

FIS NEWS: AUSGABE 12/2018

INHALT

- **DSAG-JAHRESKONGRESS**
End-to-End-Prozesse
- **NEUES MITGLIED DER GESCHÄFTSLEITUNG**
mit Gesamtverantwortung für Marketing und Vertrieb
- **BRENTTAG**
FIS implementiert Lagerverwaltungssystem
- **SCHWÄBISCH HALL**
Facility Management setzt auf SAP Sales Cloud
- **NEUES TRAINEE-PROGRAMM**
zum SAP Consultant
- **PARTNER MANAGED CLOUD**
FIS-ASP ist SAP Partner
- **SIEMENS**
schafft den Lademittelschein ab

Liebe Leserinnen und Leser,

die Wachstumsraten beim Onlinehandel zwischen Unternehmen sind bereits seit mehreren Jahren zweistellig und IT-Infrastrukturen müssen sich stetig anpassen, um mit dem Wandel mitzuhalten. Prozessabläufe werden immer komplexer, z. B. durch den Ein- und Verkauf über Plattformen wie Amazon, Mercateo etc. Dies führt häufig zu manuellen Aufwänden, da entweder die vorliegenden Produktdaten nicht für den Shop oder Marktplatz geeignet sind, oder es an einer tiefen Verankerung der E-Commerce-Plattform in das eigene ERP-System fehlt.

Daraus lässt sich erahnen: Unternehmenserfolg setzt durchgängige Prozesse und funktionierende Schnittstellen voraus – und das nicht nur im Onlinehandel. Hersteller, Händler, aber auch Dienstleister benötigen durchdachte End-to-End-Lösungen, um den permanent steigenden Anforderungen der Kunden gerecht zu werden. Mit integrierten Software-Modulen kann die gesamte Prozesskette digitalisiert und automatisiert werden – sowohl unternehmensintern als auch -übergreifend.

Passend zum Motto „Business ohne Grenzen“ präsentierten wir auf dem diesjährigen DSAG-Jahreskongress ein konsistentes End-to-End-Konzept mit einer 360°-Sicht auf branchenübergreifende IT-Lösungen sowie aktuelle Themen wie SAP S/4HANA, Digitalisierung, Cloud, Internet of Things, Customer Experience u.v.m.

Dass integrierte End-to-End-Lösungen immer bedeutsamer werden, zeigt sich auch in aktuellen Projekten. Die systemübergreifende Prozessintegration spielte beispielsweise für Brenntag Italy eine wichtige Rolle. Beim Weltmarktführer in der Chemiedistribution implementierten unsere Spezialisten zum einen die Lagerlogistiksoftware von SAP

und sorgten zum anderen für eine reibungslose und automatisierte Kommunikation von SAP EWM mit dem Fremd-ERP-System.

Auch bei Schwäbisch Hall Facility Management haben unsere SAP-Experten einen Brückenschlag im Bereich der Integration von Kundendaten geschaffen. Beim Tochterunternehmen der Bausparkasse wurde die SAP Sales Cloud implementiert, um Daten und Leads zentral zu verwalten. Darauf basierend wurden anschließend durchgängige CRM- und ERP-Prozesse geschaffen.

Um alle diese Herausforderungen mit Ihnen gemeinsam zu bewältigen, benötigen wir motivierte und qualifizierte Mitarbeiter/innen. Ab April 2019 bildet FIS daher erstmals Trainees zum SAP Consultant (m/w) aus, damit der steigende Bedarf an Fachkräften gedeckt werden kann. Nach einer sechsmonatigen, intensiven Ausbildung erfolgt die SAP-Zertifizierung und die Trainees dürfen sich als #bessermacher bezeichnen.

Über diese und weitere aktuelle Themen der FIS-Gruppe informieren wir Sie in der vorliegenden Ausgabe der FIS News. Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre.

