



FIS MAGAZIN

Ausgabe 12/2022

Unsere Highlights:



Über den Wolken: Mit Cloud und FIS hoch hinaus

03



Success Story: Intelligente Rechnungsverarbeitung bei Sonepar

05



5 Tipps für mehr Datenschutz in SAP HCM

06



Geschäftsprozesse ganzheitlich managen: SAP Signavio setzt neue Maßstäbe

07



Quicktipp: Wie Sie Ihr LVS-Projekt zum Erfolg führen

09



Vertriebsarbeit mit SAP: So gelingt die optimale CRM-Integration

10



Studie: Großhandel meets Privatkundschaft
E-Commerce als Erfolgsschlüssel?

11

Bereit für die Cloud

Während sich Großunternehmen bereits seit Jahren mit der Cloud beschäftigen, ziehen Mittelständler nun ebenfalls nach, so die aktuelle Lünendonk-Studie „IT im Wandel“. 48 % der Befragten gaben an, dass sie einen Großteil ihrer Applikationen in die Cloud migrieren möchten.

Wir bei FIS befassen uns ebenfalls ausgiebig mit Cloud-Themen und treiben die Weiterentwicklung der FIS-Lösungen voran, um Ihnen zukunftsfähige und flexible Cloud-Anwendungen anbieten zu können.

Als Ihr vertrauensvoller Partner begleiten wir Sie auf Ihrem Weg in die Cloud und zu einer leistungsfähigen SAP- und IT-Landschaft.

Ralf Bernhardt, Geschäftsführer





Über den Wolken MIT CLOUD UND FIS HOCH HINAUS

SAP verfolgt konsequent die Strategie „Cloud First“ und auch die FIS-Experten bauen ihr Know-how dahingehend aus und entwickeln FIS-Produkte kontinuierlich in Richtung Cloud. FIS bietet neben zahlreichen SAP Cloud-Lösungen – wie S/4HANA Cloud, Analytics Cloud, Signavio und das CX-Portfolio – verschiedene eigene Cloud-Produkte an, zum Beispiel FIS/TradeFlex für die Anbindung von Online-Marktplätzen. Zudem arbeitet FIS intensiv an der Weiterentwicklung und Transformation der eigenen Produkte für die Cloud. Insbesondere sind dies Lösungen für die Logistik und Warenwirtschaft sowie intelligente Mikroservices für Dokumenten-, Stammdaten-Management und Integrationsszenarien.

Individuelle Entwicklungen für spezielle Bedürfnisse

Darüber hinaus können die FIS-Experten jederzeit auch individuelle Kundenwünsche entwickeln und umsetzen, unter anderem auf Basis der SAP Business Technology Platform (BTP). So ist beispielsweise die neueste FIS-Entwicklung entstanden: die FIS Business Exchange Platform (FIS/bxp) als Austauschplattform für Dokumente und Belege im Großhandel (siehe Artikel rechts).

