



FIS MAGAZIN

Ausgabe 12/2021

Unsere Highlights:



Medienwerft ist SAP Gold Partner

03



Neu-Organisation der FIS-Geschäftsleitung

04



Mit digitalen Transport-Lösungen auf die Überholspur

05



Einführung der SAP Marketing Cloud bei PILLER

07



Diese Faktoren beeinflussen den ROI von SAP-Stammdatentools

09



SAP S/4HANA EWM im Einsatz bei FRÄNKISCHE

11



Partner-Marktplätze von FIS/TradeFlex entdecken

12



2022 – FIS stellt Weichen für die Zukunft

Dieses Jahr gab es bei FIS einiges Neues: die Umstrukturierung der Geschäftsleitung, der Spatenstich für ein weiteres Bürogebäude, signifikante Investitionen in unsere Lösungen und spannende Kundenprojekte.

Diese Neuerungen liefern uns frischen Wind, um unsere erfolgreiche Strategie fortzusetzen und nachhaltig zu wachsen. Wir werden weiter an unseren Werten festhalten und sind so auch in Zukunft Ihr zuverlässiger Partner für Digitalisierungsprojekte.

Starten Sie mit uns durch und wagen auch etwas Neues – mit frischen Prozessen, smarten Systemen und zukunftsfähigen Strukturen. Wir unterstützen Sie mit den passenden IT-Lösungen!

Ralf Bernhardt

Ralf Bernhardt, Geschäftsführer



SAP-Kompetenz mit Zertifikat

MEDIENWERFT IST SAP GOLD PARTNER

Das FIS-Tochterunternehmen Medienwerft hat von SAP den Gold-Status erhalten, die höchste Stufe im PartnerEdge-Programm für Channel-Partner. Mehr als 200 erfolgreiche E-Commerce-Projekte haben die Experten der Medienwerft bereits umgesetzt. Diese Arbeit wurde nun mit dem SAP Gold Partner Status belohnt.

Die Medienwerft ist Teil der FIS-Gruppe und zählt zu den erfahrensten Internetagenturen in Deutschland. Die Kernkompetenz der Agentur liegt in der Entwicklung von E-Commerce-Lösungen und digitalen Marketingkonzepten. FIS und Medienwerft sind nun beide SAP Gold Partner – gemeinsam sind sie die starken Partner für SAP und Customer Experience.

Der Gold-Partner-Status wird von SAP im SAP-PartnerEdge-Programm jährlich an Partner verliehen, die Kunden durch ihre Leistungen zu mehr Geschäftswert verhelfen und einen sehr hohen Leistungsstandard erreicht haben. Basis für den Titel ist ein umfangreiches Punktesystem, mit dem Kompetenz und strategische Ausrichtung bewertet werden. In das Punktesystem fließen auch hervorragende Kundenreferenzen, erfolgreich umgesetzte Projekte sowie die Entwicklung innovativer SAP-Lösungen mit ein.

„Wir freuen uns ganz besonders über den SAP Gold-Status. Er ist die offizielle Anerkennung für den Erfolg unserer SAP-Dienstleistungen und unserer Kompetenz, um zusammen mit SAP zukunftsweisende Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln“, so Frank Meier, Geschäftsführer Technik der Medienwerft.

Personalia: Neu-Organisation zum neuen Jahr

VORSTELLUNG DER NEUEN FIS-GESCHÄFTSLEITUNG

Dieter Ball und Dirk Schneider übernehmen ab 01. Januar 2022 die Rolle als neue Geschäftsführer und lösen Wolfgang Ebner und Frank Schöngarth als langjährige Geschäftsführer ab, die 2022 ihren wohlverdienten Ruhestand antreten.

Ralf Bernhardt äußert sich zur Neu-Organisation: „Im Namen der gesamten Firma bedanke ich mich herzlichst bei Wolfgang und Frank für ihren engagierten Einsatz seit der Firmengründung vor 30 Jahren. Mit unserer langfristigen Vorbereitung der personellen Änderungen möchten wir für unsere Kunden und Mitarbeitenden einen reibungslosen Übergang während der Neuausrichtung der Geschäftsleitung gewährleisten.“

