APOLLO 14 – HG COMMERCIALE geht mit 740 Usern einer erfolgreichen Zukunft mit SAP entgegen

Punktlandung: Alle 42 Niederlassungen des größten Baustoffgroßhändlers in der Schweiz gehen gemeinsam nach nur 18 Monaten mit SAP und der SAP-Großhandelslösung der FIS produktiv. Mit dem SAP-Einführungsprojekt „APOLLO 14“ hat sich HG COMMERCIALE für aktuelle und zukünftige Herausforderungen gerüstet.

Auf einen Blick

Kunde

- HG COMMERCIALE
- Gründungsjahr: 1899
- Hauptsitz: Zürich
- Beschäftigte: 800
- Niederlassungen: 42
- Bruttoerlös (2014): 1.009 Mio. CHF
- Cashflow (2014): 44, 9 Mio. CHF
- Unternehmensergebnis (2014): 15, 9 Mio. CHF

Branche

- Baumaterialhandel

Herausforderung

Nachdem die Entscheidung gefallen war, die Vorgängerlösung abzulösen, stand die HG COMMERCIALE vor der Herausforderung, ein neues ERP-System einzuführen – komplett über alle Unternehmenseinheiten sowie für alle Beschäftigten parallel, und dies in drei Sprachen. Verbunden mit dem Wechsel war die Ablösung der bisherigen Datenbank durch eine neue Technologie.

Lösungen

- *FIS*/wws®, *FIS*/smw®, *FIS*/eSales®, *FIS*/xee®, *FIS*/edc®, *FIS*/mpm®

Nutzen

FIS/wws® als Aufsatz für SAP, die Erweiterung von SAP Warehouse Management um das Modul *FIS*/smw® sowie die verschiedenen FIS-Add-Ons haben das Unternehmen auf einen extrem hohen Reifegrad gehievt. Wareneingänge sind heute wesentlich schneller im System verbucht, Lieferscheine eher zur Fakturierung freigegeben. Insgesamt werden mit der SAP-Lösung Vorgänge zu dem Zeitpunkt im System abgebildet, an dem sie auch geschehen.

„Für die meisten Punkte im Lastenheft konnte uns die FIS mit ihrer Großhandelslösung FIS/wws® bereits eine Lösung anbieten. Mit dem reinen SAP-Standard hätten wir nur rund 80 % unserer Anforderungen abdecken können.“

Gregor Barmet, COO der HG COMMERCIALE

„Die Einführung eines SAP-Systems im Januar 2014 eröffnet uns die Möglichkeit, dem Kunden zukünftig weitere Dienstleistungen anzubieten“ – was im Geschäftsbericht 2014 der HG COMMERCIALE als trockene Meldung daherkommt, bedeutet für das tägliche Geschäft des Schweizer Baumaterialgroßhändlers eine massive Verbesserung der Prozesse in der gesamten Warenwirtschaft, intern wie auch dem Kunden gegenüber. Die neue ERP-Landschaft umfasst die Großhandelslösung *FIS*/wws® auf Basis von SAP, verschiedenste SAP-Module, SAP BI sowie Add-Ons der FIS GmbH, welche das Projekt bei der Schweizer Genossenschaft erfolgreich umgesetzt hat.

Nachdem die Vorgängerlösung Baan am Ende ihres Lebenszyklus angelangt war – seit dem letzten Releasewechsel in 2005 hatte es keine Updates mehr gegeben – entschied sich HG COMMERCIALE im Jahr 2012 für die Kompletteinführung eines neuen ERP-Systems. Da es keine spezielle ERP-Lösung für den Baumaterialhandel gibt, wurden in einer aufwändigen Evaluation 43 Produkte betrachtet. Die Mehrsprachigkeit und seine Verbindung mit einer leistungsfähigen Datenbank sprachen schließlich für SAP. Hauptherausforderung an ein ERP bei der HG COMMERCIALE ist stets die Masse an Aufträgen, Buchungen etc.

