresden
- www.ksw-microtec.de
- High Tech & Elektronik
- Mitarbeiter: 65
- Umsatz: k. A.
- Lösung: Partnerlösung variatec BX der variatec AG auf Basis von SAP Business One
- Einführungszeit: 30 Tage

Nutzen:

- Transparente Darstellung von Produktionsdaten und Kostenstruktur
- Detaillierte Auswertung aller Geschäftsdaten
- Mehrdimensionale Verknüpfung von Informationen und Fachabteilungen in einer Datenbank

Implementierungspartner:

- PlanOrg Informatik GmbH
www.planorg.de

Weltweit mit System – das gilt für die VEKA AG vor allem im Hinblick auf die Zusammenarbeit zwischen Kunden, Niederlassungen und der Konzernzentrale. Darum implementierte der Anbieter von Kunststofffenster- und Türprofilen an seinen 19 Vertriebsstandorten auf drei Kontinenten SAP Business One.

„Mit Hilfe der Software können wir unsere Prozesse nahtlos integrieren“, sagt CIO Thomas Sauerland. So vereinfacht die SAP-Anwendung

beispielsweise die Vertriebsvorgänge des Konzerns. Die Folge: Die Auftragserfassung läuft rund 40 Prozent schneller. Mitarbeiter aus dem Vertrieb haben jederzeit sicheren Zugriff auf wichtige Kundendaten – egal, wo sie sich gerade befinden. Außerdem können Bestellungen über webbasierte Services aufgegeben werden.

Die Einführung von SAP Business One rechnete sich für die VEKA AG schon nach wenigen Monaten. Die einheitliche Sicht auf Unternehmensdaten schafft den entscheidenden Wettbewerbsvorteil: „Informationen lassen sich standardisiert abrufen

und austauschen. Das unterstützt die strategische Unternehmensführung und senkt die Kosten“, so Sauerland.





„Benötigte Informationen lassen sich standardisiert abrufen und austauschen. Das unterstützt die strategische Unternehmensführung und reduziert Kosten.“

Thomas Sauerland,
Chief Information Officer,
VEKA Group

AUF EINEN BLICK

Unternehmen:

- VEKA AG, Sendenhorst
- www.veka.com
- Kunststofffertigung
- Mitarbeiter: 3.000
- Umsatz: 700 Mio. EUR (2006)
- Lösung: SAP Business One
- Einführungszeit: 20 bis 30 Tage pro Niederlassung

Nutzen:

- Globale Sicht auf sämtliche Kundendaten
- Um 40 Prozent beschleunigte Auftrags erfassung
- Reibungslose Zusammenarbeit zwischen Kunden, Niederlassungen und Zentrale

Implementierungspartner:

- UNIORG Services GmbH
www.uniorg.de

FRANZ EMDE ZERSPANNUNGSTECHNIK GMBH & CO. KG

FERTIGUNG RUNDUM AUSGELASTET

Ob im Maschinenbau, in der Elektrotechnik oder bei Gas- und Wasserinstallationen: Viele Firmen setzen in ihrer Produktion passgenaue Dreh- und Frästeile der Franz Emde GmbH aus Sundern ein. Der metallverarbeitende Betrieb in Nordrhein-Westfalen fertigt Serienteile aus Aluminium und Messing sowie Stahl und Edelstahl nach Zeichnung oder Muster.

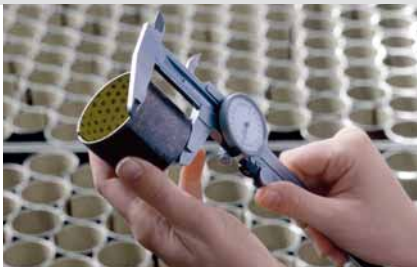
Emde selbst arbeitet mit hochtechnologischen CNC-Maschinen, die bis zu 24 Spannplätze haben. Auf jedem Spannplatz befindet sich ein anderes Werkstück. Um die Laufzeiten zu planen, hat das Unternehmen das Programm EasyPlan im Einsatz. Für eine durchgängige Organisation führte es SAP Business One ein.

Mit Unterstützung der Software hat Emde nun nicht nur die Produktion seiner Dreh- und Frästeile im Blick, sondern auch die Fertigung an allen anderen Arbeitsplätzen. Eilaufträge lassen sich so gut planen und schnell bearbeiten. „Bei kurzfristigen Anfragen von Kunden können wir sofort

entscheiden, ob wir Kapazitäten haben oder nicht“, sagt Geschäftsführer Franz-Jürgen Emde. Zudem weiß der metallverarbeitende Betrieb jetzt auf Mausklick, welche Teile rentabel sind und welche nicht.

Franz Emde Zerspantungstechnik GmbH & Co. KG
www.emde-gmbh.de





AUF EINEN BLICK

„Wir stellen unsere Werkteile an hochtechnologischen CNC-Maschinen her. Mit Hilfe von SAP Business One können wir die Auslastung dieser Maschinen nun viel besser planen.“

Franz-Jürgen Emde,
Geschäftsführer, Franz Emde Zerspanungstechnik GmbH & Co. KG

Unternehmen:

- Franz Emde Zerspanungstechnik GmbH & Co. KG, Sundern
- www.emde-gmbh.de
- Maschinenbau
- Mitarbeiter: 35
- Umsatz: 5,5 Mio. EUR (2007)
- Lösung: SAP Business One
- Einführungszeit: 30 Tage

Nutzen:

- Flexible Fertigungsplanung
- Bessere Auslastung der Maschinen
- Detaillierte Übersicht über die Rentabilität einzelner Teile
- Intensivierung von Kundenbeziehungen

Implementierungspartner:

- W-Concept GmbH
www.wconcept.de

FRANK ENTZMANN GMBH

SCHNELLER KALKULIEREN

Nicht alles passt in einen gewöhnlichen Schraubstock. Beispielsweise Serienteile mit ungeraden Kanten oder frei geformten Umrisen, zum Bohren, Fräsen oder Drehen. Hier hilft die Frank Entzmann GmbH: Sie produziert Spannvorrichtungen nach individuellen Vorgaben, vor allem für Kunden aus der Automobilzuliefererindustrie.