Dieter Ball ist seit 1995 für FIS tätig und verantwortete zuletzt als Mitglied der Geschäftsleitung den Bereich SAP ERP & Logistics. Zu seinen neuen Bereichen zählen ab 2022 zudem HRM und Business Process Integration. Auch Dirk Schneider blickt auf über 10 Jahre FIS-Erfahrung zurück und übernimmt künftig neben den Abteilungen Vertrieb & Marketing die Gesamtleitung für den Bereich Customer Centric Solutions. Stephan Wagner verantwortet künftig als CIO und neues Mitglied der Geschäftsleitung die Bereiche Customer Expert Services und Transition. Auch sein Weg bei FIS begann vor über 20 Jahren als Berater, zuletzt war er als Abteilungsleiter für Kundenentwicklungsprojekte tätig. Ralf Bernhardt nimmt sich neben seiner Rolle als Vorsitzender der Geschäftsleitung dem Bereich Enterprise Information Management an. Christian Lang komplettiert als langjähriger kaufmännischer Leiter die Riege der Geschäftsleitung.



v.l.n.r.: Stephan Wagner, Ralf Bernhardt, Dieter Ball, Christian Lang, Dirk Schneider



Vollgas für Verlader **MIT DIGITALEN TRANSPORT-LÖSUNGEN AUF DIE ÜBERHOLSPUR**

Die Digitalisierung der Geschäftsprozesse, Transparenz in der Wertschöpfungskette und steigender Kostendruck – das sind laut einer Studie der Bundesvereinigung Logistik (BVL) die drei Top-Trends in der Logistik. Die Studienergebnisse weisen aber auch auf den akuten Handlungsdruck hin, um die Digitalisierung der Lager- und Transportlogistik aktiv voranzutreiben.

Unternehmen, die selbst als Verlader agieren oder mit Logistikdienstleistern zusammenarbeiten, müssen daher ihre Prozesse auf den Prüfstand stellen. Auch Handels- und Industrieunternehmen mit Transportbedarfen müssen umdenken, um die Anforderungen der Märkte und Kunden zu erfüllen und wettbewerbsfähig zu bleiben.

Die gute Nachricht: Es gibt bereits Konzepte und IT-Lösungen, um diesen Herausforderungen zu begegnen. Intelligent eingesetzt helfen sie, Papierberge zu minimieren, Abläufe zu vereinfachen und diese zu automatisieren. Produktivität und Qualität steigen dadurch enorm. Dies kann jedoch nur erzielt werden, wenn ein effizienter Informationsfluss zwischen allen Prozessbeteiligten sichergestellt ist und sich Anbieter, Nutzer und Vermittler digital vernetzen.

Das Whitepaper zum kostenfreien Download gibt praxisorientierte Empfehlungen, wie Logistiker den vier großen Trends der Transportlogistik mit passender Software begegnen.

*Ausführliche Tipps
im Whitepaper*



fisly.de/wp-vollgas

4 TRENDS

DER TRANSPORTLOGISTIK

mit Software begegnen

I. DIGITALISIERUNG

- Informationen in einer Oberfläche digitalisieren: Transportaufträge, Frachtkostenabrechnung, Rechnungen etc.
- Qualität der Stammdaten erhöhen
- Durchgängige Datenflüsse mittels System-Integration ermöglichen

II. STEIGENDE KOMPLEXITÄT

- Kollaborations-Plattformen mit Partnern aufbauen
- Prozesse und Flotten automatisiert steuern
- Alle IT-Systeme nahtlos miteinander verbinden

III. KOSTEN- UND WETTBEWERBSDRUCK

- Kostentreiber wie Leerfahrten eliminieren durch systembasierte Planung
- Kundenbindung stärken durch Echtzeitinformationen und schnelle Lieferung

IV. NACHHALTIGKEIT

- Einsatz von Elektromobilität verringert den Verbrauch von Ressourcen
- Transport-Software sorgt für ideale Auslastung der Fahrzeuge und Ressourcenschonung



Save the Date

31.05. - 02.06. 2022

Messe Stuttgart

FIS in Halle 8,

Stand F71



Lücke zwischen Marketing und Vertrieb schließen **SAP MARKETING CLOUD BEI PILLER**

Die Piller Blowers & Compressors GmbH zählt zu den Technologieführern im Bereich kundenspezifischer Hochleistungsgebläse und Kompressoren für die Prozessindustrie. Für das Unternehmen mit mehr als 100 Jahren Tradition spielen Fachmessen und der persönliche Austausch mit Kunden eine große Rolle. Um auch die digitale Customer Journey durchgängig zu gestalten, entschied sich PILLER 2020 für die Einführung einer Marketing-Software. Durch den damit verbundenen Ausbau des Leadmanagements sollte außerdem die Lücke zwischen Marketing und Vertrieb geschlossen werden.