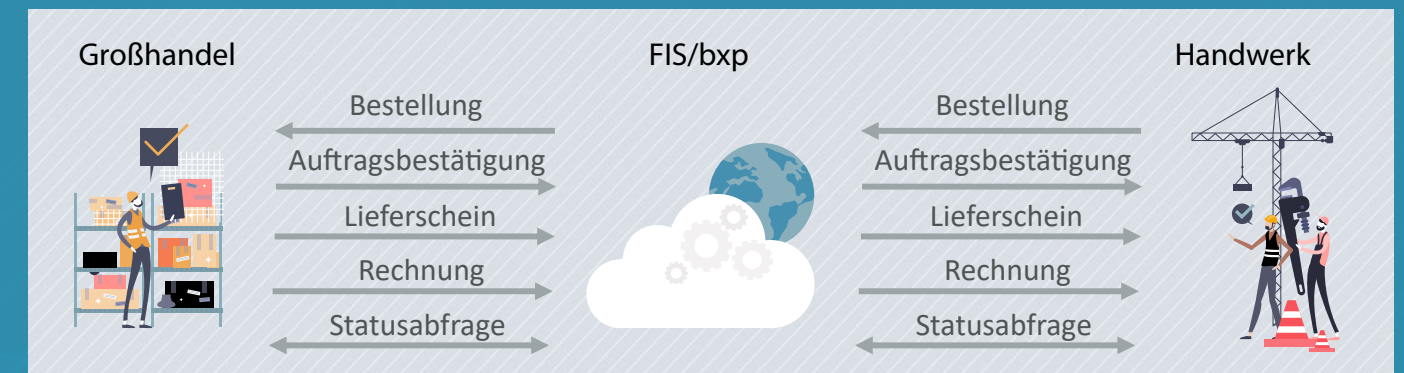
FIS als zuverlässiger Cloud-Partner

Zielbild der FIS-Strategie ist es, Kunden auch zukünftig als zuverlässiger und innovativer Partner zu begleiten – insbesondere bei deren SAP-Strategie. Hinzu kommt das Vorhaben, die Branchen-Expertise im Großhandel weiter zu transformieren und Lösungen über die BTP-Technologie in die SAP Industry Cloud zu bringen, zum Beispiel für die Logistik oder Warenwirtschaft mit FIS/www.

Business Exchange Platform EINE PLATTFORM ALS SCHLÜSSEL ZU DIGITALEN BELEGFLÜSSEN

Großhändler agieren als Schnittstelle zwischen der Industrie und dem Handwerk. Der Informationsfluss und die Prozesse zwischen den Beteiligten sind jedoch nicht standardisiert und nur teilweise digitalisiert. Eine neue, zentrale Kollaborations-Plattform schafft Abhilfe – die Business Exchange Platform FIS/bxp soll den reibungslosen Datenaustausch zwischen allen Geschäftspartnern ermöglichen.

Hierbei wird im ersten Schritt der Belegfluss zwischen Großhandel und Handwerk optimiert. Sämtliche geschäftsrelevanten Belege und Nachrichten können über die Plattform übermittelt und abgerufen werden – und das in Echtzeit.



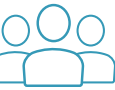
Mit der SAP Business Technology Platform (BTP) besteht zukünftig die Möglichkeit, verschiedene Geschäftspartner an ihr ERP-System anzubinden. Somit haben alle Beteiligten stets die für sie relevanten Informationen im Blick.

FIS/bxp ermöglicht eine vollständige, technische Integration der Geschäftspartner. Sowohl der Großhandel als auch das Handwerk haben weniger Medienbrüche und es entsteht eine durchgängige und digitale Belegkette. Es wird eine bestehende Plattform von FIS genutzt und somit ist keine eigene Infrastruktur notwendig. FIS/bxp birgt somit enorme Mehrwerte in Zusammenhang mit transparenten Belegflüssen, Standardisierung und Digitalisierung.

Mehr im Blog:



fisly.de/bxp-blog



Success Story: Sonepar in Deutschland

INTELLIGENTE RECHNUNGSVERARBEITUNG BEIM ELEKTROGROSSHÄNDLER

Um das wachsende Datenvolumen zu bewältigen ist die Digitalisierung – insbesondere bei wiederkehrenden Prozessen im Rechnungswesen – ein wichtiges Mittel, um Vorgänge zu automatisieren. Der Elektrogroßhändler Sonepar hat sich für Machine Learning Services und eine smarte Lösung für die Rechnungsverarbeitung von FIS entschieden.

Automatisierung im Rechnungswesen

Wichtigstes Ziel war es, das hohe Belegvolumen bei Sonepar, das manuell verarbeitet wurde, zu automatisieren. Besonders die Vorkontierung von Eingangsrechnungen sollte effizient und digital gestaltet werden. Sonepar entschied sich dazu, die Herausforderung zusammen mit FIS anzugehen und FIS Invoice Management inklusive einer intelligenten Kontierungs- und Genehmigerfindung zu nutzen. Nach nur wenigen Monaten verarbeitet das System mehr als 80 Prozent der Belege korrekt und automatisiert.

Effiziente Bearbeitung mit SAP-Optimierung

Die FIS Invoice Management Lösung aus dem FIS/edc-Lösungsportfolio sorgt für einen hohen Automatisierungsgrad. Der Rechnungsprozess wird von Beginn an optimal gestaltet. Kostenrechnungen werden mithilfe einer Machine Learning Anwendung vorkontiert. Dadurch werden Mitarbeiter entlastet, manuelle Bearbeitungsfehler vermieden und Vorgänge im Rechnungseingang transparenter.