Um den Auftragsfluss zu beschleunigen, führte das Unternehmen SAP Business One ein. Seitdem verwal-

tet der Werkzeugbauer Kaufteile, Werkstoffe und Arbeitszeiten durchgängig mit einer einzigen Anwendung. Das zahlt sich aus. „Selbst Mitarbeiter, die bislang noch keine Angebote erstellt haben, können jetzt einfach und fehlerfrei kalkulieren“, sagt Geschäftsführer Frank Entzmann. Auch die Produktion profitiert, da nun alle Prozessschritte genau festgelegt sind. „Wir können genauer planen und Lieferzeiten sicher einhalten.“

Im Einkauf zeigen sich ebenfalls deutliche Verbesserungen. So sind alle wichtigen Infos zu Einkaufspreisen und Verfügbarkeit zentral hinter-

legt. Das Unternehmen hat damit Vorteile realisiert, die im Wettbewerb entscheidend sein können: Es spart Zeit und Geld.

Frank Entzmann GmbH
www.entzmann.de





„Für uns ist entscheidend,
dass hinter der Software
auch eine größere Firma
steht – davon versprechen
wir uns schnelle Hilfe, im-
mer aktuelle Programme
und Zukunftssicherheit.“

Frank Entzmann,
Geschäftsführer,
Frank Entzmann GmbH

AUF EINEN BLICK

Unternehmen:

- Frank Entzmann GmbH, Böbingen
- www.entzmann.de
- Fertigungsindustrie – Maschinen- und Anlagenbau
- Mitarbeiter: 20
- Umsatz: k. A.
- Lösung: SAP Business One
- Einführungszeit: 30 Tage

Nutzen:

- Verkürzte Durchlaufzeiten dank übersichtlicher Produktionsplanung
- Lieferfristen sicher einhalten
- Integrierte Software für Buchhaltung, Beschaffung und Distribution
- Erleichterte Angebotserstellung

Implementierungspartner:

- Beas GmbH
www.beas.de

LONG-TIME-LINER CONTURE MAKE-UP GMBH

PROZESSE WIE GEMALT

Schönheit rund um die Uhr – das verspricht die LONG-TIME-LINER Conture Make-up GmbH. Das Münchner Unternehmen ist seit 20 Jahren Spezialist für Permanent Make-up.

Als in den Jahren 1999 und 2000 ein wahrer Boom für diesen Markt einsetzte, überstieg das Auftragsvolumen schnell die vorhandenen Kapazitäten. In der Vergangenheit

nutzte LONG-TIME-LINER eine selbst entwickelte Access-Datenbank. Darin wurden Adressen und Telefonnummern hinterlegt – allerdings uneinheitlich und unvollständig. Heute setzt das Unternehmen auf SAP Business One.

Mit automatisierten Warnhinweisen sorgt die Software für eine kontrollierte Warenausgabe. Die Rechnungsstellung erfolgte früher zeitgleich mit der Auftragsannahme, was oft zu Unstimmigkeiten führte. Trat ein Kunde kurzfristig von seinem Auftrag zurück, musste die Rechnung mit einer Gutschrift ausgeglichen werden.

Für LONG-TIME-LINER besonders wichtig: Wächst das Geschäft weiter, wächst auch die Software mit. Elisabeth Mangold, Mitglied der Geschäftsführung, sagt: „In Zukunft können wir auch die Finanzbuchhaltung selbst machen und müssen die Unterlagen nicht mehr zum Steuerberater geben.“

LONG-TIME-LINER Conture Make-up GmbH
www.long-time-liner.com



LONG-TIME-LINER®
CONTURE® MAKE-UP



„Wir nutzen SAP Business One erst wenige Wochen, aber ich kann jetzt schon sagen: Ich möchte diese Software nicht mehr missen.“

Elisabeth Mangold, Mitglied der Geschäftsführung, LONG-TIME-LINER Conture Make-up GmbH

AUF EINEN BLICK

Unternehmen:

- LONG-TIME-LINER Conture Make-up GmbH, München
- www.long-time-liner.com
- Kosmetik
- Mitarbeiter: 80
- Umsatz: 5 Mio. EUR (2006)
- Lösung: SAP Business One
- Einführungszeit: 3 Tage

Nutzen:

- Einheitliche Datenbasis für das gesamte Unternehmen
- Straffere Prozessabläufe
- Grundlage für weiteres Wachstum

Implementierungspartner:

- PART Partner für Kommunikationssysteme GmbH
www.part.de



BEST GMBH

IN DER WELT ZU HAUSE

Ein Stück Heimat in der Ferne: Dafür sorgt die BEST GmbH aus Bremervörde. Das norddeutsche Exportunternehmen beliefert Supermärkte in aller Welt mit europäischen Lebensmitteln. So muss niemand auf heimische Spezialitäten wie Joghurt, Bier oder Brot verzichten.

Für eine Bestellung bearbeitet das junge Unternehmen durchschnittlich etwa 1.000 Artikel. Das manuelle Einpflegen und Prüfen der Daten kostete bislang viel Zeit. Auch die

Prozesse zwischen Warenwirtschaft und Finanzbuchhaltung waren aufwendig. Deshalb vereinfachte das schnell wachsende Unternehmen seine Auftragsabwicklung mit SAP Business One.

Durch nahtlos integrierte Betriebsabläufe kann BEST jetzt bereits nach 15 Minuten einen Kundenauftrag bestätigen und parallel die Kommissionierung anstoßen. Lästige Kontrollen entfallen, und die Rechnungen sind direkt im System abrufbar. Den Mitarbeitern des Exportunternehmens bleibt nun wieder mehr Zeit, um die Kunden bei der Auswahl von Produkten zu beraten.

Und auch für die Zukunft schmiedet BEST schon fleißig Pläne: Bald sollen elektronische Ausfuhranmeldungen automatisiert erstellt werden.



