



# FIS MAGAZIN

Ausgabe 06/2021

# Unsere Highlights:



Überflieger: Mit „RISE with SAP“ und FIS in die Cloud

03



Spatenstich: Neubau am FIS-Campus Grafenrheinfeld

05



Logistik-Software: Wie Roll-out Templates das Projekt beschleunigen

06



SAP Sales Cloud im Schweizer Maschinenbau: Eine CRM-Lösung, die passt

07



SAP HCM: Die thyssenkrupp Rasselstein GmbH vertraut auf FIS/hrd SRA

09



4 Tipps: Umstellung auf SAP Business Partner

10



Interview: FIS-ASP feiert 20. Geburtstag

11

A portrait of Ralf Bernhardt, a middle-aged man with grey hair and glasses, wearing a dark suit, white shirt, and a red tie. He is sitting at a desk with his hands clasped. The background is a blurred office setting.

## **New Normal – Mit digitalen Prozessen gestärkt aus der Krise**

Wir alle hoffen, dass bald ein Stück weit Normalität in unseren Alltag zurückkehrt. Doch wie sieht das „New Normal“ aus?

Unternehmen mussten im letzten Jahr umdenken, neue Arbeitsformen schaffen und auf moderne Technologien vertrauen. Digitalisierte Prozesse bieten dabei enorme Potenziale für Optimierungen, die den Unternehmenserfolg langfristig stärken.

Wir begleiten Sie und Ihr Unternehmen ins „New Normal“ und stehen Ihnen auch in herausfordernden Zeiten zur Seite. Gemeinsam gehen wir gestärkt in die Zukunft.

*Ralf Bernhardt*

Ralf Bernhardt, Geschäftsführer



## Überflieger

### MIT „RISE WITH SAP“ UND FIS IN DIE CLOUD

Das neue Angebot „RISE with SAP“ erleichtert den Umstieg in die SAP S/4HANA Cloud. Der große Vorteil ist die schnelle Amortisierung. FIS wird künftig strategisch darauf aufbauen und berät auf dem Weg zum Cloud-ERP.

Cloud-Projekte sind verglichen mit On-Premises-Installationen in der Regel schneller umgesetzt. SAP spricht außerdem von bis zu 20 Prozent niedrigeren Betriebskosten über einen Zeitraum von fünf Jahren. Viele On-Premises-Systeme sind zudem durch jahrelanges individuelles Customizing und Eigenentwicklungen sehr komplex geworden.

Das Cloud-Angebot „RISE with SAP“ berücksichtigt die Bedürfnisse der Kunden, Prozesse und Systemlandschaften stärker zu standardisieren. SAP bietet damit ein ganzheitliches Serviceangebot für die Transformation zum intelligenten Unternehmen.

Der Umstieg in die Cloud ist die ideale Möglichkeit, Altlasten loszuwerden und sich zukunftssicher aufzustellen. SAP unterstützt mit Checklisten und Dienstleistungen, z. B. beim Abschalten alter oder der Installation neuer Anwendungen.

„RISE with SAP“ richtet sich an SAP-Kunden sowie Neukunden. Dabei spielt es keine Rolle, an welchem Punkt des digitalen Wandels sie sich befinden, ob ganz am Anfang, inmitten eines Cloud-Projekts oder der Transition von SAP ECC nach S/4HANA. Das Paket bündelt die Dienstleistungen in einem Abonnement mit einem Vertrag und einem Preis, ohne hohe Erstinvestitionen.

*Mehr erfahren:*



## Wie läuft „RISE with SAP“ ab?

In drei Schritten werden mit „RISE with SAP“ Geschäftsprozesse, Technik und Infrastruktur auf die Cloud vorbereitet und umgestellt. Im ersten Schritt analysieren Unternehmen ihre Prozesse. Auf Basis von SAP Best Practices und SAP-Tools werden interne Abläufe optimiert und durchgängig integriert. Im nächsten Schritt findet die technische Migration und Rückführung zum Standard statt – mithilfe automatisierter SAP-Services und Unterstützung durch das SAP-Partnernetz. Dies ermöglicht einen nahtlosen Übergang von der aktuellen ERP-Landschaft in die Cloud-Umgebung. Im dritten und letzten Schritt wird die IT-Infrastruktur für das intelligente Unternehmen festgelegt – mit Hyperscalern, Netzwerken, smarten Technologien wie KI und RPA sowie der SAP Business Technology Platform (ehemals SAP SCP).