Die Wahl fiel auf die SAP Marketing Cloud, die neben Marketing Automation auch die Marketing- und Kampagnenplanung sowie das Erstellen von Analysen ermöglicht. Außerdem lässt sich die Anwendung optimal in die bestehende SAP-Landschaft integrieren. PILLER orientierte sich am SAP-Standard und konnte bereits nach wenigen Monaten mit der Lösung arbeiten.

” FIS hat uns immer wieder aufgezeigt, wie vorteilhaft es ist, nah am Standard zu bleiben. So können wir langfristig effizient und agil arbeiten. Außerdem kam uns die langjährige Projekt- und Integrationserfahrung von FIS zugute. Es war wirklich eine Top-Leistung.

Frank Münzner, PILLER IT-Applications-Team

Das Marketing-Team von PILLER nutzt nun das Kampagnenmanagement auf Basis von Echtzeitdaten sowie die personalisierte Ansprache mit dynamischen Kundenprofilen über alle Kanäle. Leadmanagement-Funktionen schaffen eine transparente Verbindung zwischen Marketing und Vertrieb. Dank ausführlicher Analysen können Entscheidungen datengestützt getroffen werden. Auch das durch die EU-DSGVO geregelte Management von Marketing-Einwilligungen, wird mit der SAP Marketing Cloud automatisiert und gesetzeskonform abgebildet.

Die nächsten Schritte sind bereits geplant. „Jetzt gerade nutzen wir nur einen kleinen Teil von dem, was alles mit dem System möglich ist. Im nächsten Schritt wollen wir beispielsweise die Mehrsprachigkeit der Marketing-Lösung sowie die Interaktion über Social Media nutzen“, erläutert Luisa Büker, Digital Marketing Managerin und Projektleitung SAP Marketing Cloud bei PILLER.

*Neugierig?
Weiterlesen:*



fisly.de/piller

WISSENSWERTES ZUM HÖREN:

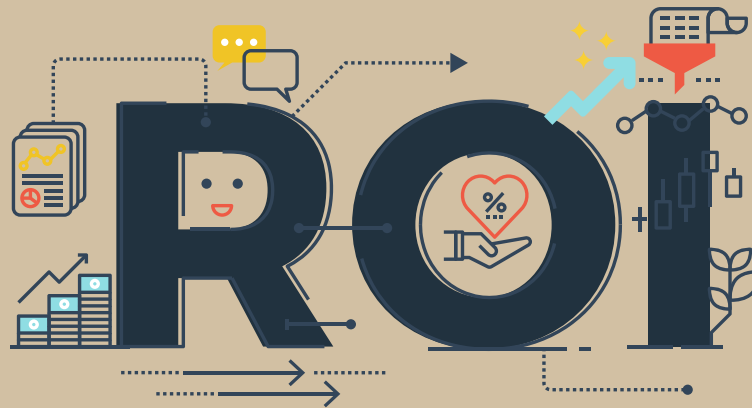
Unser Podcast „CX Inside“ macht Customer Experience greifbar. Er ist für alle, die wissen wollen, was hinter Customer Experience steckt und wie man diese optimiert. Ganz nach dem Motto: Aus der Praxis für die Praxis. Hören Sie rein!

Jetzt Reinhören:



fisly.de/podcast-cx





Stammdatentools für SAP

DIESE FAKTOREN BEEINFLUSSEN DEN RETURN ON INVESTMENT

Hochwertige Stammdaten sind für den geschäftlichen Erfolg von grundlegender Bedeutung. Doch für die meisten Unternehmen bedeutet Stammdatenpflege immer noch einen hohen manuellen Aufwand. Dies liegt unter anderem daran, dass der SAP-Standard nur einen Grundstock an Pflegetransaktionen – im Wesentlichen für die Pflege einzelner Datensätze – bereitstellt.

Mit SAP-Stammdatentools können Unternehmen ihre Stammdatenprozesse beschleunigen und von zusätzlichen Funktionen wie Massenfürsorge, Freigabe-Workflows für Stammdatenanpassungen und Prüfroutinen für Stammdaten profitieren. Stammdatentools sorgen für wesentlich effizientere Abläufe zum Beispiel bei der Aktualisierung von Einkaufspreisen, der Pflege von Kunden- und Lieferantenstammsätzen oder in der Materialstammpflege. Die beteiligten Mitarbeiter werden entlastet und eine durchgehend hohe Datenqualität gewährleistet.