Herzlichst Ihr

Ralf Bernhardt
Ralf Bernhardt,
Geschäftsführer



DIGITALISIERUNG ANPACKEN – END-TO-END-PROZESSE AUF DEM DSAG-JAHRESKONGRESS

„Business ohne Grenzen – die Architektur der Zukunft“, so lautete das Motto vom DSAG-Jahreskongress, der vom 16. bis 18. Oktober im Congress Center Leipzig stattfand. Über 5.000 Besucher nahmen am größten Treffen der deutschsprachigen SAP-Community teil. Acht Keynotes, über 300 Vorträge und unzählige Expertengespräche bildeten die Grundlage zum Austausch rund um die IT-Architektur der Zukunft.

Der SAP Gold Partner FIS zeigte IT-Verantwortlichen die **Bedeutung von digitalisierten End-to-End-Prozessen** auf und betonte dabei die **Wichtigkeit von Echtzeitdaten**. Im Gespräch mit Interessenten erklärte der Software-Experte, dass es hierfür notwendig ist, Abläufe abteilungs- und unterneh-

mensübergreifend zu gestalten sowie Kunden und Lieferanten weitreichend in die Geschäftsprozesse zu integrieren. Anwenderunternehmen erhielten am Messestand von FIS eine 360°-Sicht auf das gesamte Spektrum branchenübergreifender IT-Lösungen in den Bereichen SAP S/4HANA, Digitalisierung, Cloud, Internet of Things, Customer Experience u.v.m. Die Messebesucher beschäftigte insbesondere die Fragestellung, wie sie die „neue Welt mit der alten Welt“ verbinden. Auch die Einsatzmöglichkeiten, Methoden und Potenziale von Künstlicher Intelligenz und Machine Learning wurden am Stand heiß diskutiert. Die notwendigen Technologien stehen bereits zur Verfügung. Jetzt heißt es „Ärmel hoch und tun“, so Ralf Peters, DSAG Vorstand Technologie.

NEUES MITGLIED DER GESCHÄFTSLEITUNG – MIT GESAMTVERANTWORTUNG FÜR MARKETING UND VERTRIEB



Dirk Schneider erweitert ab 01. Januar 2019 die Geschäftsleitung der FIS Informationssysteme und Consulting GmbH und übernimmt hierbei die **Gesamtverantwortung für die Bereiche Marketing und Vertrieb**. Herr Schneider ist seit 2009 in verschiedenen ver-

trieblichen Managementpositionen bei FIS tätig. Zuletzt verantwortete er als Vertriebsleiter der Business Unit Smart Business Solutions die Vermarktung der FIS-Optimierungen sowie der C/4HANA-Suite von SAP. Durch die Bündelung der Marketing- und Vertriebsaktivitäten unter einer gemeinsamen Leitung möchte FIS die Kundenfokussierung ausbauen und sich gezielter auf die aktuellen Marktanforderungen ausrichten.

FIS IMPLEMENTIERT LAGERVERWALTUNGSSYSTEM BEI BRENNTAG IN REKORDZEIT

Brenntag S.p.A. (Italy), Teil der Brenntag Gruppe, Weltmarktführer in der Chemiedistribution mit Hauptsitz in Essen, hat am Standort Filago bei Mailand in nur neun Monaten Projektlaufzeit ein neues viergassiges Hochregallager mit geführten Staplern errichtet. Parallel dazu wurde **SAP Extended Warehouse Management (EWM) als Prozesslösung für die Lagerverwaltung und -steuerung eingeführt**. Der SAP Gold Partner FIS erhielt den Auftrag, das Lagerverwaltungssystem von **SAP mit einer Individual-ERP-Lösung zu verbinden**.

Brenntag betreibt ein globales Netzwerk mit mehr als 530 Standorten in 73 Ländern. Mit weltweit mehr als 16.000 Mitarbeitern ist Brenntag der strategische Partner und Dienstleister für Hersteller von Industrie- und Spezialchemikalien am einen Ende und Chemikalienverbrauchern am anderen Ende der Wertschöpfungskette. Im italienischen Filago entstand seit Anfang 2018 ein neues Automatiklager, welches das bestehende manuelle Lager mit seinen begrenzten logistischen Kapazitäten zum 1. Oktober 2018 ersetzte. Es bietet Brenntag (Italy)

schnelle Kommissionierung, größere Lagerfläche sowie daraus resultierend einen noch besseren Kundenservice.

