



AUF EINEN BLICK

Unternehmen

- SHT Haustechnik AG

Branche

- Großhandel für Sanitär-, Heizungs- und Installationstechnik

Implementierungspartner

- FIS Informationssysteme und Consulting GmbH

Lösung

- SAP All-in-One mit FIS/wws, einem Branchentemplate für den technischen Großhandel

Nutzen

- Integriertes System
- Transparente Prozessdarstellung
- Abbildung inklusive Kontrollmöglichkeiten der sehr komplexen Einkaufskonditionsstruktur

Herausforderung/ High Lights

- Absolute Deadline mit 31.12.2006 durch obsolet werdende Hardware
- Kurze Projektlaufzeit
- Parallel geführte Nebenprojekte wie die Artikelstammaufbereitung oder der Umstieg auf den Web-Shop

Hardware

- HP Server

Betriebssystem

- Windows 2003

Datenbank

- Oracle

SAP - Anwender

- 500 Benutzer

„Das integrierte System ermöglicht uns neue Chancen in der Zusammenarbeit mit Lieferanten und stellt zugleich ein tolles Kundenbindungsinstrument dar.“

Andreas Keppinger, zuständig für Organisation und Logistik;
Projektleiter bei SHT Haustechnik AG für die
SAP All-in-One-Einführung

SAP AUCH FÜR KALTE JAHRESZEITEN WÄRMSTENS EMPFOHLEN

Nach einem umfangreichen Auswahlverfahren entschied sich die SHT Haustechnik AG für SAP All-in-One

Wasser bedeutet Leben. Tropfendes Wasser bedeutet oftmals defekte sanitäre Anlagen. Dies wiederum erweckt Installateure zum Leben, zumal wir uns ohne Heizung, Wasch- oder Kochgelegenheiten ein Leben nicht mehr vorstellen möchten. Was die Installateure zum Leben benötigen, liefert ihnen die SHT Haustechnik AG, zumindest jenen mehr als 3500, die zu deren Kunden zählen. Die Tochter der börsennotierten Frauenthal Holding lagert 22.000 Artikel auf einer Fläche von 60.000 m², während weitere 180.000 Sortimentartikel, von rund 500 Industriepartnern bezogen werden. 90 LKW's versorgen täglich heimische Installationsbetriebe mit Waren, wofür 31 Abhollager sowie vier Logistikzentren zur Verfügung stehen. Insgesamt sind in den sechs Vertriebsniederlassungen 650 Mitarbeiter beschäftigt, die im Jahr 2005 einen Jahresumsatz von knapp 200 Millionen Euro erwirtschafteten.

Damit die SHT Haustechnik AG ihr Business-Leben besser vorantreiben kann, entschieden sich die Verantwortlichen für eine neue Branchen-Softwarelösung. Der zwei Monate dauernden Prototyping-Phase folgte die Realisierung von Mai bis Oktober 2005. Während dieses Zeitraums fand auch der Wissenstransfer in Schulungen für Key-User statt. Nach der Produktivvorbereitung startete das Unternehmen nach dem Jahreswechsel 2005/06 mit neuer Software ins beginnende Geschäftsjahr. „Ausschlaggebend für unsere Entscheidung war sowohl die durch SAP gebotene Investitionsunsicherheit, als auch die im FIS/wws-Template verarbeitete Branchenkenntnis des Implementierungspartners FIS GmbH“, erklärt Vorstand Mag. Wolfgang Knezek. „Wir sehen ein beträchtliches Optimierungspotential durch die SAP All-in-One Lösung und rechnen mit einem ‚pay-back‘ von weniger als drei Jahren.“

SAP Österreich GmbH
 Lassallestraße 7b
 1021 Wien
 T 0800 008 007
 F 0800 008 006
 E mittelstand.austria@sap.com
www.mittelstand.at

INTEGRIERTES SYSTEM VERBESSERT KUNDENBEZIEHUNG UND ERMÖGLICHT WORKFLOW

Mit dem Einsatz der Standardversion von SAP All-in-One als Plattform und dem Hinzuziehen einer Branchenlösung für den Technischen Großhandel hat sich einiges zum Positiven verändert. Die Mitarbeiter genießen erstmals die Möglichkeiten eines ‚Workflow‘, da sie ein Info-Mail erhalten, sobald die bestellte Ware im Haus eingetroffen ist. Dies dient auch der Verbesserung der Kundenbeziehung, zumal der Verkäufer seinen Geschäftspartner umgehend telefonisch benachrichtigt, wann die eben erhaltene Ware geliefert werden kann. Zudem haben alle Mitarbeiter eine Zugriffsmöglichkeit auf das gesamte Sortiment unabhängig von ihrem Standort.