RISE with SAP: Business Transformation as a Service

## Wie unterstützt FIS?

Gemeinsam mit Kunden und Interessenten evaluieren die erfahrenen Berater von FIS, welche Cloud-Strategie für die individuellen Anforderungen am besten geeignet ist: Public Cloud, Private Cloud oder ein hybrides Modell. Als SAP Gold Partner ist das Softwarehaus zertifiziert und unterstützt sowohl in der Analyse, Beratung als auch Implementierung der Cloud-ERP-Lösungen.

Stefan Hinterwälder, Head of Sales New Business ERP, äußert sich dazu: „Die Idee hinter der neuen Initiative „RISE with SAP“, den Einstieg in die Cloud zu erleichtern, befürworte ich absolut. Wir bei FIS unterstützen diesen Ansatz vollumfänglich und begleiten Unternehmen auf dem Weg der Transformation. Sowohl mit der SAP S/4HANA Cloud als auch der Business Technology Platform haben wir umfassende Erfahrung – und am Ende stehen erfolgreiche Projekte.“





## Spatenstich für neues Firmengebäude

### NEUBAU AM FIS-CAMPUS GRAFENRHEINFELD

Steigende Mitarbeiterzahlen, neue Arbeitsmodelle und betriebliches Wachstum fordern mehr Platz am Hauptstandort in Grafenrheinfeld. Mit dem offiziellen Spatenstich am 09. März 2021 startet die Bauphase des 11. Bauabschnitts (BA11). Unter der Bauleitung des Architekturbüros Philipp sowie der Mitwirkung der Hochbaufirma Michael Siebensohn GmbH & Co. KG entsteht das neue Gebäude mit geplantem Fertigstellungstermin Ende 2022.

*“Der Neubau in Grafenrheinfeld ist ein Bekenntnis unserer Unternehmensgruppe zur Region.“*  
Ralf Bernhardt, Geschäftsführer von FIS

#### Auf einer Raumfläche von rund 2.500 m² entstehen:

- Ca. 135 neue Büroarbeitsplätze
- Pausenräume mit Aufenthaltsbereichen im Freien
- Schulungszentrum mit 2 großen Schulungsräumen
- FIS-Academy – modernes Ausbildungszentrum für Auszubildende, Dual Studierende und Trainees
- Besprechungsräume, Design-Thinking-Räume und Think Tanks

*Baufortschritt  
live verfolgen:*



[fisly.de/neubau](https://fisly.de/neubau)



# Logistik-Software einführen

## WIE ROLL-OUT TEMPLATES DAS PROJEKT BESCHLEUNIGEN

Für viele Unternehmen ist es besonders herausfordernd, Logistik-Software (z. B. SAP WM, EWM oder Stock Room Management) an mehreren Standorten und in kürzester Zeit einzuführen. Falls die Lager-Standorte nahezu homogene Prozesse und Strukturen aufweisen, dann kann ein initiales Template und anschließende Roll-outs helfen. Damit sinken der Implementierungsaufwand und die -zeit im Logistik-Projekt drastisch.

### Praxis-Beispiel aus dem Großhandel

Bei einem technischen Großhändler wendete FIS ein „Template mit Maximal-Ausprägung“ an. Dieses wird bereits in der Konzeptionsphase ausführlich ausgearbeitet, sodass es später mit geringstem Aufwand ausgerollt werden kann. Da eine Vielzahl von Abhollagern in Blöcken simultan produktiv gesetzt wurde, sind die intralogistischen Prozesse detailliert ausgeprägt. Freiheitsgrade für die Standorte bestehen dabei nicht. Stattdessen werden die Logistik-Prozesse vor der Software-Implementierung standortübergreifend harmonisiert. Als Folge profitieren die Lager-Standorte von einem zügigen Einführungsprojekt und mehr Standardisierung.