Brenntag (Italy) entschied sich für SAP EWM als Warehouse Management System, weil es deutlich weitreichendere Funktionen für die Lagerverwaltung bietet als das vorherige Individual-ERP-System vor Ort (STAR). FIS hat darüber hinaus bei Brenntag (Italy) die Prozessintegrationslösung *FIS/xee* eingeführt. Sie ermöglicht die lückenlose Interaktion von SAP EWM mit dem Fremd-ERP-System. „Auch ohne SAP ERP können wir damit alle Funktionen des SAP Lagerverwaltungssystems nutzen. *FIS/xee* schließt die Lücke, die im SAP-Standard offenbleibt“, erklärt Domenico Managò, Financial Director bei Brenntag S.p.A. (Italy).

Der Go-Live am 1. Oktober funktionierte reibungslos. Pünktlich zur Inbetriebnahme des neuen Automatiklagers stand die integrierte Lösung von FIS aus SAP EWM und STAR zur Verfügung. Ermöglicht wurde dies durch die Expertise von FIS im Bereich Lagerlogistik und -software.

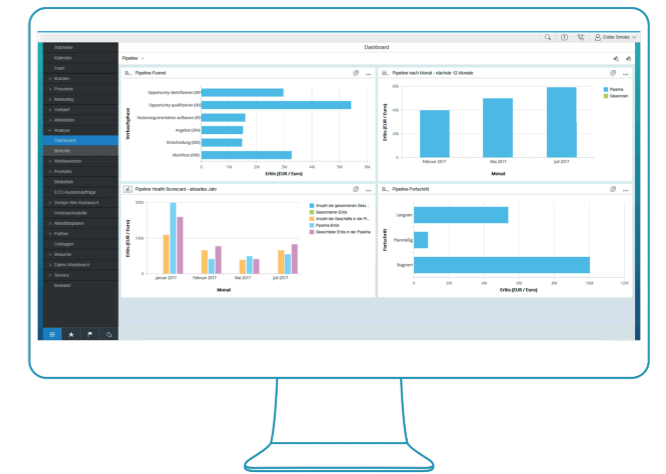
SCHWÄBISCH HALL FACILITY MANAGEMENT SETZT AUF SAP SALES CLOUD

Mit der C/4HANA-Suite greift SAP den Trend von Cloud-Services und dem damit verbundenen mobilen Zugriff auf Kundendaten und -vorgänge im CRM-Bereich auf. Die überzeugenden technischen Zukunftsperspektiven dieser cloudbasierten Lösung waren für Schwäbisch Hall Facility Management GmbH (SHFM) ausschlaggebend, mit dem Modul SAP Sales Cloud der C/4HANA-Suite das bisherige CRM-System abzulösen. Als offizieller Vertriebspartner von SAP erhielt FIS den Auftrag zur Implementierung.

SHFM ist ein Komplettanbieter rund um das Gebäude- und Facility Management sowie Dokumentenservices mit über 600 Mitarbeitern. Die Vertriebs- und Marketingabteilung erstellt in der Sales Cloud Leads und hat die Möglichkeit, dazu diverse Folgeaktivitäten anzulegen (Telefonate, Termine, Aufgaben, E-Mails). Ein Lead kann im weiteren Verlauf zu einer Verkaufschance umgewandelt, mit erwarteten Erlösen bewertet sowie um Produkte bzw. Dienstleistungen ergänzt werden.

Adresspflege in der Sales Cloud

Das Unternehmen pflegt seinen gesamten Adressbestand in der Sales Cloud. Neue Einträge und Änderungen werden automatisch in das ERP-System von SAP repliziert. FIS führte dazu im Vorfeld den Datenbestand aus verschiedenen Systemen zusammen (Vorgänger-CRM, Lotus Notes). Parallel zum Einführungsprojekt optimierte das FIS-Team die Auftragsabwicklungs- und Service-Prozesse im Umfeld von SAP SD/CS. So

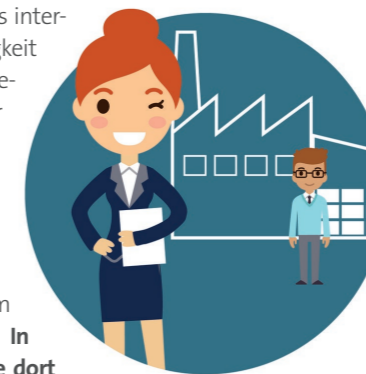


werden alle CRM- und ERP-Prozesse bei SHFM durchgängig in SAP durchgeführt.