Neugierig?
Weiterlesen:



fisly.de/sonepar

Mit Personaldaten sorgsam umgehen

5 TIPPS FÜR MEHR DATENSCHUTZ IN SAP HCM

Personaldaten gehören zu den sensibelsten Informationen in Unternehmen. Diese Daten zu schützen ist ein verantwortungsvolles und komplexes Thema, das die Personal- und IT-Abteilungen nicht erst seit Inkrafttreten der europäischen Datenschutz-Grundverordnung beschäftigt.

So gilt es beispielsweise regelmäßig zu kontrollieren, ob personenbezogene Daten wirklich nur den berechtigten Mitarbeitern zur Verfügung stehen. Ebenso muss sichergestellt werden, dass Daten, die für Tests, Fehleranalysen oder Schulungszwecke genutzt werden, ausreichend anonymisiert sind. Hinzu kommt, dass vorgeschriebene Fristen eingehalten werden müssen.

Die gute Nachricht: Der Schutz der sensiblen Daten muss nicht problematisch sein. Wer das Thema gut geplant angeht und passgenaue Werkzeuge nutzt, kann die Anforderungen der EU-DSGVO zuverlässig umsetzen und den sorgsamen Umgang mit den Personaldaten sicherstellen.

5 Tipps für den sicheren Umgang mit Personaldaten:

1. Nutzen Sie alle standardmäßigen Möglichkeiten Ihres HR-Systems.
2. Setzen Sie ein getrenntes HR-System ein.
3. Anonymisieren Sie die Daten in allen vorgelagerten Systemen.
4. Halten Sie die Datenbestände in den vorgelagerten Systemen schlank.
5. Überprüfen Sie regelmäßig die datenschutzrechtlichen Vorgaben.

>> Wie Sie die Tipps umsetzen und was es dabei zu beachten gilt, erfahren Sie in unserem neuen Whitepaper.

Hier geht's zum
Whitepaper



fisly.de/hcm-datenschutz



Geschäftsprozesse ganzheitlich managen **SAP SIGNAVIO SETZT NEUE MAßSTÄBE**

Unternehmen müssen sich heute schneller denn je an komplexe Anforderungen und turbulente Rahmenbedingungen anpassen. Performante und effiziente Geschäftsprozesse spielen eine Schlüsselrolle, wenn es darum geht, sich langfristig zu einer intelligenten und nachhaltigen Organisation zu entwickeln.

Modernes Business Process Management: Ganzheitlich, gemeinschaftlich und intelligent

SAP Signavio bietet mit einer All-in-One-Plattform umfassende Möglichkeiten für das Geschäftsprozess-Management: vom Monitoring der Ist-Prozesse, über deren Detail-Analyse und die Ableitung von Optimierungs-Potenzialen bis hin zur Modellierung der Geschäftsprozesse und Customer Journeys. Mit SAP Signavio gewinnen Sie in kurzer Zeit Erkenntnisse zu Ihren aktuellen Prozessen und setzen Verbesserungen schnell um. Dazu stehen KPIs und Branchen-Benchmarks bereit. Das gemeinschaftliche und transparente Management der Prozesse steht im Mittelpunkt.

