



FIS MAGAZIN

Ausgabe 06/2020

Unsere Highlights:



Analog und Digital – Fit mit FIS

03



FIS initiiert Forschungsprojekt „Pick-by-Tag“

05



Warum sich Dokumenten-Management lohnt

06



Field Service Management revolutionieren

07



7 Service-Ideen für den Großhandel

09



Neue Anwendung für Ausbildungsbetriebe: FIS/Ausbildungsplaner

10



Erfolgreicher Go-Live bei Re-In Retail International mit FIS/TradeFlex

11

Besondere Zeiten erfordern besondere Maßnahmen

Die Corona-Krise, mit all ihren Auswirkungen auf Gesellschaft und Wirtschaft, führt uns dieses Jahr in besonderem Ausmaß die Bedeutung digitaler Technologien vor Augen.

Laut einer aktuellen Bitkom-Studie verfügen derzeit mehr als drei Viertel der deutschen Unternehmen über eine Digitalstrategie. Doch auch bei dem restlichen Viertel gilt es gerade jetzt, die Digitalisierung massiv voranzutreiben. Damit das gelingt, ist nun eines besonders wichtig: Fit bleiben.

Machen Sie sich fit für den nächsten Schritt in Richtung Digitalisierung – aber bleiben Sie vor allen Dingen eines: aktiv und gesund.

Ralf Bernhardt, Geschäftsführer





Auch wir bleiben fit FIS BEWEGT (SICH)

Auch wir und unsere Mitarbeiter bleiben fit und aktiv. Egal zu welcher Jahreszeit, wir bewegen uns am liebsten gemeinsam an der frischen Luft. Im vergangenen Jahr haben verschiedene betriebsinterne Sport-Events für unsere körperliche Fitness gesorgt, wie Ski-Ausflüge oder Tennis-Turniere. Zusätzlich sind wir bei öffentlichen Sport-Veranstaltungen im Landkreis Schweinfurt als Team angetreten, wie zum Beispiel beim Main City Run oder dem größten Schlauchboot-Rennen Deutschlands (auch als Rotarian Rowdy River Raft Race bekannt). Ob im Schnee, auf dem Wasser, dem Sandplatz oder Asphalt – hier tanken unsere Mitarbeiter Kraft, um im Beruf wieder Vollgas zu geben für Ihre Digitalisierungsprojekte.

Analog und Digital FIT MIT FIS

Home-Office-Hero, Kinder-Animateur oder Sterne-Koch? Wir stehen Ihnen in diesen turbulenten Zeiten nicht nur in Sachen Digitalisierung zur Seite, sondern sorgen auch analog für Ihr persönliches Wohlbefinden – damit Sie mit voller Kraft die anstehenden Projekte anpacken können!

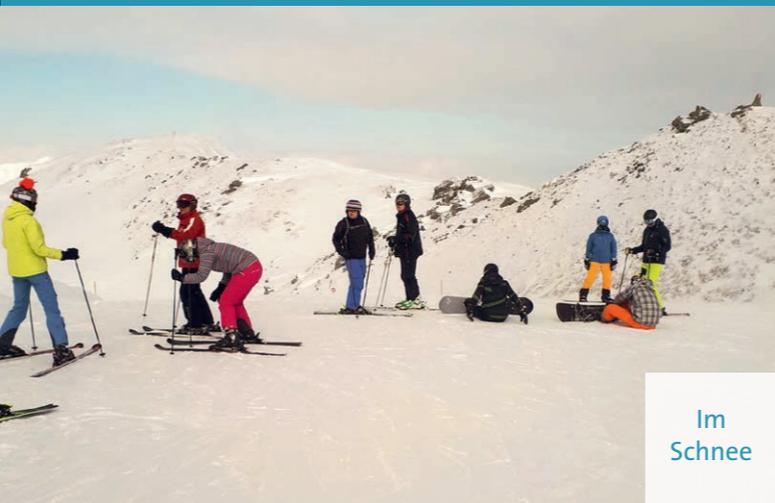
Egal ob zuhause im Home-Office oder wenn der ganz normale Büro-Alltag wieder eintritt: Wir alle müssen fit bleiben, um privat und beruflich alles geben zu können. Deshalb versorgen wir Sie in unserer einmaligen Aktion „Fit mit FIS“ auf unserer Website mit zahlreichen Tipps für Körper und Geist – und die Lach-Muskeln:

- Von einfachen Übungen für das gesunde Arbeiten im Home-Office,
- über schnelle und gesunde Rezept-Tipps,
- bis hin zu originellen Rätsel- und Bastel-Ideen zum Zeitvertreib
- und weiteren Themen, die Ihnen die Zeit zuhause versüßen und garantiert keine Langeweile aufkommen lassen.