„SAP Business One passt
bestens zu uns: Übersicht-
liche, durchgängige Abläufe
im Tagesgeschäft schaffen
mehr Freiraum für die Be-
ratung unserer Kunden –
genau das war unser Ziel.“

Hans Peter Burmeister,
Geschäftsführer,
BEST GmbH

AUF EINEN BLICK

Unternehmen:

- BEST GmbH, Bremervörde
- www.best-brv.de
- Handel
- Mitarbeiter: 15
- Umsatz: k. A.
- Lösung: SAP Business One
- Einführungszeit: 60 Tage

Nutzen:

- Schnellere Übermittlung und Ergebnisse von Daten
- Vereinfachte und sicherere Auftragsabwicklung
- Integrierte Prozesse zwischen Warenwirtschaft und Finanzbuchhaltung

Implementierungspartner:

- CONPLUS Mittelstandslösungen GbR
www.conplus.biz

CHEMNITZER KURZ- UND MODEWAREN GMBH

WIE AM FADEN GEZOGEN

„Clevere kaufen Modewaren bei uns“ lautet das Motto der Chemnitzer Kurz- und Modewaren GmbH (CKM). 1952 als staatlicher Betrieb gegründet, bietet der mittelständische Direktimporteur und Großhändler die komplette Warenpalette an Kurz- und Modewaren – Strümpfe, Unterwäsche, Reißverschlüsse, Nähgarn und vieles mehr.

Zu den rund 3.000 Kunden zählen vor allem der Facheinzelhandel und größere Ketten.

Insgesamt umfasst das Sortiment inklusive Cash-and-Carry-Lager rund 100.000 Produkte. „Früher hatten wir große Mühe, alle Bestellungen und Artikelbestände sicher zu steuern“, berichtet Geschäftsführerin Michaela Dörner.

Spürbare Entlastung und mehr Prozesssicherheit erreichte CKM mit einer speziellen SAP-Mittelstandslösung für die Modebranche – insbesondere in der Auftragsbearbeitung. Hier werden nun kundenindividuelle Konditionen automatisch berücksichtigt. Bestellungen laufen schnell und zuverlässig durch.

Dank des integrierten Dokumentenmanagements der Artefact4you AG können CKM-Kunden außerdem auf schnelle Services und Auskünfte zählen: Bei Rückfragen lässt sich jederzeit nachvollziehen, ob Lieferungen bereits unterwegs sind oder Rechnungen korrekt gestellt wurden. „So stärken wir unsere Geschäftsbeziehungen dauerhaft“, erklärt Michaela Dörner.





„Durch das integrierte Dokumentenmanagement verwalten wir pro Jahr rund 50.000 Belege einheitlich und effizient. Das spart Kosten und reduziert den Papierberg.“

Michaela Dörner,
Geschäftsführerin, Chemnitzer
Kurz- und Modewaren GmbH

AUF EINEN BLICK

Unternehmen:

- Chemnitzer Kurz- und Modewaren GmbH, Chemnitz
- www.ckm-kurzwaren.de
- Handel
- Mitarbeiter: 20
- Umsatz: ca. 2,2 Mio. EUR (2007)
- Lösung: Partnerlösung QS.B1.Fashion der Artefact4you AG auf Basis von SAP Business One mit integriertem Dokumentenmanagement QS.b1. DocuScan
- Einführungszeit: ca. 90 Tage

Nutzen:

- Integriertes Warenbestandsmanagement
- Automatische Berücksichtigung unterschiedlicher Preise in Angeboten und Rechnungen
- Kürzere Durchlaufzeiten von Bestellungen
- Integriertes Dokumentenmanagement
- Beschleunigte Prozesse und niedrige Kosten

Implementierungspartner:

- Artefact4you AG
www.a4u.ag



EUROSAND GMBH

KUNDENSERVICE AUFPOLIERT

Die rund 25.000 Artikel der EuroSand GmbH aus Weiden sind etwas fürs Auge. Das oberpfälzische Unternehmen stellt Dekoartikel in allen Variationen her und ist damit führend in Europa. Zum Sortiment von EuroSand gehören farbige Sande und Steine sowie Schwimmpelchen, Muschel- und Holzgranulate.

1999 mit zehn Mitarbeitern gestartet, beschäftigt EuroSand inzwischen 125 Mitarbeiter und versendet pro Monat etwa 1,8 Millionen

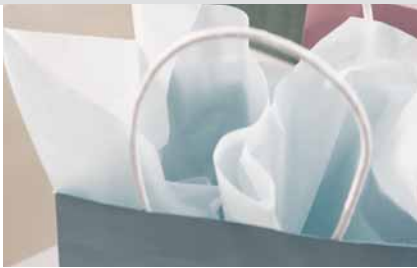
Artikel in 90 Länder weltweit. Um den steigenden Kundenanforderungen gerecht zu werden, setzt EuroSand auf SAP Business One. Früher verwaltete der Mittelständler seine Prozesse mit einer Access-Datenbank und einfachen Tabellen. „Bei einem Kundenauftrag mussten wir uns hinsetzen und durchrechnen, was wir an Material brauchen. Heute ermitteln wir den Bedarf mit wenigen Mausklicks“, sagt Systemverwalter Stefan Hammer.

Vor allem die benutzerdefinierten Felder in SAP Business One sind für das Tagesgeschäft hilfreich. In ihnen speichert EuroSand beispiels-

weise EAN-Codes und Informationen zu kundenspezifischen Anforderungen. Auch das Berichtswesen ist deutlich aussagekräftiger. Zudem profitiert EuroSand von der sicheren VPN-Anbindung seiner Außendienstmitarbeiter.

EuroSand GmbH
www.eurosand.de





AUF EINEN BLICK

„Wir gehen heute kurze Wege in der Bedarfsplanung und können dank der intuitiven Bedienbarkeit schnell Auskunft über aktuelle Aufträge geben.“

Stefan Hammer,
Systemverwalter,
EuroSand GmbH

Unternehmen:

- EuroSand GmbH, Weiden i.d.Opf.
- www.eurosand.de
- Handel
- Mitarbeiter: 125
- Umsatz: k. A.
- Lösung: SAP Business One
- Einführungszeit: 20 Tage

Nutzen:

- Schnelle Bedarfsermittlung
- Aktuelle Geschäftszahlen auf Knopfdruck
- VPN-Anbindung der Außendienstmitarbeiter

Implementierungspartner:

- init consulting AG
www.init-consulting.de

A+S TECHNIGRO GMBH

AUF GRÜN GESCHALTET

Ob Verkehrszeichen, Bauschilder, Feuerlöscher oder Absperrpfosten – seit 30 Jahren führt die A+S Technigro GmbH das komplette Arbeitsschutzsortiment für Industrie, Bau und Handwerk. Mit über 25.000 Artikeln im 7.000 Quadratmeter großen Lager erfüllt das Unternehmen aus Petershagen nahe Berlin selbst ausgefallene Kundenwünsche.