Transformationen vorbereiten und den Wandel begleiten

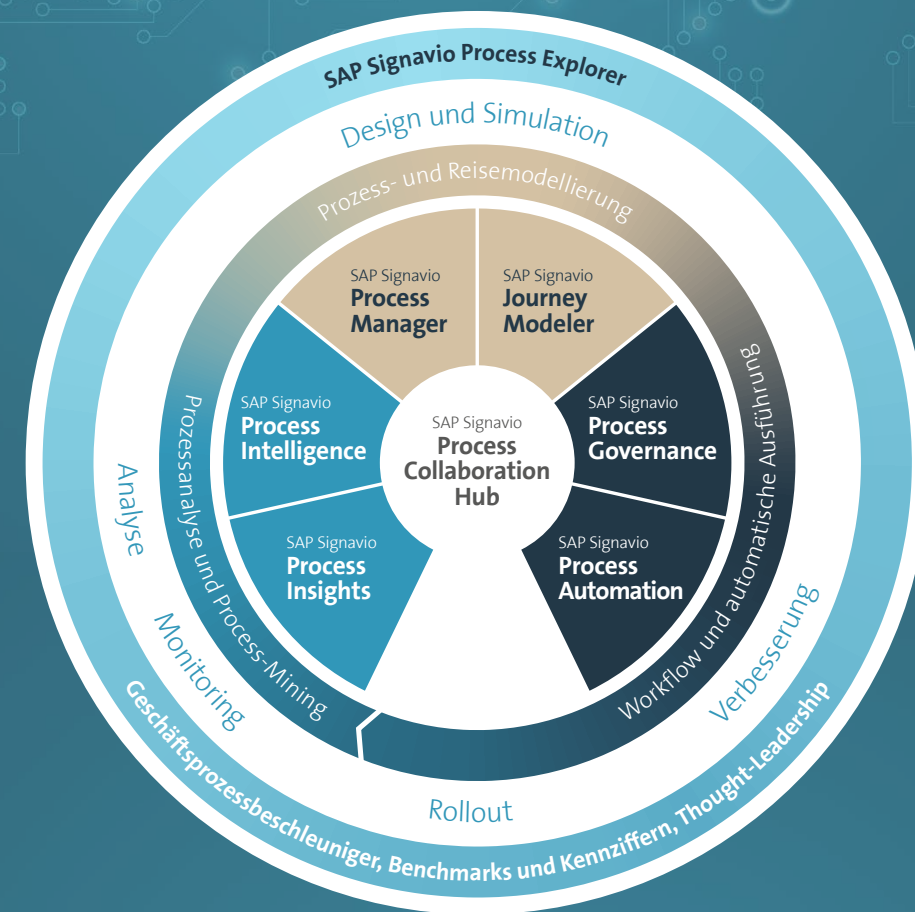
Viele SAP-Anwenderunternehmen stehen vor dem Umstieg auf SAP S/4HANA oder gehen den Weg in Richtung Cloud mit RISE with SAP. Große Transformations-Projekte stellen nicht nur hohe Anforderungen an das Change Management, sondern benötigen auch eine passende technische Unterstützung. SAP Signavio stellt wertvolle Funktionen bereit, um Transformationen optimal vorzubereiten, die Projekte zu begleiten und die Prozesse auch nach dem Go-Live kontinuierlich zu monitoren und langfristig zu verbessern.

*Mehr erfahren?
Kontaktieren Sie uns!*



fisly.de/signavio-anfrage

MIT SAP SIGNAVIO WIRD DAS GESCHÄFTSPROZESS- MANAGEMENT ZUR RUNDEN SACHE!



Quelle: SAP

*Mehr erfahren
im Blog:*



fisly.de/signavio-blog

Ein Beispiel: Am Standort A beträgt die Dauer für den Beschaffungsprozess 20 Tage. Derselbe Prozess dauert am Standort B jedoch 25 Tage. Mit SAP Signavio lässt sich dieser Unterschied schnell erkennen und anschaulich visualisieren. Auf dieser Erkenntnis basierend, können Ursachen für den Leistungsunterschied durch den Process Owner ermittelt werden. Anschließend werden Prozesse modelliert, Handlungsempfehlungen abgeleitet und Prozess-Verbesserungen in Zusammenarbeit mit den involvierten Fachbereichen transparent umgesetzt.



Quicktipp: Aus diesen 7 Fehlern lernen WIE SIE IHR LVS-PROJEKT ZUM ERFOLG FÜHREN

Fehler zu machen ist menschlich – aber in IT-Projekten kosten sie Zeit und vor allem Geld. Die Implementierung eines Lagerverwaltungssystems (LVS) ist ein umfangreiches Vorhaben und verlangt viele kritische Entscheidungen in jeder einzelnen Projektphase.

Wie kommen Sie also erfolgreich und möglichst fehlerfrei durch Ihr Lager-Projekt?

Bei folgenden 7 Anzeichen sollten Sie besonders vorsichtig und aufmerksam sein:

1. Die Angebote der Dienstleister liegen sehr weit auseinander.
2. Einige Anbieter ziehen ihre Angebote überraschend zurück.
3. Die Fachkonzept-Phase verlängert sich unerwartet.
4. Die Anzahl der Change Requests nimmt plötzlich stark zu.
5. Der Entwicklungsaufwand steigt schlagartig.
6. Es treten kritische Prozessfehler bei Tests mit Stammdaten auf.
7. Die Nutzer-Schulungen verkürzen oder verzögern sich.

