

SAP Customer Success Story SAP für den Mittelstand

„Wir standen vor der Entscheidung, unsere über fast 20 Jahre eigenprogrammierte Lösung aufwändig zu überarbeiten oder eine Standardsoftware einzuführen. Wir entschieden uns für SAP.“

Dr. Peter Bielert, Leiter der Unternehmensentwicklung bei
F. Reyher Nchfg. GmbH & Co. KG



AUF EINEN BLICK

Kunde

F. Reyher Nchfg. GmbH & Co. KG
www.reyher.de

Branche

Handel, Verbindungselemente

Ziele

- Effiziente Bestell- und Verkaufsprozesse realisieren
- Eine Individualsoftware ablösen
- Problemlosere Anbindung an IT-Systeme der Kunden ermöglichen

Implementierungspartner

- FIS Informationssysteme und Consulting GmbH
- Wincor Nixdorf International GmbH

Lösung

mySAP™-All-in-One-Branchenlösung FIS/wws

Vorhandene Systemlandschaft

Individuallösung

Highlights der Implementierung

Ausgiebige Massentests mit Extra-Mandanten auf Produktivsystem

Ergebnisse

- Vollständig integrierte Systemlandschaft
- Optimierte Warenwirtschaftsabläufe, stärkere Verknüpfung der Belegflüsse
- Verbesserte Anbindungsvarianten an Kunden-IT
- Höhere Daten-Transparenz, u. a. bei Artikel-Daten

Hardware

- IBM eServer iSeries Modell 820
- IBM eServer xSeries Modell 360

Betriebssystem

IBM OS/400 V5R2, DB2/400, Windows 2000

F. REYHER NCHFG. GmbH & Co. KG

EUROPAS HÄNDLER UND DIENSTLEISTER MIT EINEM DER GRÖßTEN SORTIMENTE AN VERBINDUNGSELEMENTEN GIBT MIT mySAP™ All-in-One BEI WARENWIRTSCHAFTSPROZESSEN RICHTIG GAS

34.000 TONNEN IN ALLE HIMMELSRICHTUNGEN

Die leichteste Schraube wiegt 0,1 Gramm, die schwerste 20 kg. Der Händler und Dienstleister F. Reyher Nchfg. GmbH & Co. KG mit Sitz in Hamburg hat das europaweit wohl breiteste Sortiment seiner Branche. Am Lager befinden sich 60.000 Katalogartikel und mehr als 30.000 kundenspezifische Teile. Zu den Kunden zählen namhafte Unternehmen aus den Bereichen Maschinen- und Anlagenbau, Turbinenbau, Schienenfahrzeugbau, Windkraftanlagen, Werften, Werkserhaltung und dem Handel. An diese Firmen verschickt Reyher täglich 150 Tonnen. Das sind zwischen 10.000 und 12.000 Positionen, die jeden Tag bearbeitet werden müssen, denn schließlich sollen zwischen Auftragseingang und Anlieferung nicht mehr als 24 Stunden liegen. Und die Lieferbereitschaft beträgt über 98 Prozent. Ohne eine zuverlässige IT-Lösung wäre diese gewaltige Aufgabe nicht zu schaffen.

BESONDERE KUNDEN

ERFORDERN BESONDERE LÖSUNGEN

Das bisher von Reyher eingesetzte IT-System war ein Auslaufmodell und stieß längst an seine Grenzen. Nur durch aufwändige Zusatzprogrammierungen wären die gestiegenen Anforderungen überhaupt noch zu erfüllen gewesen. Deshalb suchte Reyher nach einer leistungsfähigen Standardsoftware, die auch bestimmte branchenspezifische Funktionen abdecken musste. So kamen mehrere IT-Systeme für den Handel in die engere

SAP (Schweiz) AG

Althardstrasse 80
 CH-8105 Regensdorf
 T + 41/0/58 871 61 11
 F + 41/0/58 871 61 12
 E info.switzerland@sap.com

www.sap.ch/kmu

SAP Österreich GmbH

Lassallestrasse 7b
 A-1021 Wien
 T +43/1/2 88 22-0
 F +43/1/2 88 22-2 22
 E info.austria@sap.com