### Praxis-Beispiel aus der Industrie

FIS unterstützt mit einem „Template mit Kernprozess-Ausprägung“ ein weltweit agierendes Produktionsunternehmen. Das wachsende Template wird dabei mit einer Basisausprägung gestartet, z. B. der Definition von Kernprozessen auf einem allgemeineren Level. Anstelle einer langen Konzeption wurde bei diesem Vorgehen daher ein höher aggregierter Blueprint erstellt, der exemplarisch an einem Standort konkretisiert wird. Der erste Roll-out dient der detaillierten Ausprägung des Templates. Mit jedem weiteren Roll-out fließen neue Erfahrungen in das Template ein. Das Unternehmen profitiert so von einer geringeren Ressourcenbindung, gestreckten Investitionsbudgets und der Möglichkeit, sich langsam in die neue Software einzuarbeiten.



*Vollständigen Beitrag lesen:*



[fisly.de/rollout-templates](https://fisly.de/rollout-templates)



*Success Story lesen:*



[fisly.de/walter-meier](https://fisly.de/walter-meier)

## SAP Sales Cloud im Schweizer Maschinenbau **EINE CRM-LÖSUNG, DIE PASST**

Für die Fertigungslösungen des Schweizer Unternehmens Walter Meier gilt: Sie müssen passen, exakt zugeschnitten auf die Bedarfe des Kunden. Damit das gelingt, kümmert sich der Anbieter um alle Belange, von der Beratung, Projektierung und Fertigung bis hin zu Schulungen und Service – regelmäßige Betreuung durch den Außendienstvertrieb eingeschlossen. Für mehr Transparenz sowie einfache und klare Auswertungsmöglichkeiten im Vertriebs- und Service-Management, entschied sich Walter Meier für die Einführung der SAP Sales Cloud.

Benötigt wurde ein CRM-System, das vor allem im Außendienst genutzt wird. Die vier Unternehmensbereiche von Walter Meier galt es abzubilden und das Rechtssystem entsprechend anzupassen. Außerdem wurde das ERP-System sowie MS Outlook integriert. Die große Herausforderung im Projekt bildeten die Stammdaten, die als Backup-Dateien des alten CRM-Systems – überwiegend in Listen – vorlagen. In enger Abstimmung konnten FIS und Walter Meier diese Hürde bewältigen, sodass im Ergebnis sauber strukturierte Daten bereit standen.

Die neue CRM-Lösung bietet nun im Einsatz klare Vorteile: ein durchgängiges, zentral verwaltetes System, bessere Datenqualität, eindeutige Zuständigkeiten. Das Schweizer Unternehmen ist von der SAP Sales Cloud und FIS als Partner überzeugt. Vor allem auch deshalb, weil die Lösung kontinuierlich weiterentwickelt wird. „Neue Entwicklungen und ständige Verbesserungen, das entspricht dem Zeitgeist. Für uns ist es das richtige System – mit dem richtigen Partner“, so Herbert Sohm, Leiter der Vertriebsentwicklung bei Walter Meier. Um auch die Prozesse im Kundenservice weiter zu optimieren, plant Walter Meier gemeinsam mit FIS im nächsten Schritt die Einführung des SAP Field Service Managements in Kombination mit der SAP Service Cloud.



# Kundenservice als Kauffaktor

## GUTER KUNDENSERVICE MACHT DEN UNTERSCHIED

**85%** der Unternehmen bezeichnen den Einfluss des Kundenservices auf die Kaufentscheidung als groß oder sehr groß.

Verbraucher bestätigen das: **75%** würde unfreundlicher Service davon abhalten, Geschäfte mit einem Unternehmen zu machen.

Trotzdem haben erst **55%** der Unternehmen eine Servicestrategie definiert.

Die meisten Unternehmen haben den Handlungsbedarf aber erkannt. Beispielsweise wollen **51%** in den nächsten Jahren in die Verbesserung der Prozess- und Reaktionsgeschwindigkeit investieren.



Nachwalzwerk 4



## Die thyssenkrupp Rasselstein GmbH vertraut auf *FIS/hrd* SRA **QUALITÄT UND SICHERHEIT FÜR SAP HCM**

Insbesondere in Personalzeitwirtschaft und Entgeltabrechnung kommt es häufig zu Anpassungen bei Schemen, Regeln und Customizing. Mal ändern sich rechtliche Grundlagen, mal gibt es neue tarifliche Regelungen oder Betriebsvereinbarungen. Die HR-Abteilung der thyssenkrupp Rasselstein GmbH setzt auf *FIS/hrd* SRA, um die Anpassungsaufwände zu reduzieren, die Fehleranfälligkeit zu minimieren und eine revisionssichere Dokumentation sicherzustellen.