Da die alte Unternehmenssoftware nicht mehr zeitgemäß war, führte A+S in nur 15 Tagen SAP Business One ein. Seitdem kann A+S Lieferzeiten genau bestimmen und wiederkehrende Aufträge automatisiert verwalten. Disposition und Kommissionierung lassen sich straffer organisieren und auch im Rechnungswesen geht vieles schneller. „Das merkt auch der Kunde sofort. Der Service hat deutlich an Qualität gewonnen“, sagt Geschäftsführer Oliver von Drenkmann.

Zudem werden mit Hilfe der SAP-Anwendung Faxe sowie E-Mails zentral archiviert und den Kunden-

bzw. Auftragsdaten hinzugefügt. Bestandsdaten sind in sich stimmiger, und Fehler auf Grund von Mehrfacherfassungen gehören der Vergangenheit an.



„Viele Standardartikel können wir jetzt um bis zu eine Woche schneller liefern. Bei Sonderbeschaffungen sind wir sogar bis zu drei Wochen schneller.“

Oliver von Drenkmann,
Geschäftsführer,
A+S Technigro GmbH

AUF EINEN BLICK

Unternehmen:

- A+S Technigro GmbH, Petershagen
- www.technigro.de
- Handel
- Mitarbeiter: 15
- Umsatz: k. A.
- Lösung: SAP Business One
- Einführungszeit: 15 Tage

Nutzen:

- Verbesserte Distributions- und Kommissionierungsfunktionalität
- Automatisierung wiederkehrender Aufträge
- Erhöhte Lagerbestandstransparenz
- Archivierung von Faxen und E-Mails

Implementierungspartner:

- Computer im Büro
Dr. Grüneberg GmbH
www.cib-computer.de



ATH BARTH GMBH

SICHER UND FEST VERSCHRAUBT

Mit seinen Schrauben, Muttern und Werkzeugen sorgt das 2001 gegründete Dresdner Unternehmen ATH Barth (Arbeitstechnischer Handel Barth) für geregelte, sichere Arbeitsabläufe in Handwerk und Industrie.

Das bisherige Warenwirtschaftssystem konnte die etwa 1,5 Millionen Artikel nicht flexibel darstellen und archivieren. Mit Unterstützung von

SAP Business One steuern die Dresdner ihre Kundendaten, Preislisten und Bestellhistorien nun übersichtlich und bequem. Das mühevole Übertragen von Bestellnummern und Artikeldaten entfällt. Kundenspezifische Preislisten lassen sich rasch anlegen.

Auch häufige Bestellungen können die Dresdner nun einfach in einem Standardkatalog speichern. Dadurch sind Nachbestellungen leichter, schneller und ohne erneute Suche zu bearbeiten. Rechnungen schreibt das sächsische Unternehmen jetzt sogar in der Hälfte der Zeit. Als besonders angenehm

empfinden die Mitarbeiter die integrierte Verknüpfung zu ihren Office-Anwendungen. Denn das erleichtert ihren Büroalltag zusätzlich.

Mit dem Lager, das ATH Barth plant, wird in Kürze auch die Lagerverwaltung auf das neue System umgestellt. Die Zukunft kann also kommen.



„Unsere Verwaltung läuft mit SAP Business One reibungslos und kostengünstig. So haben wir wieder mehr Zeit für unsere Kunden.“

Ralf Hartung,
Geschäftsführer,
ATH Barth GmbH

AUF EINEN BLICK

Unternehmen:

- ATH Barth GmbH, Dresden
- www.ath-barth.de
- Handel – Dienstleister
- Mitarbeiter: 11
- Umsatz: 1,9 Mio. EUR (2007)
- Lösung: SAP Business One mit zertifizierter Ergänzungslösung Archiv.One der Novaline Informationstechnologie GmbH
- Einführungszeit: 14 Tage

Nutzen:

- Übersichtliche Einkaufs- und Vertragsabwicklung
- Schnelle Belegerstellung und -recherche bei kundenspezifischen Preislisten
- Einfache und zuverlässige Beleg- und Datenarchivierung

Implementierungspartner:

- Straton IT-Consulting AG
www.straton-itc.de

BEFELD-SYSTEME GMBH

PERFEKTE OBERFLÄCHE

Chemische Produkte für die Oberflächenveredelung von Metallen sowie die Entwicklung und Produktion hoch spezialisierter Stromversorgungen und Steuerungssysteme – das ist das Metier der BEFELD-SYSTEME GmbH aus Hamm. Jahrzehntelange Erfahrung macht das nordrhein-westfälische Unternehmen zum idealen Partner für die „perfekte Oberfläche“.

Eine „perfekte Oberfläche“ für leistungsfähigere Geschäftsprozesse hat auch das Unternehmen selbst

gefunden. Mit SAP Business One deckt BEFELD alle wichtigen Geschäftsprozesse ab. Die anwenderfreundliche Software lässt sich intuitiv bedienen. Vor allem aber: Die Software rechnet sich. Durch die integrierte Finanzbuchhaltung werden Rechnungen nun per Mausklick generiert, und das Mahnwesen läuft fast wie von selbst.

Bislang waren diese Aufgaben manuell bewältigt worden. Der Vorteil der neuen Lösung: weniger Fehlerquellen und offene Posten, höhere Liquidität. Da bleibt einfach mehr Zeit für das Wesentliche – individuelle Problemlösungen für elektro-

chemische Prozesse und die kontinuierliche Weiterentwicklung und Ergänzung der breiten Palette chemischer Spezialprodukte.