Verbunden mit dem Wechsel auf SAP war die Ablösung der bisherigen Oracle-Datenbank durch Sybase. Ebenfalls erworben hat der Baustoffgroßhändler Lizenzen für SAP HANA, auf der später Analysen mit SAP BI durchgeführt werden sollen.

Die FIS GmbH hatte als auf den Großhandel spezialisierter SAP-Partner in den vorausgehenden

Die HGC präsentiert ihr Sortiment aus Wand- und Bodenbelägen in 22 Ausstellungen

intensiven Anwender- und Prozessworkshops im Januar 2012 die beste Performance gezeigt und wurde daher Mitte 2012 mit der Realisierung des Projektes beauftragt. „FIS konnte sofort mit unseren Stammdaten umgehen, auf alle Fragen kompetent eingehen und hat unser Geschäft von Anbeginn verstanden“, so Gregor Barmet, COO der HG COMMERCIALE. „Für die meisten Punkte im Lastenheft konnte uns die FIS mit ihrer Großhandelslösung *FIS*/wws® bereits eine Lösung anbieten. Mit dem reinen SAP-Standard hätten wir nur rund 80 % unserer Anforderungen abdecken können.“

Auf hohen Reifegrad gehievt

APOLLO 14, so lautet der interne Projektname des ERP-Projektes, im Rahmen dessen SAP mit *FIS*/wws® als Aufsatz und den Modulen für Rechnungswesen, Controlling, Vertrieb, Materialwirtschaft und Warehouse Management in einem Schritt eingeführt wurden. SAP Warehouse Management wurde hier noch durch das Modul *FIS*/smw® erweitert. *FIS*/wws® hat die HG COMMERCIALE nach eigenen Angaben auf einen extrem hohen Reifegrad gehievt. Dies zeigt sich in Kleinstfunktionen wie dem Mengeneinheiten-Umrechner oder dem Barverkauf inklusive der Terminalanbindung für Kartenzahlungen, die in der Logik auf die typischen Bedingungen im Baumaterialhandel und den Betrieb bei HG COMMERCIALE ausgerichtet ist. Die HG COMMERCIALE ist zwar kein Retailer, trotzdem bezahlen einige Kunden bar.

Vor dem Projektstart gab es intensive Diskussionen darüber, wie man das System am besten parallel in der Fläche einführt. Die Entscheidung fiel auf eine sequentielle „Big Bang“-Strategie, bei der das Unternehmen auf einmal komplett auf das neue ERP-System umgestellt wird. Bis September 2013 sollte SAP einsatzbereit sein, um dann im Januar in den Echtbetrieb zu gehen – in der Baubranche umsatzmäßig traditionell der schwächste Monat. Die Zwischenzeit blieb für die Schulung aller Beschäftigten. Ausgewählte Key User aus den landesweiten Verkaufsstellen wurden nach der „train-the-trainer“-Methode als Multiplikatoren eingesetzt.

Dank der gut organisierten Schulung – welche die HG COMMERCIALE komplett eigenständig durchführte, inklusive der Erstellung eigener Unterlagen – konnten im Januar 2014 innerhalb einer Woche alle acht Profit Center mit allen 800 Beschäftigten live geschaltet werden. Besonders anspruchsvoll war die flächendeckend parallele Einführung des Systems auch, weil SAP komplett dreisprachig in Französisch, Italienisch und Deutsch ausgelegt sein sollte, sowohl nach außen für Kunden wie in der Innenansicht.

Seit Januar 2014 nun organisiert die HG COMMERCIALE ihre gesamte Lagerlogistik in den 42 Lägern mit SAP WM und dem FIS-Modul *FIS*/smw® als Herzstück. Dafür wurden die Läger zunächst mit der nötigen Notebook- und Drucker-Infrastruktur ausgestattet. Herausforderung dabei: Die Mitarbeiter/innen in den Magazinen hatten bis dahin überhaupt nicht mit PCs gearbeitet, sondern erfassten Warenbewegungen in der Vergangenheit in Papierform und gaben sie an den Einkauf zur Verbuchung weiter. Sie wären schlicht überfordert gewesen, würden sie von einem Tag auf den anderen auf die reinen SAP-Transaktionen losgelassen. Mit *FIS*/smw® wurde daher praktisch die SAP-Oberfläche ausgehebelt und den Beschäftigten eine leicht verständliche Anwendung zur Verfügung gestellt, über die sie schnell und fehlerfrei Warenbewegungen aus- und einbuchen können. Schon die Symbole darin sagen aus, was zu tun ist.