Die Kosten von Stammdatenprozessen können durch die Einführung eines SAP-Stammdatentools signifikant gesenkt werden. Doch die Einführung eines solchen Tools bedeutet eine Investition – Wie können Entscheider diese rechtfertigen und wann lohnt sich ein solches Investment? Wer die Einflussfaktoren kennt, kann hierfür leicht einen Business Case zusammenstellen.

BEISPIEL-SZENARIO: AKTUALISIERUNG VON EINKAUFSPREISEN

Einmal im Jahr steht in den Einkaufsabteilungen eine Herkulesaufgabe an: Die neuen Preislisten der Lieferanten liegen auf dem Tisch. Nun müssen die neuen Preise im SAP ERP-System eingepflegt werden. Bei einem großen Lieferantenpool und einem Artikelstamm mit tausenden oder gar Millionen von Artikeln, kann diese Aufgabe schnell gigantische Dimensionen annehmen.

Welche Faktoren beeinflussen den ROI bei der Investition in ein Stammdatentool zur Pflege von Preiskonditionen?



Anzahl Artikel:

Je größer der Bestand an Einkaufsmaterialien in SAP, umso mehr Zeit nimmt die Preispflege in Anspruch – und umso schneller rechnet sich ein Stammdatentool zur Massenflege von Preiskonditionen.



Bearbeitungszeit:

Die Zeit, die Einkaufsmitarbeiter für die Konditionspflege aufwenden, muss bei der Kosten-/ Nutzenbetrachtung des Stammdatentools berücksichtigt werden. Neben dem Arbeitsaufwand des Einkaufs kann auch der Aufwand seitens der IT-Abteilung einbezogen werden, denn oftmals werden selbst eingerichtete Werkzeuge zur Preispflege von der IT betreut.



Folgekosten durch entstandene Fehler:

Ist die Einkaufsabteilung bei der Preispflege auf eigene Behelfslösungen angewiesen, können sich leichter Konditionsfehler ins Produktivsystem einschleichen. Dann kann es passieren, dass etwa Bestellungen mit falschen Preisen angelegt werden, was zu Preisabweichungen im Rechnungswesen führt.

Solche Fehler müssen daraufhin bereinigt werden – eine Aufgabe, die oft Stunden oder gar Tage in Anspruch nimmt. Dies sind Aufwandskosten, die mit einem Stammdatentool vermieden werden. Über die direkte SAP-Integration und die Verwendung einer Staging-Datenbank (eine Art „Zwischendatenbank“) wird sichergestellt, dass nur korrekte Konditionsdaten ins SAP-Produktivsystem gelangen.

*Weitere Beispiel-Szenarien
im Beitrag:*



fisly.de/stammdaten-roi



Komplexe Lagerlogistik neu organisiert

SAP S/4HANA EWM IM EINSATZ BEI FRÄNKISCHE

Im Rahmen der Umstellung auf SAP S/4HANA bei FRÄNKISCHE Rohrwerke Gebr. Kirchner GmbH & Co. KG wurde SAP EWM am Hauptstandort Königsberg implementiert. Eingeführt wurde das leistungsstarke Lagerverwaltungssystem unter Leitung von FIS – gemeinsam mit dem Kunden und dessen Implementierungspartner. „Die Berater von FIS überzeugten uns durch ihre hohe Flexibilität und Einsatzbereitschaft und ihre Motivation“, betont Uwe Schäfer, Leiter der SAP IT bei FRÄNKISCHE.

Die Herausforderungen bei FRÄNKISCHE

- Komplexität: über 100 Lagertypen am Standort Königsberg in 24 Gebäuden, bis zu 160 Lkw-Auslieferungen täglich
- Individuelle Prozesse für differenzierte Geschäftsbereiche
- Notwendige Integration aller Prozesse und Systeme

Die Lösungen von FIS

- SAP S/4HANA EWM (Embedded) für die Lagerverwaltung
- Individuelle Eigenprogrammierungen (z. B. Funkdialog, Hochregal-Anbindung)
- Integration der Logistik-Prozesse in die SAP-Prozesse

Der Nutzen für FRÄNKISCHE

- Optimal integrierte und leistungsstarke Lager-Software
- Go-live ohne Systemausfall oder Einschränkungen
- Hohe Nutzerakzeptanz durch frühzeitige Schulung