www.sap.at/mittelstand

SAP Deutschland AG & Co. KG

Neurottstraße 15a
 69190 Walldorf
 T 08 00/55 00 55-1*
 F 08 00/55 00 55-2*

* gebührenfrei in Deutschland

T +49/18 05/34 34 24 **

F +49/18 05/34 34 20 **

** gebührenpflichtig

E info.germany@sap.com

www.sap.de/mittelstand

Auswahl. Das Rennen machte schließlich die mySAP™-All-in-One-Branchenlösung FIS/wws für den technischen Großhandel von FIS Informationssysteme und Consulting GmbH aus Grafenrheinfeld. Gewichtige Argumente für den Vertragabschluss lieferte auch das Vertriebscenter „Technischer Großhandel“ der Wincor Nixdorf International GmbH. Der SAP-Partner überzeugte mit einem schlüssigen Konzept und operierte als projektverantwortlicher Generalunternehmer. Gemeinsam machten die SAP-Partner auch die gesamte Einführung. Dafür wurde in Abstimmung mit den IT-Spezialisten von Reyher und Experten aus dem Reyher-Anwenderkreis ein Fachkonzept erstellt.

REIBUNGSLOSE EINFÜHRUNG DURCH TESTLÄUFE

Das Ziel war trotz Implementierung reibungsloser Geschäftsabläufe im Tagesgeschäft zu realisieren. Da die Einführung in zwei Phasen umgesetzt wurde, konnten die Reyher-Mitarbeiter fast zwei Jahre lang erste Erfahrungen mit dem Bereich Finanzwesen von SAP® R/3® sammeln. Dann wurde auch die Warenwirtschaft umgestellt. Fehler oder auch kleinste Ausfälle durfte es dabei nicht geben, denn bei 2.000 Aufträgen täglich kann es sich Reyher nicht leisten, das System auch nur einen Tag abzuschalten. Das gemeinsame Projektteam führte deshalb mehrere Probelaufe mit „Testmandanten“ durch. Nachdem diese erfolgreich verliefen, wurden die vorhandenen Daten während der Weihnachtsfeiertage 2003 in das neue System übernommen. Pünktlich zum Jahresanfang 2004 war es soweit: Das ERP-System ging erfolgreich an den Start und es zeigte sich schnell, welche positiven Auswirkungen die Umstellung brachte. Mit Hilfe der SAP-Branchenlösung konnten nicht nur die Belegflüsse stärker verknüpft werden, sondern auch übergreifende Prozesse wie Retouren- oder Exportabwicklungen sind heute wesentlich leichter zu überschauen. Und obwohl immer noch rund 90 Prozent der Bestellungen telefonisch eingehen, ist die Anbindung an den Online-Shop von Reyher eine lohnenswerte Investition in die Zukunft.

ÜBERSICHTLICHKEIT, BLITZSCHNELLE**ABLÄUFE UND LAGEROPTIMIERUNG**

Während sich früher die Verwaltung der Artikelnummer besonders aufwändig gestaltete und deshalb die Artikelstammverwaltung zeitaufwändiger war, ist dieser Punkt mit SAP heute transparenter. Beim zuvor angewandten System setzte sich die Artikelnummer aus Produkteigenschaften zusammen, die gleichzeitig den Schlüssel für die Datenbank bildeten. Eine Sechskantschraube gibt es bei Reyher aber in über tausend Varianten. Merkmale wie Werkstoff, Farbe, Oberfläche, Länge, Durchmesser und Ausführung sind zu beachten. Dank SAP werden die Artikelnummer und die Sachmerkmale jetzt getrennt geführt. Das macht die Aufnahme von neuen Artikeln in die Datenbank leichter. Bei der Wiederverwendung von Sonderteilen hilft dies beispielsweise besonders bei der Bestellannahme am Telefon. Auch das Lagerbewirtschaftungssystem für Reyher-Kunden konnte problemlos in die SAP-Prozesse integriert werden. Läuft ein Behälter bei einem Kunden leer, wird bei Reyher automatisch eine Anschlusslieferung ausgelöst und stellt so den Nachschub sicher. Die Branchenlösung holt darüber hinaus Angebote bei Herstellern ein und wandelt diese, nach manueller Freigabe, selbstständig in eine Bestellung um. So bleibt auch bei großen Bestellmengen und gängigen Artikeln das Reyher-Lager gut gefüllt.

Mit FIS/wws ist Reyher bestens gerüstet. Das 1887 gegründete Unternehmen ist mit SAP so zufrieden, dass man über den Ausbau der IT-Landschaft nachdenkt. Um das operative System zu entlasten, erwägen die Verantwortlichen die Einführung von SAP Business Information Warehouse (SAP BW). Mit der neuen ERP-Lösung ist eine solide Grundlage für dieses Folgeprojekt geschaffen.