„Die Vorteile liegen auf der Hand, da ganze Prozessketten mit wenigen Mausklicks nachvollziehbar sind. Insbesondere die Integration von Warenwirtschaft und Rechnungswesen bietet enorme Vorteile“, berichtet Projektleiter Andreas Kepplinger. Die Arbeit der Disponenten hat sich wesentlich beschleunigt. Während sie früher mit Word-Dokumenten operierten, in denen die Konditionen der Lieferanten aufgelistet waren, werden die relevanten Konditionen heutzutage abhängig von verschiedenen Kriterien durch SAP gezogen. Der Disponent kann interaktiv seine Bestellung optimieren.

KOMPLEXE EINKAUFSKONDITIONEN IM GRIFF

„Die Barverkaufsabwicklung zwischen dem deutschen und dem heimischen Markt unterscheidet sich sehr wesentlich“, gewährt SHT Haustechniker Kepplinger branchenspezifische Einblicke. Österreichische Installateure besorgen ihre Waren des täglichen Bedarfs und ihre kleinen Stückmengen hauptsächlich in den Abholmärkten. Der Großhändler übernimmt dabei zum Teil die Funktion eines Bankinstituts, da der Installateur seine gewünschten Artikel sowohl bar bezahlen als auch kreditieren kann. „Mit dem System haben wir die Möglichkeiten die sehr komplexen Einkaufskonditionsstrukturen im technischen Großhandel abzubilden und uns steht zugleich ein Kontrollmittel zur Verfügung, sofern ein Installateur seine Kreditwürdigkeit zu sehr strapaziert“, erläutert der für Logistik zuständige Kepplinger.

Weitere Vorteile für SHT durch die Branchenlösung FIS/wws sieht Kepplinger in folgenden Punkten:

- Der komfortable Auftragsmonitor bietet zahlreiche und schnelle Bearbeitungsmöglichkeiten

- Pflege von Einkaufsdaten im Kundenauftrag von Einmalartikeln mit der Möglichkeit einer Zuschlagskalkulation auf die Einstandspreise
- Integrierte, niederlassungsübergreifende Dispositionsfunktion und sofortige Umlagerungsmöglichkeit aus anderen Niederlassungen direkt aus der Auftragsposition
- Integration des DATANORM-Standards in allen wesentlichen Anwendungen, u.a. durch zusätzliche 40 Stellen Artikelkurztext
- Routenmonitor zur integrierten Abwicklung und Überwachung aller Retourenvorgänge mit Statusverfolgung

BRANCHEN-KNOW-HOW ENTSCHIEDET AUSWAHL DES IMPLEMENTIERUNGSPARTNERS

Ein umfangreiches Auswahlverfahren reduzierte die Softwareanbieter bis schlussendlich der passende Partner fest stand. Während die Longlist noch ca. 20 Unternehmensnamen umfasste, enthielt die Shortlist die sechs aussichtsreichsten Kandidaten. In der letzten und entscheidenden Runde konnte sich die im deutschen Grafenrheinfeld angesiedelte FIS Informationssysteme und Consulting GmbH als SAP Full-Service-Haus gegen die ERP-Software b2 von der Sage bäurer GmbH durchsetzen. „Zu Beginn des Projektes hat niemand ernsthaft mit einer SAP-Lösung spekuliert. Die FIS GmbH hat aber bereits im Auswahlverfahren durch Branchen-Know-how gepunktet und uns in der Prototyping-Phase durch Lösungskompetenz überzeugt“, berichtet SHT-Projektleiter Kepplinger. „Die wussten, wovon wir reden und waren außergewöhnlich engagiert.“

In naher Zukunft stehen beim Großhändler SHT Haustechnik AG mehrere richtungsweisende Projekte am Plan. Einerseits soll der E-Sales-Bereich ausgebaut werden, wobei sämtliche im Web-Shop FIS/eSales getätigte Geschäftsfälle in Echtzeit ins System integriert werden. Andererseits planen die IT-Techniker den Datenaustausch zu intensivieren. Somit erhalten die Mitarbeiter beim Bestellvorgang automatisch eine Auftragsbestätigung zurückgesendet, da auch viele Lieferanten SAP im Einsatz haben. Andreas Kepplinger abschließend: „Wir haben eine Branchenlösung ohne Kinderkrankheiten erstanden und hoffen, dass wir noch mithelfen können, um das Produkt weiter zu entwickeln.“