Neugierig? Weiterlesen:



fis-gmbh.de/fit-mit-fis



Im Schnee



Im Wasser



Auf Asphalt



Auf Sand



Wirtschaft und Forschung FIS INITIIERT FORSCHUNGSPROJEKT „PICK-BY-TAG“

Gemeinsam mit der TU München, dem Fraunhofer IIS mit der Arbeitsgruppe für Supply Chain Services SCS sowie acht weiteren Projektpartnern arbeitet FIS aktuell an der Umsetzung eines Kommissionier-Systems mit RFID-Tags für manuelle Lager. Als Mitglied im projektbegleitenden Ausschuss bringt FIS langjähriges Know-how für die Software-Entwicklung und -Integration mit. Das Projekt-Ende ist für Juni 2021 geplant.

Das Szenario:

RFID-Tags mit LEDs sind an den Lagerfächern angebracht. Die RFID-Transponder werden durch ein drahtloses Signal des RFID-Lesegeräts aktiviert. Dieses Lesegerät befindet sich beispielsweise an einem mobilen Datenterminal (MDT) oder Kommissionier-Wagen. Das ausgesendete Signal aktiviert alle auftragsrelevanten Fachanzeigen und die daran angebrachten LEDs blinken auf. Der Lagerarbeiter erkennt, aus welchem Regal Ware zu entnehmen ist. Da die Fächer und Waren nicht mehr gescannt werden müssen, hat er beide Hände für die Entnahme frei. Dieses Szenario ist besonders für KMUs interessant, für die andere Pick-Systeme zu kostspielig sind.

Die Vorteile:

- Hohe Flexibilität im Hinblick auf Lagerumstrukturierungen
- Höhere Pick-Geschwindigkeit bei geringer Fehlerrate
- Geringe Investitionskosten

Die Projektziele:

- Kommissionier-Leistung steigern
- Installationsaufwand sowie laufende Kosten gering halten
- Anschaffungskosten des Systems für 1.000 Lagerfächer unter 30 € pro Fach

Warum sich Dokumenten-Management lohnt ZEIT UND GELD SPAREN

Wie begründet man gegenüber der Geschäftsführung die Investition in ein Dokumentenmanagement-System? Die größte Wirkung haben Zahlen, die den wirtschaftlichen Vorteil für das Unternehmen sichtbar machen.

Beispiel 1: Rechnungen automatisieren

Annahmen: Unternehmen mit 5.000 Lieferantenrechnungen im Jahr | pro Rechnung spart man 10 Minuten Bearbeitungsaufwand mit der digitalen Verarbeitung | Stundensatz von 60 €



Zeiteinsparung:

5.000 Rechnungen x 10 Min. = 50.000 Min. bzw. 833 Std. im Jahr

Kosteneinsparung:

833 Std. x 60 € = 49.980 € im Jahr

Beispiel 2: Bestellungen digitalisieren

Annahmen: Unternehmen mit 3.000 Bestellungen pro Jahr | pro digitale Bestellung spart man 5 Minuten je Belegart (Auftragsbestätigung, Lieferschein etc.) | Stundensatz von 60 €



Zeiteinsparung:

3.000 Auftragsbestätigungen x 5 Min. = 15.000 Min. bzw. 250 Std. im Jahr

Kosteneinsparung:

250 Std. x 60 € = 15.000 € im Jahr



Mehr Beispiele im Blog:



[fis-gmbh.de/
digitale-dokumente](https://www.fis-gmbh.de/digitale-dokumente)



Kosten senken und Kunden begeistern FIELD SERVICE MANAGEMENT REVOLUTIONIEREN

Die Einsatzplanung mobiler Ressourcen zur Abwicklung von Service- und Instandhaltungsaufträgen erfordert viel Aufmerksamkeit. Disponenten müssen heute verschiedenste Ressourcen – darunter Mitarbeiter, Fahrzeuge, technische Hilfsmittel und Maschinen – steuern und verwalten.