Sie möchten mehr Tipps für Ihr erfolgreiches LVS-Projekt?

Im Webinar berichtet Logistik-Experte Martin Ochs ausführlich aus 25 Jahren Praxiserfahrung: über typische Fehler in Logistik-Projekten, wie Sie diese früh erkennen und vorbeugen. Lernen Sie die wahren Erfolgsfaktoren einer LVS-Einführung kennen – anschaulich dargestellt mit Praxisbeispielen, Checklisten und Best Practices.

*Mehr Tipps?
Webinar ansehen:*



fisly.de/webinar-lvs

Vertriebsarbeit mit SAP SO GELINGT DIE OPTIMALE CRM-INTEGRATION

Für Unternehmen, die im Wettbewerb um die beste Kundenerfahrung und die Loyalität ihrer Käufer stehen, ist ein in alle Geschäftsprozesse integriertes Customer Relationship Management (CRM) essenziell. Denn insbesondere die Unternehmen können am besten kundenorientiert agieren, deren Marketing, Vertrieb, Service und IT an einem Strang ziehen.

Durch die Pandemie vorangetrieben, wird das Thema Omnichannel-Vertrieb im B2B außerdem immer wichtiger. Nicht nur Kunden fordern unterschiedlichste Kontaktkanäle, auch die Unternehmen selbst sehen Vorteile in diesem Vertriebsmodell. Laut einer Studie von McKinsey & Company sind 83 Prozent der befragten B2B-Führungskräfte der Meinung, dass der Omnichannel-Vertrieb der erfolgreichere Weg ist, um Kunden zu gewinnen und zu binden, als der traditionelle, ausschließlich persönliche Vertriebsansatz. Der Omnichannel-Vertrieb gelingt aber nur, wenn sämtliche Kundeninformationen aus allen relevanten Kanälen konsolidiert werden. Dazu muss das CRM-System an alle Unternehmensbereiche angebunden werden, die mit dem Kunden in Beziehung stehen.

Lesen Sie im 13-seitigen Whitepaper,

- warum eine Integration des CRM-Systems so wichtig ist,
- wie Sie die CRM-Anwendung in SAP-Systeme, wie ERP-, Marketing-, Service- und E-Commerce-Software, integrieren und
- wie der Vertrieb die CRM-Lösung effizient in seine tägliche Arbeit einbindet.

Zum Whitepaper:



fisly.de/crm-integration





E-Commerce als Schlüssel zum Erfolg?

STUDIE: GROSSHANDEL MEETS PRIVATKUNDSCHAFT

Immer mehr Großhändler öffnen ihre Geschäfte und Onlinekanäle mittlerweile auch für Privatkunden und richten ihre Angebote explizit an diese Zielgruppe, um zusätzliche Umsätze und Gewinne zu erzielen. Doch welches Image hat der Großhandel unter den Endverbrauchern, wie verbreitet ist der Einkauf beim Großhändler unter Privatpersonen und wie kann sich der Großhandel optimal hinsichtlich dieser Zielgruppe aufstellen?

Studienaufbau: Welchen Stellenwert besitzt der Großhandel heute und in Zukunft?

Gemeinsam mit dem ECC Köln hat FIS eine Studie durchgeführt, die diesen und weiteren Fragen auf den Grund geht. Dafür wurden 1.036 Privatkunden nach ihrer Einschätzung und den Potenzialen des Großhandels gefragt. Es wurde untersucht, welchen Stellenwert der Großhandel jetzt und in Zukunft bei den Endkunden einnimmt und welche Rolle insbesondere digitale Kanäle spielen.

Privatkunden sind dem Großhandel gegenüber sehr positiv gestimmt

Insgesamt haben über drei Viertel der Befragten schon einmal im Großhandel gekauft. Vor allem bei Kernprodukten und in den baunahen Branchen ist der Großhandel für Privatkunden längst eine Anlaufstelle für den Kauf. Dabei überzeugt vor allem das positive Image: Der Großhandel punktet mit Seriosität, Professionalität und Kompetenz – auch bei Nicht-Kunden. Außerdem prognostizieren Endkunden dem Großhandel eine zukünftig steigende Relevanz.