AUF EINEN BLICK

„Durch die Integration der Finanzbuchhaltung können wir unsere offenen Posten schneller und zuverlässiger bearbeiten. Davon profitiert unsere Liquidität.“

Karsten Befeld,
Prokurist,
BEFELD-SYSTEME GmbH

Unternehmen:

- BEFELD-SYSTEME GmbH, Hamm
- www.befeld-systeme.com
- Chemie
- Mitarbeiter: 40
- Umsatz: 7 Mio. EUR (2007)
- Lösung: SAP Business One
- Einführungszeit: 90 Tage

Nutzen:

- Intuitive Bedienung
- Schnelle Verbuchungen und automatisierte Rechnungsprozesse
- Reduzierung der offenen Posten
- Rasche Erstellung von übersichtlichen, aktuellen Auswertungen

Implementierungspartner:

- Elektronik & Computer Systeme
Müller GmbH & Co. KG
www.meinsystemhaus.de

UD CHEMIE GMBH

ROHSTOFF FÜR WACHSTUM

Während der Wein reift und gärt, setzen sich feine Kristalle ab: Weinstein. Bei Weinliebhabern stoßen diese Rückstände auf wenig Sympathie. Für die UD Chemie ist der Weinstein jedoch ein wichtiger Rohstoff. Aus den feinen Kristallen gewinnt das Familienunternehmen wertvolle Rohstoffe, die in der Lebensmittel-, Pharma- oder Bauindustrie weiter verarbeitet werden.

Da die alte Unternehmenssoftware den steigenden Anforderungen im Warenwirtschaftswesen nicht mehr

gewachsen war, führte UD Chemie SAP Business One ein. Damit konnten sämtliche Geschäftsfunktionen entlang der Wertschöpfungskette integriert und gleichzeitig unerwünschte Medienbrüche vermieden werden. „Durch die Ablaufoptimierung haben wir die Prozesse in unserer Warenwirtschaft um 30 Prozent beschleunigt“, erklärt Anke Dubberke, Geschäftsführerin bei UD Chemie.

Auch die Finanzbuchhaltung ist an die SAP-Software angeschlossen. Damit hat sich die Administration vereinfacht, und die Geschäftsführung behält stets den Überblick

über Kreditoren und Debitoren. Erstmals kann UD Chemie nun Kennzahlen individuell auswerten, ohne vorher Daten manuell zusammenzuführen. Zudem stellt sich die Planung des Produktionsbedarfs und der Lagerhaltung einfacher dar.



AUF EINEN BLICK

„Ohne Medienbrüche und durch die Ablaufoptimierung haben wir die Prozesse in unserer Warenwirtschaft um 30 Prozent beschleunigt.“

Anke Dubberke,
Geschäftsführerin,
UD Chemie

Unternehmen:

- UD Chemie GmbH, Wörrstadt
- www.ud-chemie.com
- Chemie
- Mitarbeiter: 38
- Umsatz: 25 Mio. EUR (2007)
- Lösung: SAP Business One
- Einführungszeit: 55 Tage

Nutzen:

- Prozesse in der Warenwirtschaft um 30 Prozent beschleunigt
- Schnelle Auswertung von Kennzahlen
- Verbesserung der internen Wertschöpfungskette

Implementierungspartner:

- rocon rohrbach edv-consulting gmbh
www.rocon.info

DÜCKER MEDIZINTECHNIK

GESUNDE WERTSCHÖPFUNG

Die Gesundheit ist des Menschen höchstes Gut. Weil das so ist, achtet die Dücker Medizintechnik besonders auf eine erstklassige Qualität ihrer medizinischen Produkte und chirurgischen Instrumente. Mit SAP Business One beschleunigt der Melsunger Betrieb jetzt seine

Produktion und gewährleistet gleichzeitig eine hohe Transparenz der gesamten Wertschöpfungskette.

Während in der Vergangenheit die Serien- und Chargennummern der verkauften Produkte manuell erfasst werden mussten, lässt sich der Werdegang jedes Produkts heute per Mausklick schnell und zuverlässig nachvollziehen.

Mit Hilfe des Dispositionsassistenten vereinfacht Dücker auch seine Lagerverwaltung. Das Modul gleicht

verfügbare Waren mit dem offenen Auftragsbestand ab und berücksichtigt auch Mindestbestellmengen und Lieferzeiten. Produktionsengpässe gehören so der Vergangenheit an.



AUF EINEN BLICK

„Die detaillierten und umfassenden Informationen des Dispositionsassistenten helfen uns vor allem in der Lagerverwaltung. Dadurch gewinnen wir Zeit und sparen bare Münze.“

Bianka Dücker,
Vertriebsleiterin,
Dücker Medizintechnik

Unternehmen:

- Dücker Medizintechnik, Melsungen
- www.duecker-medizintechnik.de
- Medizintechnik
- Mitarbeiter: 15
- Umsatz: k. A.
- Lösung: SAP Business One
- Einführungszeit: 90 Tage

Nutzen:

- Transparente Chargenverfolgung
- Optimierte Lagerverwaltung
- Automatisierte Preisgestaltung

Implementierungspartner:

- Möller & Menke DV-Unternehmensberatung GmbH
www.moeller-menke.de



Möller & Menke
DV-Unternehmensberatung GmbH

HMM HEIDELBERGER-MEDICAL-MARKETING GMBH

PFLEGELEICHTE SYSTEME

Ein Blutzuckermessgerät in Scheckkartenformat mit Klettverschluss und Bluetoothfunktion – die HMM Heidelberger-Medical-Marketing GmbH macht's möglich. Das Unternehmen entwickelt, produziert und vertreibt medizinische Diagnostikgeräte und Wellnessprodukte für Kliniken, Arztpraxen und Pflegeheime sowie für den Hausgebrauch.

Die Produktion eines Blutzuckermessgeräts besteht aus vielen komplexen Teilen. Um mehr Transparenz

im Herstellungsprozess zu gewinnen, entschied sich HMM für SAP Business One. Seitdem lassen sich alle Chargen über sämtliche Produktionsschritte hinweg lückenlos zurückverfolgen. Auch die Dokumentation funktioniert automatisch, was zudem die Rechnungsstellung vereinfacht.