Steigende Relevanz des Kundenservice

Laut der LEAN Service Studie der Stufen AG sieht sich der Großteil der befragten Unternehmen in den nächsten fünf Jahren auf dem Weg vom Produkt- hin zum Lösungsanbieter. 92 Prozent stufen das Servicegeschäft als wichtig bzw. sehr wichtig für ihren zukünftigen Erfolg ein. So führt die hohe Relevanz des Kundenservice zu einem zukünftigen Ausbau der Leistungen und einer Umsatzsteigerung.

Kundenbindung steigern durch Digitalisierung

Serviceanbieter schaffen durch präventive Instandhaltungsmaßnahmen immense Vorteile für ihre Kunden und binden diese nachhaltig an das eigene Unternehmen. Durch den regelmäßigen Kontakt können Up- und Cross-Selling-Potenziale aufgedeckt und erschlossen werden. Vor allem im Field Service punkten Unternehmen durch schnelle Reaktionszeiten, eine hohe First-Time-Fix-Rate und schlanke Prozesse bei Kunden. Um dies sicherzustellen, spielen digitale Lösungen eine immer größere Rolle.

Lesen Sie mehr
im Whitepaper:



fis-gmbh.de/field-service

VOR DEM KAUF ☕

KUNDEN auf das Unternehmen aufmerksam machen & Interesse wecken

90% aller Anwender haben vor der Suche im Internet keine feste Meinung über die jeweilige Marke.

85% der befragten Unternehmen sind sich sicher, dass die Kaufentscheidung maßgeblich von der Servicequalität beeinflusst wird.

★ **NACH DEM KAUF** ★★★★★

KUNDEN langfristig an das Unternehmen binden

Einzigartigen Service bieten

Einheitliches Unternehmensbild vermitteln

After Sales Service optimieren: Field Service Management	
<p>DEFINITION ≡</p> <p>Organisation, Planung und Überwachung von Vor-Ort-Einsätzen bei Erstinstallationen, Wartung oder Reparaturen</p>	<p>VORTEILE ≡</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Optimale Steuerung von Außendienst-Einsätzen 2. Exakte Planung von Werkzeugen und Technikern 3. Transparente Bearbeitung von Servicefällen

➔ **RESSOURCENSCHONUNG** 🔄



7 Service-Ideen FÜR DEN GROSSHANDEL

Wie bleibt der Großhandel attraktiv für seine Kunden? Zum Beispiel mit produktbezogenen Services. Lesen Sie, welche Beispiele sich im Großhandel anbieten. Erfahren Sie im Blog, wie Unternehmen diese bereits umsetzen.



DIGITALE LÖSUNGEN

App für Handwerker, Kassenslösung, Artikelverwaltung usw.



PRÜF-SERVICES

Energie-Audit, Prüfung elektrischer Betriebsmittel



TRAININGS

branchenspezifische, aber auch allgemeine Schulungen zu Marketing, Datenschutz usw.



VEREDELUNG & KONFEKTIONIERUNG

Individuelles Zuschneiden von Kabeln, Beschichten von Rohren



LOGISTIK-DIENSTLEISTUNGEN

Kanban-Systeme, Tracking-Lösung für bewegliche Geräte



VERLEIH-SERVICES

für Geräte und Werkzeuge wie Akkuschauber, Hebebühnen



VERSICHERUNGEN

gegen Diebstahl oder Beschädigung von Maschinen/Werkzeugen

Weiterlesen im Blog:



[fis-gmbh.de/
services-grosshandel](https://fis-gmbh.de/services-grosshandel)

Neue Anwendung für moderne Ausbildungsbetriebe DER FIS/AUSBILDUNGSPLANER

Ausbilder und Ausbildungsverantwortliche stehen regelmäßig vor der Herausforderung die Ausbildungspläne zu erstellen. Dabei gilt es, die verfügbaren Kapazitäten optimal zu nutzen, die Vorgaben der IHK oder HWK zu berücksichtigen und für jeden Azubi einen passgenauen Ausbildungsplan bereitzustellen. Meist erfolgt die betriebliche Ausbildungsplanung tabellarisch am PC. Dies ist jedoch sehr zeitaufwändig, unübersichtlich und fehleranfällig.