Die Vorteile der cloudbasierten CRM-Lösung für SHFM liegen auf der Hand: Die Anwenderfreundlichkeit hat sich deutlich verbessert. Vertriebsmitarbeiter können den gesamten Kaufabwicklungsprozess analysieren, dafür mobile Apps einsetzen und greifen auf eine gemeinsame Datenbasis zu. Auch weitere Systeme, wie die SAP Marketing Cloud, lassen sich zukünftig flexibel anbinden.

NEUES TRAINEE-PROGRAMM ZUM SAP CONSULTANT

Wer sich für digitale Trends interessiert und nach einer Tätigkeit bei einem regionalen und renommierten Arbeitgeber in der IT-Branche sucht, ist bei FIS richtig: Als einer der führenden SAP-Dienstleister in der D-A-CH-Region bietet FIS Hochschulabsolventen/innen Plätze im neuen Trainee-Programm. **In sechs Monaten werden sie dort zum SAP Consultant (m/w) ausgebildet.** Die Trainee-Plätze sind offen für Bachelor- und Master-Absolventen/innen verschiedener Studiengänge mit betriebswirtschaftlichem oder informationstechnologischem Hintergrund. **Ein technisches Grundverständnis, Kommunikationsstärke und eine Affinität zu digitalen Themen werden vorausgesetzt.**



lungen werden die Trainees auf ihre ersten Praxiseinsätze beim Kunden vorbereitet. FIS investiert von Beginn an in die Zukunft seiner Absolventen/innen und ermöglicht ihnen im Rahmen des Programms die offizielle Zertifizierung im SAP-Modul SD im Wert von 15.000 Euro. **Das Trainee-Programm startet im April 2019.**

Direkt im Anschluss an die Ausbildung können die Teilnehmer/innen mitentscheiden, wie es für sie als SAP Consultant weitergehen soll: in Kundenprojekten und damit viel auf Reisen oder als Inhouse Consultant im internen Support. Um die erlernten Fähigkeiten in der Praxis anwenden zu können, werden die Trainees nach erfolgreichem Abschluss des Trainee-Programms in ein unbefristetes Arbeitsverhältnis übernommen.

Weitere Informationen:
www.fis-gmbh.de/bessermacher

Die Trainees erhalten bei FIS ein SAP-Intensiv-Training in den logistischen Modulen mit anschließender SAP-Beraterzertifizierung. Gecoacht werden sie von erfahrenen SAP Consultants. Durch praktische Übungen in der „FIS Academy“ und Soft Skill Schu-

FIS-ASP IST SAP PARTNER FÜR DIE PARTNER MANAGED CLOUD

Nicht immer ist der Erwerb von SAP-Lizenzen ratsam – wenn zum Beispiel bei Spin of-, Carve-in oder Carve-out-Transaktionen kurz- bis mittelfristig Lizenzen benötigt werden, aber noch unklar ist, wie viele Lizenzen über welchen Zeitraum im Einsatz sind. Für solche Szenarien bietet SAP die „**Partner Managed Cloud**“ (PMC) an, für die FIS-ASP jetzt die Zertifizierung als Partner erhalten hat. Zu planbaren Kosten je Monat erhalten Unternehmen mit der SAP PMC ein **Bundle aus Lizenzen, Hosting, Anwendungssupport und Software**.