*Neugierig?
Weiterlesen:*



fisly.de/fraenkische



Online-Marktplätze erobern mit FIS/TradeFlex

UNSERE PARTNER-MARKTPLÄTZE ENTDECKEN

Mit FIS/TradeFlex starten Sie mit nur wenigen Klicks und ohne eigenen Entwicklungsaufwand auf den Online-Marktplätzen Ihrer Wahl. Als zentrales Puzzleteil verbindet FIS/TradeFlex Ihre SAP-Systemlandschaft nahtlos mit den Marktplätzen und macht den Verkauf dank automatisierter Prozesse zur Leichtigkeit.

FIS/TradeFlex bündelt die Informationen aus Ihrem SAP-System, PIM-System und anderen Anwendungen in einer zentralen Oberfläche. Smarte Funktionalitäten für jeden Prozess-Schritt stehen zur Verfügung: vom Einstellen der Produkte über die Auftragsabwicklung und Fakturierung bis zur Zahlung. So begeistern Sie Ihre Mitarbeiter und erzielen einfach mehr Reichweite und Kundenzufriedenheit. Mehr erfahren Sie unter fisly.de/tradeflex.

Zahlreiche Marktplätze sind bereits in FIS/TradeFlex verfügbar. Starten Sie mit FIS/TradeFlex ins Marktplatz-Geschäft und profitieren Sie von unseren Partnerschaften, die wir kontinuierlich ausbauen. Ihr gewünschter Marktplatz ist noch nicht verfügbar? Kontaktieren Sie uns – gerne binden wir Ihren Favoriten priorisiert an.

EINE AUSWAHL UNSERER PARTNER



BESCHAFFUNG. EINFACH.
SCHNELL. UMFASSEND.

für technischen
Betriebsbedarf im B2B



für Elektronik, Spielzeug,
Garten, Möbel, Mode uvm.



für Elektrotechnik, Werkzeug,
IT, Haushalt uvm.



für Einrichten & Wohnen, Fashion
& Lifestyle, Technik & Medien



als B2B-Netzwerk der
Mercateo Unite Gruppe



und viele
weitere

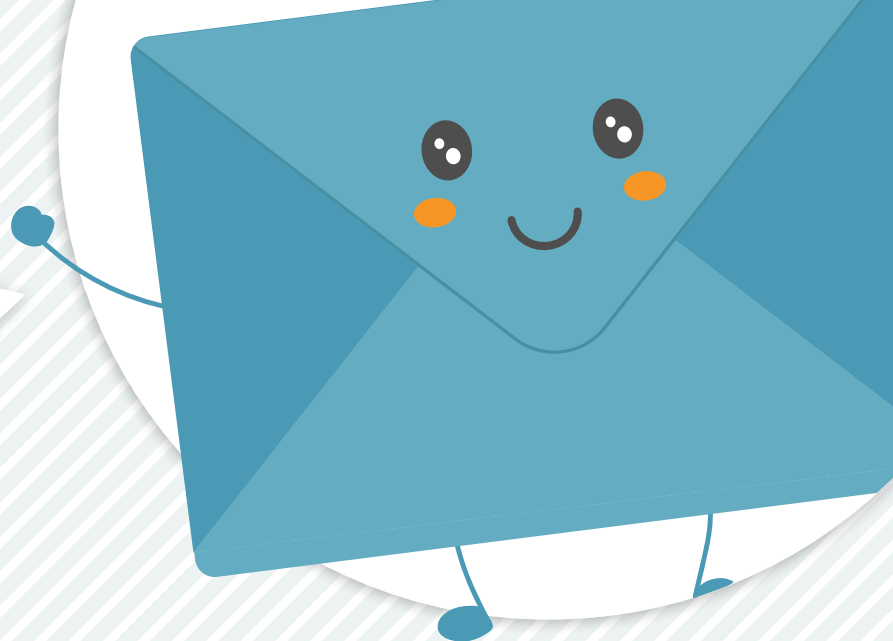


FIS – PASSGENAUE LÖSUNGEN AUS EINER HAND

- ERP-Einführung und Transition (SAP ERP und SAP S/4HANA)
- Warenwirtschaft für den Technischen Großhandel
- Lösungen rund um die Lager- und Transportlogistik
- Stammdaten- und Dokumentenprozesse 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



*Willst du
mit mir gehen?*



fisly.de/ja-ich-will

**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