Ausbildungsplanung einfach, strukturiert und fehlerfrei

Mit dem digitalen FIS/Ausbildungsplaner wird die Ausbildungsplanung zur Leichtigkeit. Auf Basis der betrieblichen Gegebenheiten, Anwesenheiten der Azubis sowie den geltenden Rahmenplänen, werden die betrieblichen und individuellen Ausbildungspläne erstellt. Der FIS/Ausbildungsplaner schlägt dabei eine optimale Planungsvariante vor. Zudem prüft die Anwendung automatisiert, ob Fehlplanungen stattfinden, wie z. B. Überbelegungen von Abteilungen. So gelingt die Erstellung der Ausbildungspläne für eine Vielzahl von Azubis in unterschiedlichen Lehrberufen einfach, strukturiert und fehlerfrei.

Mobil und sicher

Dank der mobilen Verfügbarkeit der Ausbildungspläne behalten sowohl Ausbilder als auch Azubis stets den Überblick über den aktuellen Einsatzort. Die Bereitstellung des FIS/Ausbildungsplaners auf der SAP Cloud Platform gewährleistet modernste Standards und höchste Datensicherheit.

Mehr erfahren:



[fis-gmbh.de/
ausbildungsplaner](https://fis-gmbh.de/ausbildungsplaner)





Online-Marktplätze mit FIS/TradeFlex nahtlos in SAP integrieren ERFOLGREICHER GO-LIVE BEI RE-IN RETAIL INTERNATIONAL

Die Potenziale von Online-Marktplätzen sind riesig. Um den Kanal erfolgreich zu bedienen, muss es Anbietern gelingen, einen schnellen, effizienten und zentral agierenden Verkaufsprozess umzusetzen. Doch dies bringt einige Herausforderungen mit sich, die mit Standard-Lösungen des SAP-Systems kaum zu bewältigen sind.

Anbindung von Fnac mit rund 45.000 Angeboten

Wie sich die nahtlose Anbindung der Online-Marktplätze an das SAP-System realisieren und der Verkaufsprozess damit automatisieren lässt, zeigt die Anbindung von Fnac bei der Re-In Retail International GmbH. Re-In betreibt seit 2008 verschiedene Online-Shops. Auf Frankreichs bekanntem Marktplatz Fnac listet Re-In rund 45.000 Angebote.

Nahtloser und automatisierter Datenaustausch

Mit FIS/TradeFlex verläuft der Informationsaustausch zwischen Fnac und dem SAP-System von Re-In nahtlos und automatisiert. Aufträge werden direkt vom Marktplatz abgeholt und im ERP-System angelegt. Auch den Ausgleich offener Posten übernimmt FIS/TradeFlex. Das Starten von Jobs im herkömmlichen SAP-System und manuelle Abgleiche entfallen damit gänzlich. Somit lassen sich problemlos mehrere tausend Bestellungen abwickeln.

„Wenn man von Digitalisierung spricht, bedeutet das, einen Prozess von Anfang bis Ende zu denken und diesen ganzheitlich zu digitalisieren – nicht nur einzelne Teilbereiche.“