Studie
herunterladen:



fisly.de/ecc-studie

52 %

der Privatkunden sagen, dass ein Einkauf im Großhandel für sie sehr interessant ist.

66 %

der Endverbraucher finden, dass viel mehr Großhändler ihre Produkte auch an Privatpersonen verkaufen sollten.

54 %

möchten auch online im Großhandel einkaufen.

Webshop und Onlinemarktplätze öffnen Türen

Aktuell werden Endkunden vor allem durch Empfehlungen aus dem privaten Umfeld auf den Großhandel aufmerksam. So dominieren im stationären Bereich bei Privatkunden beispielsweise Baumärkte, während die Geschäfte der Großhändler weniger Beachtung finden oder schwer erreichbar sind. Der Verkauf an Endkunden im stationären Handel sei deshalb wohl überlegt.

Der Onlinekanal hingegen ist für Großhändler, die an die Privatkundschaft verkaufen wollen, sehr interessant. Zwar ist auch der Onlinemarkt hart umkämpft, allerdings ergeben sich insbesondere durch Marktplätze als neue, zusätzliche Absatzkanäle enorme Potenziale. Diese werden für den Kauf von baunahen Produkten seitens der Endkunden insgesamt mit Abstand am häufigsten genutzt.

Neue Umsatzchancen für Großhändler

Insgesamt ist es wahrscheinlich nicht per se für jeden Großhändler sinnvoll, seine Angebote auch an Privatkunden zu richten. Mit der richtigen Auswahl an Kanälen können über diesen Weg jedoch nicht nur neue Kundengruppen erschlossen, sondern auch höhere Absätze realisiert werden.



FIS – PASSGENAUE LÖSUNGEN AUS EINER HAND

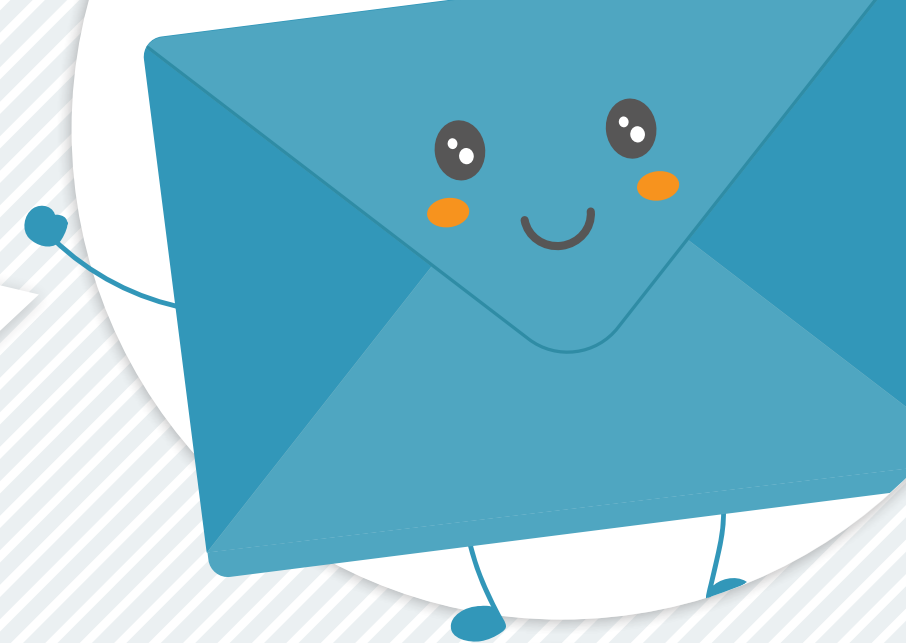
- ERP-Einführung und Transition (SAP ERP und SAP S/4HANA)
- Warenwirtschaft für den Technischen Großhandel
- Lösungen rund um die Lager- und Transportlogistik
- Stammdaten- und Dokumentenprozesse für SAP
- SAP-Lösungen für die HR-Abteilung
- SAP-Anwendungen für Marketing, E-Commerce, Sales und Service
- Integration und Schnittstellen zwischen Systemen und Geschäftspartnern
- Zertifizierter Support für FIS- und SAP-Produkte
- Hosting und Managed Services

FIS

mw medienwerft

FIS-ASP

*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

FIS



MIT SICHERHEIT DIE PASSENDE LÖSUNG.

www.fis-gmbh.de