

# KMU NEWSLETTER

DAS MAGAZIN VON SAP FÜR KLEINE UND MITTLERE UNTERNEHMEN IN DER SCHWEIZ

## SOFTWARE-EVALUATION

# Schritt für Schritt

**Die Vielfalt verwirrt: Gegen 100 PPS/ERP-Systeme für KMU gibt es auf dem Markt. Professor Philipp Ledermann verrät, wie sich das richtige finden lässt.**

**K**leine und mittlere Unternehmen sehen sich bei der Suche nach einem System für Produktionsplanung (PPS) oder Enterprise Resource Planning (ERP) mit einer Fülle von Lösungen konfrontiert. Unterstützung wäre sinnvoll, denn die Wahl tangiert zentrale Unternehmensprozesse und damit das Schicksal der gesamten Firma. Und was in der Evaluationsphase falsch läuft, lässt sich später nicht mehr korrigieren.

«Durch ein klar strukturiertes Vorgehen lassen sich fast alle Unsi-



cherheiten ausräumen», sagt Professor Philipp Ledermann. Der Softwarespezialist von der Fachhochschule beider Basel (FHBB) hat für

den KMU Newsletter festgehalten, wie ein Auswahlverfahren aussehen sollte, damit es zur richtigen Lösung führt. **SEITE 6**

## MYSAP ALL-IN-ONE

# Spezial-Werkzeug

**Eine kleine Werkzeugfabrik aus dem Tösstal hat die «Grösse» von SAP schätzen gelernt.**

**B**ranchenlösungen von SAP werden auch bei Kleinbetrieben immer beliebter. Zum einen, weil sie den teilweise stark divergierenden branchenspezifischen Ansprüchen gerecht werden. Zum anderen, weil Betrieb und Unterhalt über das Internet mit Application Service Provision (ASP) sowohl praktisch wie auch kostengünstig sind. Das hat auch Jan Koop erkannt. Der engagierte Geschäftsführer der Maschinenfabrik Ulrich Bühler hat sich nach reiflicher Überlegung für die mySAP All-in-One-Lösung Easy3Fertiger entschieden: «Ich habe nach anfänglicher Skepsis erkennen müssen, dass SAP für uns die ideale Lösung hat. Mit Easy3Fertiger arbeiten wir effizienter als je zuvor, und der Softwarebezug übers Internet funktioniert bestens. An unserem SAP-Partner schätze ich die gute Zusammenarbeit und dass wir als KMU mit unseren Bedürfnissen ernst genommen werden.»

**SEITE 3**

## SAP BUSINESS ONE

# Wenn weniger mehr ist

**Für kleine und kleinste Unternehmen: Die Gesamtlösung «SAP Business One» wird an der Orbit/Comdex im Schweizer Markt eingeführt.**

**S**AP genießt mit den branchenspezifischen mySAP All-in-One-Lösungen im KMU-Markt einen guten Ruf. Für manche KMU

sind diese Softwarepakete jedoch zu ihre Palette betriebswirtschaftlicher Software mit dem neuen Gesamtpaket SAP Business One gegen unten ab. Bei SAP Business One handelt es sich um eine vollwertige SAP-Lösung für kleinere KMU, die zwar auf branchenspezifische Funktionalität verzichten können, bei der Qualität ihrer betriebswirtschaftlichen Soft-

ware dagegen keine Abstriche machen wollen. SAP Business One ist speziell auf vertriebsorientierte Unternehmen zugeschnitten und vereint alle Funktionen – Buchhaltung, Berichtswesen, Controlling, Lagerverwaltung, Vertrieb, Einkauf und Endmontage – in einer bedienungsfreundlichen und preiswerten Lösung. **SEITE 17**