SAP PMC ist eine Lösung, die für einen befristeten und vordefinierten Zeitraum Lizenzen mit weiteren Services von SAP bündelt. Der Kunde nutzt dabei unterschiedliche Services inklusive der Lizenzen und hat dennoch nur einen festen Partner. Das bedeutet, dass er nicht mehrere Verträge mit verschiedenen Dienstleistern

abschließen muss. Besonders interessant und wirtschaftlich ist SAP PMC für Laufzeiten eines SAP-Systems zwischen zwei und sieben Jahren.

Große Konzernkunden setzen bereits auf den SAP PMC-Service von FIS-ASP. Im Bündel mit Hosting, Application Support und Software-Wartung hat sich das Paket für den Kunden auf ein Vertragswerk mit planbaren monatlichen Kosten reduziert. Der Kunde profitiert dabei vom reduzierten Verwaltungsbedarf und hat lediglich einen zentralen Ansprechpartner. Wer sich für das SAP PMC-Modell entscheidet, bleibt frei bei der Gestaltung seiner zukünftigen ERP-Strategie und verfügt über **sichere, transparente Daten sowie geringe Latenzen zu den Rechenzentren von FIS-ASP**.



SIEMENS SCHAFFT DEN LADEMITTELSCHEIN AB



Die Ausgangslage: Eingänge und Ausgänge von Lademitteln verwaltete der Standort Schaltwerk, Bereich Gas and Power, Division Transformatoren und Produkte in Berlin früher in einer Access-Datenbank. Wie viele Container und Boxen jedem Lieferanten zur Verfügung gestellt und welche bereits zurückgeliefert wurden, war dort genau erfasst. Die einzelnen Lademittel-Bewegungen wurden mit Begleitscheinformular und Durchschlagpapier dokumentiert und von mehreren Beteiligten in der Logistikkette kontrolliert.

Dabei schlichen sich zwangsläufig **manuelle Übertragungsfehler** ein. Die Datenbank wurde nur einseitig gepflegt, nämlich bei Siemens. Die Lieferanten führten ihre eigene Buchhaltung in Excel-Tabellen und übermittelten diese monatlich an das Third Party Logistics Inbound. Dort wurden die Listen gedruckt und mit Lineal und Bleistift überprüft, ob die Daten mit den eigenen erfassten Mengen übereinstimmen – Position für Position. Etwaige

Abweichungen sind erst nach dieser Kontrolle aufgefallen und mussten zeitaufwändig geklärt werden.

Die Lösung: Mit der **cloudbasierten Lademittel-Plattform iRetPlat** der FIS-iLog integrated Logistics Platform GmbH hat Siemens die Verwaltung der Lademittelkonten mit Lieferanten und Speditionen in die Cloud verlagert. Dadurch haben **alle Beteiligten parallel Zugang zu den Informationen** über die Lademittel-Bewegungen.

Über die Plattform wird jede Bewegung nur einmal erfasst, und zwar dort, wo sie entsteht. Der Mitarbeiter, der den LKW mit Gitterboxen ent- bzw. belädt, überträgt Anzahl und Ausgangs- bzw. Zielort der Lademittel per mobilem Endgerät an die Plattform, wo eine Systembuchung erzeugt wird. Im gleichen Moment erhält sein Gegenüber per App den neuen Eintrag und kann ihn sofort verifizieren. Abweichungen können somit zeitnah erkannt und per App dokumentiert werden. Es können Kommentare zum erfassten Eintrag sowie Dateien und Bilder zur Abweichungsbeschreibung hochgeladen werden.

Für jede Lademittelbewegung lässt sich auf Buchungsbasis angeben, ob sie abgestimmt ist oder nicht. Fehler werden sofort aufgedeckt, ohne dass ein Mitarbeiter erst Wochen später in Archiven suchen und die Daten zusammentragen muss. **Den Aufwand für die Verwaltung und Pflege von Lieferantenkonten konnte die Division von Siemens durch den Einsatz der Cloud-Plattform somit um 60 Prozent senken.**

Weitere Informationen: www.fis-ilog.de



FIS-iLog



Röthleiner Weg 1
D-97506 Grafenrheinfeld

Tel.: +49 97 23 / 91 88-0
Fax: +49 97 23 / 91 88-100

info@fis-gmbh.de
www.fis-gmbh.de