Ein weiterer Vorteil: Mit der SAP-Software sind keine einzelnen Ausbuchungen von Produktionsaufträgen mehr nötig. Dadurch spart das Unternehmen einen Arbeitsschritt. „Auch die Mehrfachpflege von Daten ist bei uns Vergangenheit“, erklärt Maher Khoury, Geschäfts-

führer von HMM. „Jetzt haben wir nur noch eine einzige Datenbank und blitzschnell Zugriff auf alle Artikel- und Kundendaten.“

HMM Heidelberger-Medical-Marketing GmbH
www.hmm.info





„Für SAP Business One sprach die Komplettheit des Systems, das international einsetzbar ist. Für uns ein ganz entscheidender Faktor.“

Maier Khoury,
Geschäftsführer, HMM Heidelberg-Medical-Marketing GmbH

AUF EINEN BLICK

Unternehmen:

- HMM Heidelberger-Medical-Marketing GmbH, Heidelberg
- www.hmm.info
- Medizintechnik
- Mitarbeiter: 15
- Umsatz: 2,5 Mio. EUR (2007)
- Lösung: SAP Business One
- Einführungszeit: 14 Tage

Nutzen:

- Automatische Angebots- und Rechnungserstellung
- Beleggenaue Dokumentation aller hergestellten Produkte
- Rückverfolgbarkeit aller Chargen

Implementierungspartner:

- Sotec GmbH
www.sotec.de

XO CARE DEUTSCHLAND

AUF DEN ZAHN GEFÜHLT

Kaum jemand geht gerne zum Zahnarzt. Um den Patienten den Zahnarztbesuch aber dennoch so angenehm wie möglich zu machen, entwirft das dänische Unternehmen XO Care seit 1951 Praxisausstattungen.

Die DOS-basierte IT-Lösung der deutschen Vertriebsniederlassung konnte allerdings den wachsenden Aufwand in der Auftragsbearbeitung nicht mehr bewältigen. Deshalb

führte das Unternehmen SAP Business One ein – und das in nur 48 Stunden.

Inzwischen erhält der Einkauf sofort eine Benachrichtigung, wenn bestellte Ware ausgeliefert wird. Entsprechende Produkte können gleich bei der Konzernmutter in Dänemark nachgeordert werden. „Unsere Mitarbeiter müssen nicht mehr zwischen Ein- und Verkauf sowie der Buchhaltung hin- und herpendeln und viele Vorgänge von Hand erfassen“, erklärt Uwe Greisen, Geschäftsführer bei XO Care Deutschland. Ordert ein Kunde nach, lassen sich alle Bestellungen in einem Auf-

trag zusammenfassen und komplett versenden. Das senkt die Kosten für den Kunden – und verringert den Versandaufwand für XO Care.

XO Care Deutschland
www.xo-care.de





AUF EINEN BLICK

„Wir haben die Lösung innerhalb von 48 Stunden eingeführt und konnten sofort produktiv arbeiten. Der Schulungsaufwand war minimal.“

Uwe Greisen,
Geschäftsführer,
XO Care Deutschland

Unternehmen:

- XO Care Deutschland, Hamburg
- www.xo-care.de
- Fertigungsindustrie – Medizintechnik
- Mitarbeiter: 17
- Umsatz: 5 Mio. EUR (2006)
- Lösung: SAP Business One
- Einführungszeit: 48 Stunden

Nutzen:

- Manuelle Arbeitsschritte in Ein- und Verkauf abgeschafft
- Buchhaltung in alle internen Prozesse eingebunden
- Auftragsbearbeitung und Versand vereinfacht

Implementierungspartner:

- OSC Smart Integration GmbH
www.osc-si.de

CHERVÒ TRADE NORD GMBH

RICHTIG IN SCHWUNG

Wer gerne zu Schläger und Golfball greift, legt meist auch in Sachen Mode Wert auf den richtigen Schwung. Die Chervò Trade Nord GmbH gehört hier zu den ersten Adressaten. Die Distributionsgesellschaft aus Ainring im Berchtesgadener Land vertreibt elegante und funktionelle Golfbekleidung und -accessoires von der Brille bis zum Schuh.

Die Nachfrage nach der Chervò-Kollektion stieg in den vergangenen Jahren stetig. Daher setzt das Unternehmen auf eine SAP-Mittelstandslösung. So hat Chervò stets alle relevanten Daten zu Farben, Größen oder Varianten seiner Artikel im Blick. Auch die Bestellannahme, das Kommissionieren der Ware und das automatische Ausbuchen der Versandposten per Scanner erfolgt bei Chervò seither deutlich schneller.

Die SAP-Anwendung ermöglicht zudem eine besonders mitarbeiterfreundliche Lösung für den Außendienst: Übermittelte Aufträge

werden automatisch in die entsprechenden Unternehmensprozesse eingespielt. „Mit SAP Business One waren wir sofort auf der Gewinnerseite“, sagt Geschäftsführerin Tanja Kayser.

Chervò Trade Nord GmbH
www.chervo.de





AUF EINEN BLICK

„Versandposten werden bei der Auslieferung automatisch verbucht, so dass unsere Mitarbeiter die Lieferungen nicht mehr manuell melden müssen.“

Tanja Kayser,
Geschäftsführerin,
Chervò Trade Nord GmbH

Unternehmen:

- Chervò Trade Nord GmbH, Ainring
- www.chervo.de
- Golfbekleidung
- Mitarbeiter: 12
- Umsatz: k. A.
- Lösung: SAP Business One
- Einführungszeit: 90 Tage

Nutzen:

- Zuverlässige Verwaltung einer großen Artikelvielfalt
- Schlanke Bestellprozesse
- Automatische Verbuchung von Waren

Implementierungspartner:

- Versino AG
www.versino.de

PAUL'S MODEL ART GMBH & CO. KG – MINICHAMPS

AUF DIE POLE-POSITION FAHREN

Paul's Model Art verkauft jährlich so viele Autos wie Mercedes, BMW und Audi zusammen. Ob Rennauto, Motorrad oder Nutzfahrzeug – die Miniaturmodelle des Aachener Unternehmens bestechen durch Detailreichtum und lassen Sammlerherzen weltweit höher schlagen.