### **Einfache Anpassung und schnelle Fehleranalyse**

Wichtigstes Ziel war es, die Aufwände für notwendige Anpassungen im SAP HCM-System deutlich zu verringern. *FIS/hrd* SRA gewährleistet dies durch passgenaue Funktionen. Die weitreichenden Möglichkeiten zur Versionierung und einer effizienten Fehleranalyse, waren für die thyssenkrupp Rasselstein GmbH ein weiterer wichtiger Grund sich für *FIS/hrd* SRA zu entscheiden.

### **Revisionssicherheit und Dokumentation im System**

Mittels *FIS/hrd* SRA erfolgt die lückenlose Dokumentation direkt am entsprechenden Objekt.

„Die Dokumentation im System sorgt nicht nur für Revisionssicherheit. Das Vorgehen erleichtert auch das Onboarding neuer Kollegen, die sich dank der übersichtlichen und einheitlichen Darstellung sehr viel schneller in das System einarbeiten können,“ bestätigt Heiko Michels, SAP HCM Modulbetreuer/ERP Applications SE-PS/ITM-E bei der thyssenkrupp Rasselstein GmbH.

*Zur Success Story:*



[fisly.de/success-story-hrd-sra](https://fisly.de/success-story-hrd-sra)

# Migration nach SAP S/4HANA

## 4 TIPPS: UMSTELLUNG AUF SAP BUSINESS PARTNER

Beim Umstieg von SAP ECC auf SAP S/4HANA müssen Anwender zunächst auf das neue Stammdatenobjekt, den SAP Business Partner (BP), umstellen und die Kunden- und Lieferantendaten zusammenführen. Vier praktische Tipps dafür:

### 1. Datenbereinigung: Möglichst früh starten

Die Datenbereinigung und Duplikatsprüfung ist aufwendig. Wenn Unternehmen z. B. nur „aktive“ Geschäftspartner übernehmen, reduziert sich der Migrationsaufwand deutlich. Der Prüf- und Bereinigungsaufwand reduziert sich, wenn sie alte Daten archivieren.

### 2. BP-Konzept: Tatsächliche Anwendungsfälle abbilden

Im BP-Customizing werden verschiedenste Parameter definiert, z. B. Ausprägungen, Geschäftspartnerrollen oder Gruppierungsmerkmale. Hierbei ist entscheidend, dass das zukünftige Stammdaten-Konzept die tatsächlichen Anwendungsfälle im Unternehmen abdeckt. Nur so sind die Stammdaten stets nachvollziehbar dokumentiert.

### 3. Schulung: Betroffene Mitarbeiter einbeziehen

Mit Kunden- und Lieferantendaten wird überall im Unternehmen gearbeitet: im Einkauf und Verkauf, in der Buchhaltung, aber auch in der Logistik und weiteren Abteilungen. Alle betroffenen Anwender müssen in der Bedienung der neuen Transaktion geschult sein, damit die Datenpflege nach dem Go-live fehlerfrei funktioniert.

### 4. Customer Vendor Integration: Intensives Testen notwendig

Abschließend ist die Stammdatenqualität ausgiebig zu testen, damit Kunden- und Lieferantenstämme reibungslos als BP zusammengeführt werden können. Ein Stammdaten-Tool wie FIS/mpm unterstützt, die Daten automatisiert abzugleichen, Dubletten zu bereinigen und leere Felder zu befüllen. So reduziert sich der manuelle Aufwand.

Mehr lesen:



[fisly.de/cvi](https://fisly.de/cvi)



## FIS-ASP feiert 20. Geburtstag

### IM INTERVIEW: ZWEI MITARBEITER DER ERSTEN STUNDE

Vor 20 Jahren wurde die FIS-ASP Application Service Providing und IT-Outsourcing GmbH als erste FIS-Tochtergesellschaft gegründet. FIS-ASP hat über die Jahre das Portfolio kontinuierlich erweitert und ist heute zuverlässiger IT-Dienstleister für den Mittelstand. Im Interview gewähren zwei Mitarbeiter der ersten Stunde, Jürgen Springer (links, Abteilungsleiter Technical Services) und Andreas Mittag (rechts, Senior Account Manager), tiefe Einblicke in die Welt von FIS-ASP.