Wareneingänge schneller im System verbucht

„Diese Wareneingangs- und -ausgangsfunktionen im Lager-Cockpit

„Die Wareneingangs- und -ausgangsfunktionen im Lager-Cockpit sind für uns ein großes Plus von FIS/wws®. Sie ermöglichen uns, Warenbewegungen nun erstmals nicht nur wie früher im Einkauf, sondern dort zu erfassen, wo sie physisch stattfinden.“

André Schaad,
stv. Leiter Organisation & Prozesse

sind für uns ein großes Plus von *FIS*/wws®“, so André Schaad, stellvertretender Leiter der Abteilung Organisation & Prozesse. „Sie ermöglichen uns, Warenbewegungen nun erstmals nicht nur wie früher im Einkauf, sondern dort zu erfassen, wo sie physisch stattfinden.“ Wareneingänge sind dadurch heute wesentlich schneller im System verbucht. Das Gleiche auf der Verkaufsseite: Es vergehen nicht mehr Tage oder gar Wochen, bis Lieferscheine zur Fakturierung freigegeben werden. Insgesamt werden mit der SAP-Lösung heute Vorgänge zu dem Zeitpunkt im System abgebildet, an dem sie auch geschehen.

Bündelung der Bedarfe in SAP MM

Von den 800 Beschäftigten der HG COMMERCIALE arbeiten 740 mit SAP, darunter alle Lager-Mitarbeiter/innen und Disponenten. In der Materialwirtschaft wurden mit der SAP-Einführung viele Prozesse wie die Bedarfsplanung automatisiert. Die User arbeiteten früher sehr papierlastig. Bestellungen wurden ausgedruckt, dem Lieferanten gefaxt, mit Bestätigung abgelegt – ein großer Papierkrieg. „In SAP laufen nun alle Bedarfe zusammen“, berichtet Lucia di Bella, in der Abteilung Organisation & Prozesse zuständig für die Materialwirtschaft. „Zum ersten Mal sieht der Einkäufer Kundenaufträge, Umlagerungen aus anderen Magazinen und Bedarf des eigenen Lagers auf einen Blick und kann alles auf einmal bearbeiten.“

E-Commerce ist die Zukunft

Angelegt im SAP-System sind insgesamt 30.000 Kunden. Über das Shopsystem *FIS*/eSales®, das Anfang 2015 produktiv gegangen ist, kann die HG COMMERCIALE ihnen inzwischen einen zusätzlichen Vertriebskanal anbieten und sein E-Commerce-Geschäft im B2B-Bereich noch einmal deutlich ausbauen. Kurz vor Go-Live des ERP-Systems war noch ein neues Katalogsystem angeschafft worden. Über *FIS*/eSales® kann die HG COMMERCIALE ihren Kunden nun Informationen aus beiden Systemen – SAP und Katalog – zur Verfügung stellen. Zwei Monate nach Inbetriebnahme hatten sich bereits 205 Kunden im Shop angemeldet, die ersten Umsätze wurden getätigt. Für Gregor Barmet das deutliche Zeichen: eSales ist ein weiterer Vertriebskanal der in Zukunft benötigt wird. Die Kunden sehen im Shop ihre Konditionen und Belege, können Aufträge platzieren, und dies im 7x24-Betrieb.

Stammdatenverwaltung und Rechnungsbearbeitung mit FIS-Add-Ons

Ihre Warenwirtschaftslösung ergänzt die HG COMMERCIALE durch eine Reihe weiterer SAP-Add-Ons der FIS GmbH: *FIS*/xee® nutzt sie für die Kommunikation zwischen SAP, dem CRM-, dem Produktinformations- sowie weiteren externen Systemen. Über *FIS*/edc® werden die jährlich mehr als 300.000 Eingangsrechnungen automatisiert bearbeitet sowie weitere Spezialprozesse abgebildet.