Um die neuesten Modelle pünktlich an den Start zu bringen, müssen Entwicklungsüberwachung, Einkauf und Verkauf perfekt zueinander passen. Bisher nutzte das Unternehmen dafür separate Anwendungen, die sich nur aufwendig aufeinander

abstimmen ließen. Mit Hilfe von SAP Business One verzahnen die Modellbauer nun ihre logistischen Prozesse einheitlich in einem System. Auf einen Blick verfügen sie über alle relevanten Informationen. Per Mausklick kann der Mitarbeiter im Verkauf Sammelenthusiasten genau sagen, ob ein bestimmtes Modell verfügbar ist oder wann die Ware geliefert wird. Unübersichtliche Bestandslisten gehören damit der Vergangenheit an.

Mit Unterstützung der Software plant der Weltmarktführer für Sammler von Modellautos, künftig auch die Produktion seiner

Formel-1-Rennboliden zu steuern. Dafür wollen die Modellbauer weitere Funktionen zur Unternehmenssteuerung sowie automatisierte Schnittstellen für das Import- und Exportgeschäft nutzen.

Paul's Model Art GmbH & Co. KG
www.paulsmodelart.de – www.minichamps.de

MINICHAMPS[®]



„Wir können unseren Kunden jederzeit Auskunft über die Verfügbarkeit unserer Modelle geben. Und mit Blick auf die aktuellen Kennzahlen wissen wir immer, wo wir gerade stehen.“

Paul G. Lang,
Geschäftsführender Gesellschafter,
Paul's Model Art GmbH & Co. KG

AUF EINEN BLICK

Unternehmen:

- Paul's Model Art GmbH & Co. KG – Minichamps, Aachen
- www.paulsmodelart.de
www.minichamps.de
- Konsumgüterindustrie
- Mitarbeiter: 45
- Umsatz: 30 Mio. EUR (2007)
- Lösung: SAP Business One
- Einführungszeit: 90 Tage

Nutzen:

- Unternehmensweit integrierte Logistikprozesse
- Aktuelle Geschäftszahlen auf einen Blick
- Kürzere Durchlaufzeiten

Implementierungspartner:

- bob Bochmann & Oborski GmbH
www.bobsys.com



SIEDLER ZOLLERNALB-SPEZIALITÄTEN GMBH

TYPISCH SCHWÄBISCH

Deftig, bodenständig, lecker – auch jenseits von Maultaschen und Spätzle ist die schwäbische Küche ein kulinarischer Genuss. Den Beweis dafür tritt die Siedler Zollernalb-Spezialitäten GmbH täglich aufs Neue an. Bereits in der vierten Generation beliefert der Lebensmittelhersteller TK-Heimdienste, Großhandel und Endverbraucher mit schwäbischen Spezialitäten.

Um die hohen Kundenanforderungen in puncto Qualität und Liefertreue auch weiterhin sicher zu erfüllen, ersetzte Siedler drei bislang parallel genutzte Anwendungen durch eine integrierte ERP-Lösung von SAP.

Unterstützt von der Software hat Siedler Kundenbestellungen sowie den Status laufender Aufträge sicher im Blick. Zudem konnte das Unternehmen seine Prozesse im Bestellwesen und Bestandsmanagement spürbar verschlanken. Beispielsweise sind Mehrfacherfassungen von Rechnungen auf Grund der zentralen Datenhaltung heute nicht

mehr erforderlich. Der Service profitiert ebenfalls, da alle wichtigen Kundeninformationen an jedem Arbeitsplatz verfügbar sind.

„Mit Hilfe der Lösung bringen wir Warenwirtschaft, Buchhaltung und Lagerhaltung endlich unter einen Hut“, freut sich die EDV-Verantwortliche Daniela Siedler. Künftig wird der Lebensmittel spezialist auch die Produktionsplanung mit Hilfe der Software durchführen.

Siedler Zollernalb-Spezialitäten GmbH
www.siedler-gmbh.de





„Mit Hilfe der Lösung können wir viele Prozesse in unserem Unternehmen verschlanken und automatisieren. Das spart Zeit und macht die tägliche Arbeit um ein Vielfaches einfacher.“

Daniela Siedler,
EDV-Verantwortliche, Siedler
Zollernalb-Spezialitäten GmbH

AUF EINEN BLICK

Unternehmen:

- Siedler Zollernalb-Spezialitäten GmbH, Haigerloch-Gruol
- www.siedler-gmbh.de
- Spezialitäten-Manufaktur
- Mitarbeiter: 45
- Umsatz: 4,9 Mio. EUR (2007)
- Lösung: SAP Business One
- Einführungszeit: 1 Tag

Nutzen:

- Integrierte Anwendung für Warenwirtschaft, Lagerhaltung, Planung und Buchhaltung
- Zeit- und Kostenersparnis durch weitgehende Automatisierung
- Verbessertes Kundenservice durch zentralen Datenbestand
- Abbau von manuellen Schnittstellen und potenziellen Fehlerquellen

Implementierungspartner:

- KIRBIS Business Solutions GmbH & Co. KG
www.kirbis.de

BATTERIE-SIEMS

MIT ENERGIE ZU MEHR SERVICE

Was tun, wenn weit und breit keine Steckdose aus der Wand schaut? Ganz einfach: Auf Batterien zurückgreifen. Batterie-Siems aus Bad Zwischenahn in Niedersachsen fertigt, wartet und verkauft seit rund 50 Jahren Batterien und Ladegeräte.

Der direkte Draht zum Kunden ist für das Traditionsunternehmen besonders wichtig. Deshalb setzt das Un-

ternehmen auf SAP Business One. „Wenn sich früher ein Kunde nach einem Produkt erkundigte, mussten wir erst im Lager nachschauen und den Kunden später zurückrufen“, sagt Thomas Mühlenhardt, Betriebsleiter bei Batterie-Siems. Heute bildet das Unternehmen sämtliche Geschäftsprozesse zuverlässig ab. Falsche Buchungen sind ausgeschlossen, da die Software unter anderem Minuslagerbestände nicht akzeptiert.