**Jürgen und Andreas, ihr gestaltet die Historie des Unternehmens seit Beginn an aktiv mit.**

**Woran erinnert ihr euch, wenn ihr an die Gründung von FIS-ASP denkt?**

**Andreas Mittag:** Vor mehr als 20 Jahren erschien es noch unmöglich, 3.000 User auf einer SAP-Datenbank zu betreiben. Aus diesem Grund betrieb einer der ersten FIS-Kunden damals an jedem Hauptstandort ein eigenes SAP-Produkktivsystem. Im Oktober 2000 fragte mich Gert Lang, Firmengründer von FIS, ob ich mir vorstellen könne, ein zentrales SAP-System für diesen Kunden in Grafenrheinfeld zu betreiben. Für mich war das die Geburtsstunde von FIS-ASP!

Nun mussten in sehr kurzer Zeit die Voraussetzungen für den Betrieb einer so großen und kritischen Infrastruktur geschaffen werden: Es wurde eine eigene Trafostation in Betrieb genommen und durch zwei große USV-Anlagen ergänzt, um die elektrische Leistung für den Betrieb zu garantieren. Für die Telekom waren Bagger im Einsatz, um den Standort in Grafenrheinfeld mit

*Mehr über FIS-ASP:*



[fis-asp.de](https://fis-asp.de)

redundanten Glasfaserleitungen an ihr Datennetz anzubinden. Mittels Lastsimulationen wurden Hardware-Setup und Parametrisierung für den Betrieb der 3.000 SAP-User ermittelt. Trotz der Herausforderungen war uns klar, dass wir uns durchbeißen müssen.“

### Welche Ereignisse sind euch in besonderer Erinnerung geblieben?

**Jürgen Springer:** Der größte Meilenstein für mich war der in kurzer Zeit statt gefundene Wechsel von der Administration kleiner Kundensysteme zum Betrieb einer der größten SAP-Handelsplattformen weltweit – inklusive der nötigen Infrastruktur. Hinzu kommt der Umgang mit neuester Hard- und Software sowie der Dauerbetrieb einer solchen Installation.

**Andreas Mittag:** Die Systemumgebung wurde nach und nach stabiler. Ich denke, wir waren in dieser Zeit mit den richtigen Mitarbeitenden ausgestattet, sonst hätten wir das nicht geschafft. 2005 konnten erste große Kunden eigenständig akquiriert werden. Das Betriebskonzept wurde ausgearbeitet und das Wissen nach und nach aufgebaut.

### Wo seht ihr FIS-ASP in 10 Jahren?

**Jürgen Springer:** Dass neue Technologien und Trends den Markt verändern, ist kein Geheimnis. Vor allem das Thema Cloud hat sich in den vergangenen Jahren in den Vordergrund gedrängt. FIS-ASP muss sich permanent weiterentwickeln und sich neu ausrichten. Dennoch sehen wir uns als Dreh- und Angelpunkt für die zentrale IT unserer Kunden.

**Andreas Mittag:** Zum 30. Geburtstag von FIS-ASP hoffen wir, dass wir als Rentner zur Jubiläumsfeier eingeladen sind!



Standort Schweinfurt/  
Grafenrheinfeld (Bayern)



120 Mitarbeitende



>1000 SAP-Systeme



24/7 Erreichbarkeit



Drei Rechenzentren  
in Süddeutschland





## 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 Lager- und Transportlogistik
- Stammdaten- und Dokumentenmanagement für SAP
- SAP-Lösungen für die HR-Abteilung
- SAP-Anwendungen für Marketing, E-Commerce, Sales und Service
- Integration und Schnittstellen zwischen Systemen und Geschäftspartnern
- Zertifizierter Support für FIS- und SAP-Produkte
- Hosting und Managed Services
- Nearshoring



FIS-iLog



*Willst du  
mit mir gehen?*



[fis-gmbh.de/jaichwill](https://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](mailto:info@fis-gmbh.de)  
[www.fis-gmbh.de](https://www.fis-gmbh.de)





**MIT SICHERHEIT DIE PASSENDE LÖSUNG.**

[www.fis-gmbh.de](http://www.fis-gmbh.de)