Lager der HG COMMERCIALE im Limmattal

Mit einer OCR-Software liest die HG COMMERCIALE alle Daten aus der Rechnung, über *FIS*/edc® werden Verkaufsauftrag und Bestellung in SAP angelegt. Unstimmigkeiten zwischen Rechnungsbetrag

Das Unternehmen

Die HG COMMERCIALE ist ein führendes, rein schweizerisches Dienstleistungsunternehmen für die Schweizer Bauwirtschaft. Die Genossenschaft versorgt ihre Kunden, Bauunternehmen aller Sparten, in 42 Verkaufsstellen in der ganzen Schweiz mit einem breitem Sortiment an Baumaterial, Holz, Dach- und Fassadenmaterial, Gips- und Trockenbauprodukten und Bauwerkzeugen. In 22 attraktiven Ausstellungen präsentiert sie Wand- und Bodenbeläge in Keramik und Naturstein, Parkett, Laminat, Vinyl und fugenlose Beläge. Die HG COMMERCIALE erwirtschaftet mit ihren 800 Mitarbeitenden einen jährlichen Umsatz von rund einer Milliarde CHF.

FIS GmbH

Die FIS Informationssysteme und Consulting GmbH ist ein expandierendes, unabhängiges Unternehmen mit rund 500 Mitarbeiter/innen. FIS hat seinen Schwerpunkt in der Durchführung und Beratung von SAP-Projekten und entwickelt moderne sowie effiziente Lösungen zur sinnvollen Ergänzung des SAP-Standards. Mit dem Branchentemplate *FIS*/wws®, der SAP-zertifizierten Komplettlösung für den Technischen Großhandel, ist FIS Marktführer in der DACH-Region. Daneben bietet FIS als SAP Gold Partner branchenunabhängige SAP Add-Ons – die FIS Smart-Products. In der Tochtergesellschaft FIS-ASP betreiben und administrieren mehr als 80 Spezialisten die SAP-Systeme von Kunden in eigenen Rechenzentren in Süddeutschland.

HGC Hauptsitz in Zürich

und gelieferten Waren können mit den Außenstellen über den *FIS*/edc®-Workflow geklärt werden. Anschließend verrechnet HG COMMERCIALE die Lieferung ihrerseits dem Kunden.

Die Stammdatenabteilung wurde im Zuge des ERP-Projektes in der Abteilung Organisation & Prozesse angesiedelt und besteht aus sechs Personen. Stammdaten werden nun mit *FIS*/mpm® gepflegt, und zwar direkt in den Transaktionen des ERP. So wie früher, wo jeder Artikel im Live-System einzeln in die Hand genommen wurde, sollte dies nicht mehr geschehen. „Die Kompetenz der FIS bei der Stammdatenverwaltung mit ihrem Produkt *FIS*/mpm® war für uns deshalb ein wichtiges Kriterium bei der Auswahl des Dienstleisters. Stammdaten sind ein kritischer Erfolgsfaktor, deswegen benötigt man eine Strategie, wie mit ihnen umgegangen werden soll“, wie Gregor Barmet erklärt.

Die Abteilung Stammdaten arbeitet täglich mit *FIS*/mpm®. Es gibt ständig neue Artikel, Sortimente werden ausgetauscht, es kommen neue Kunden und Lieferanten hinzu. Die Pflege dieser Daten läuft nun komplett über Workflows in *FIS*/mpm®. Parallel wird die Qualität der Daten dadurch weiter verbessert. Mit *FIS*/mpm® kann das Stammdatenmanagement-Team der HG COMMERCIALE die Preisverantwortlichen in den landesweiten Profit Centern somit bestmöglich unterstützen.

FIS Informationssysteme und Consulting GmbH

Röthleiner Weg 1
D-97506 Grafenrheinfeld
www.fis-gmbh.de

Tel.: +49 97 23 / 91 88-0
Fax: +49 97 23 / 91 88-100
info@fis-gmbh.de

SAP Gold Partner

D002/1115