Christoph Burdack, Product Owner bei FIS

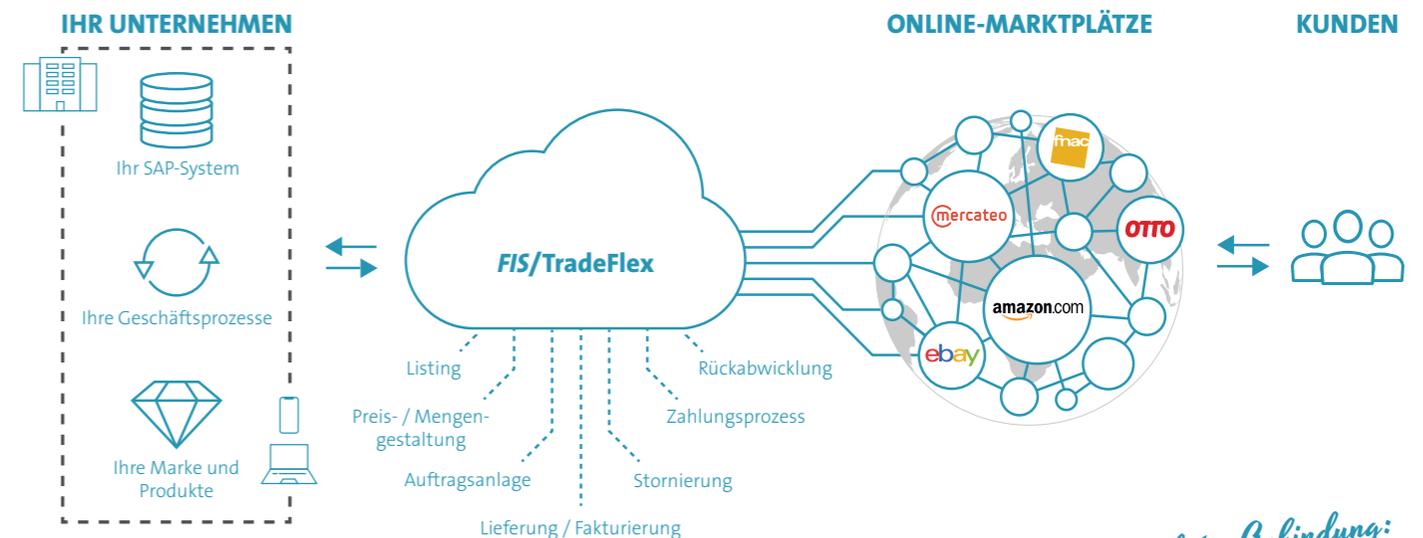
FIS/TradeFlex überzeugt mit tiefer Prozessintegration

Schon bei der ersten Vorstellung von FIS/TradeFlex bei Re-In waren die Entscheider von den automatisierten und tiefen Prozessintegrationen so begeistert, dass eine Zusammenarbeit schnell beschlossene Sache war. Die anfänglichen Herausforderungen der Integration lagen vor allem in der einheitlichen Gestaltung der kompletten Abläufe, die zunächst marktplatzunabhängig betrachtet wurden.

Weitere Go-Lives bereits geplant

Fnac ist das Pilotprojekt in der Zusammenarbeit von FIS/TradeFlex und Re-In und wurde mit großem Erfolg zur Zufriedenheit aller abgeschlossen. Nur wenige Mitarbeiter sind heute noch in die Prozesse involviert. Das hat bei Re-In dazu geführt, dass die freien Kapazitäten wieder an anderer Stelle eingesetzt werden können. Im zweiten Quartal 2020 ist bereits die Live-Setzung weiterer Marktplätze geplant.

FIS/TradeFlex deckt die Funktionen im Verkaufsprozess vollständig ab



Mehr zur Marktplatz-Anbindung:



fis-gmbh.de/tradeflex



FIS – PASSGENAUE LÖSUNGEN AUS EINER HAND

- ERP-Einführung und Transition (SAP ERP und SAP S/4HANA)
- Warenwirtschaft für den Technischen Großhandel
- Lösungen rund um die Lagerlogistik
- Stammdaten- und Dokumentenmanagement für SAP
- SAP-Lösungen für die HR-Abteilung
- Geschäftspartnerintegration und Schnittstellen
- Zertifizierter Support für FIS- und SAP-Produkte
- Marketing, E-Commerce, CRM und Service
- Hosting und Managed Services
- Cloud-Plattformen für die Transportlogistik
- Nearshoring



*Willst du
mit mir gehen?*



fis-gmbh.de/jaichwill

**AUCH DIGITAL UP-TO-DATE
MIT UNSEREM ONLINE-NEWSLETTER!**



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





MIT SICHERHEIT DIE PASSENDE LÖSUNG.

www.fis-gmbh.de