Mit Hilfe von SAP Business One haben die Mitarbeiter heute über eine Kurztastenfunktion schnell die komplette Warengruppe im Blick.

„Das bringt dem Mitarbeiter Zeit – und dem Kunden Zufriedenheit“, bringt es Thomas Mühlenhardt auf den Punkt.

Batterie-Siems
www.batterie-siems.de

BATTERIE SIEMS
Industriebatterien



AUF EINEN BLICK

„Mit der neuen SAP-Anwendung gewinnen wir Flexibilität, Planungssicherheit und eine noch höhere Kundenzufriedenheit.“

Thomas Mühlenhardt,
Betriebs- und Verkaufsleiter,
Batterie-Siems

Unternehmen:

- Batterie-Siems, Bad Zwischenahn
- www.batterie-siems.de
- Energiedienstleister
- Mitarbeiter: 9
- Umsatz: 2 Mio. EUR (2007)
- Lösung: SAP Business One
- Einführungszeit: 4 Wochen

Nutzen:

- Übersichtliche und benutzerfreundliche Oberfläche
- Raschere Reaktion auf Kundenwünsche
- Schneller und genauer Überblick über Aufträge und Warenbestand
- Skalierbare Lösung unterstützt weiteres Wachstum

Implementierungspartner:

- Tenjo Consulting GmbH
www.tenjo-consulting.de



GCA PROJEKTMANAGEMENT + CONSULTING GMBH

DATENFUNDAMENT MIT STRUKTUR

Die GCA projektmanagement + consulting gmbh betreut Bauvorhaben unterschiedlicher Größe in aller Welt. Das 1979 gegründete Unternehmen mit Sitz in Nürnberg verkörpert eine Synthese aus Ingenieurbüro und Unternehmensberatung mit jahrzehntelanger Erfahrung in der Projektarbeit.

Bisher erfasste das Unternehmen Planungs- und Projektdaten in vier getrennten Systemen, der Verwaltungsaufwand war entsprechend

hoch. Daher baut GCA nun auf die Lösung ProjectManagement der MARINGO Computers GmbH auf Basis von SAP Business One. Alle Projektinformationen sind so in einem System gebündelt, von der Anfrage eines Kunden über die Ressourcen- und Budgetplanung bis hin zum Rechnungsabschluss.

Über das Internet greifen die Berater von GCA gezielt auf die Unternehmenssoftware zu, tragen ihre Arbeitsstunden ein und rechnen Reisekosten ab. Die interne Kostenrechnung wertet diese Daten aus. So sehen die Projektverantwortlichen selbst bei Aufträgen in Dubai

oder Spanien jederzeit genau, wie es um ihre Projekte steht. Das hilft ihnen, schnell die richtigen Entscheidungen zu treffen.



„Mit Hilfe der Lösung stehen uns jederzeit einheitliche Daten zur Verfügung. Dadurch hat das Management den aktuellen Status laufender Projekte immer sicher im Blick.“

Friedrich Hörauf, Geschäftsleitung, GCA projektmanagement + consulting gmbh

AUF EINEN BLICK

Unternehmen:

- GCA projektmanagement + consulting gmbh, Nürnberg
- www.gca-consulting.de
- Dienstleistung
- Mitarbeiter: 50
- Umsatz: 4,7 Mio. EUR (2007)
- Lösung: Partnerlösung ProjectManagement der MARINGO Computers GmbH auf Basis von SAP Business One
- Einführungszeit: 90 Tage

Nutzen:

- Gemeinsame Datenbasis für alle Stufen im Projektmanagement
- Verbesserte Geschäftsabläufe durch die Einbindung aller Prozesse in ein System
- Hohe Transparenz durch schnellen Zugriff auf sämtliche Projekte

Implementierungspartner:

- MARINGO Computers GmbH
www.maringo.de

MARINGO

GLOBAL INFORMATION DISTRIBUTION GMBH

ÜBER LÄNDERGRENZEN HINWEG

Datenmanagement und -archivierung – das ist das Geschäft der Global Information Distribution GmbH (GID) aus Köln. Zusammen mit ihren Tochterunternehmen in den USA und England bietet GID seit 1994 dafür integrierte Gesamtlösungen.

Als international tätiger Consultant und Systemintegrator legt GID Wert darauf, über Ländergrenzen hinweg mit einem einheitlichen System zu arbeiten. Genau das ermöglicht

SAP Business One. Früher wurden identische Produktgruppen und Prozesse in den ERP-Systemen der einzelnen Länder unterschiedlich abgebildet. Heute liegen alle Kunden- und Artikelstammdaten zentral und einheitlich auf einem Server in Deutschland vor. Kollegen aus den USA greifen über eine VPN-Leitung einfach und schnell darauf zu. Das ist besonders bei Inter-Company-Geschäften von Vorteil.

Zudem profitiert GID durch die Mehrsprachigkeit der SAP-Software. Mit einfachem Mausklick lässt sich die Systemsprache umstellen und so die Zusammenarbeit mit

Kunden und Kollegen beschleunigen. Finanzleiter Rainer Kempf sagt: „Vor SAP Business One hat der Prozess für einen Monatsabschluss zehn Tage gedauert. Heute benötigen wir dafür nur noch fünf Tage.“



„Die Analysefunktionen von SAP Business One verhelfen uns zu mehr Wissen über unsere Kunden, laufende Aufträge und Gewinnmargen.“

Rainer Kempf,
Leiter Finanzwesen, Global
Information Distribution GmbH

AUF EINEN BLICK

Unternehmen:

- Global Information Distribution GmbH, Köln
- www.gid-it.de
- IT-Dienstleistungsbranche
- Mitarbeiter: 60 in der gesamten GID-Gruppe
- Umsatz: 11 Mio. EUR (2007)
- Lösung: SAP Business One
- Einführungszeit: 5 Tage

Nutzen:

- Bessere Zusammenarbeit unter Kollegen durch einheitlichen Datenbestand
- Umstellung der Systemsprache möglich
- Zeitvorteile im Abschluss von Monatsabrechnungen
- Einfaches Controlling aller Konzernunternehmen in der Zentrale

Implementierungspartner:

- PART Partner für Kommunikationssysteme GmbH
www.part.de