## BRANCHENLÖSUNG

**Übersicht gewonnen 5**  
Wie die Schleuniger AG aus Thun ihre Produktionsplanung optimiert.

## PERSONALWIRTSCHAFT

**Klare Kalkulation 8**  
Weshalb Cosmétique Active die Lohnbuchhaltung ins Internet verlagert.

## SAP RETAIL

**Frisch beliefert 11**  
Wie Sprüngli die berühmten Luxemburgerli noch schneller ins Geschäft bringt.

## SPITALWESEN

**Vitaminspritze 14**  
Weshalb eine erfolgreiche Privatklinik SAP wählt – und in sechs Wochen einführt.



## EDITORIAL

**Liebe Leserin,  
lieber Leser**

Geht es der Wirtschaft etwas schlechter, werden geplante Investitionen gern auf bessere Zeiten verschoben. Dabei wären gerade jetzt die Kapazitäten vorhanden, um Ideen zu entwickeln und sich für den nächsten Aufschwung vorzubereiten. Dazu gehört neben dem Anpassen der Unternehmensstrategie auch das Überdenken der Geschäftsprozesse – und zwar entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Der Blick über die Firmengrenzen hinweg ist auch für KMU ein entscheidender Erfolgsfaktor. Die richtige Business-Software ist da mehr als nur das Zünglein an der Waage. Wir stellen Ihnen zahlreiche Schweizer Unternehmen vor, die mit SAP Smart Business Solutions eine optimale Basis für ihren Erfolg geschaffen haben. Wie man als KMU in acht Schritten zur passenden Business-Software kommt, steht in unserem Schwerpunktartikel auf den Seiten 6–8. Und dass Gutes nicht teuer sein muss, zeigt SAP mit SAP Business One, der jüngsten Lösung für kleine und kleinste Unternehmen (S. 17). Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre.



**Daniel Renggli,**  
KMU Marketing  
Manager, SAP  
(Schweiz) AG

## IMPRESSUM

**Herausgeber**

SAP (Schweiz) AG  
Althardstrasse 80, 8105 Regensdorf  
Tel. 058 871 61 11, Fax 058 871 61 12  
E-Mail info.switzerland@sap.com  
www.sap.ch

**Redaktion und Gestaltung**

Prime Communications, Zürich

**Druck**

Sprüngli Druck AG, Villmergen  
Auflage 12 000 Exemplare

Die in dieser Publikation enthaltenen Angaben und Daten entsprechen dem Stand bei Drucklegung und können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Das Werk einschliesslich aller Teile ist urheberrechtlich geschützt. Die auszugsweise Verwendung mit Quellenangabe ist gestattet.

**Auszeichnung  
für Zürich Service**

Anlässlich der internationalen SAP-Konferenz SAPPHERE in Lissabon (4.–6.9.2002) wurde die «Zürich» Service AG als «Best Reseller of the Year 2002» ausgezeichnet. Die Übergabe des begehrten Partner Recognition Awards an «Zürich»-Service-Geschäftsführer René Pfluger erfolgte durch Hans-Jürgen Uhink, Vice President der weltweit tätigen SAP-Geschäftseinheit «Small and Midsize Business».

Die «Zürich» Service AG, eine Tochtergesellschaft der «Zürich», hat als Application Service Provider die Personalwirtschaftslösung HR Easy-to-Go von SAP mit einer Reihe attraktiver Dienstleistungen kombiniert. Die Dienstleistungen reichen von der Lohnadministration über Jahresabrechnungen der Sozialversicherungen bis zu Lösungen für die berufliche Vorsorge. Mit diesem Erfolgsrezept ist es «Zürich» Service gelungen, in kurzer Zeit über 250 Kunden zu gewinnen – mehrheitlich KMU. ■

**Erfolgreiche Partnersuche  
für SAP Business One**

**SAP setzt beim Vertrieb des neuen Softwarepakets SAP Business One auf bestehende und neue Partnerschaften.**

Die neue Gesamtlösung SAP Business One für kleine und kleinste Unternehmen stösst bei den SAP-Vertriebspartnern auf reges Interesse. Dies zeigte die hohe Besucherzahl anlässlich des Resellertages vom 10. September 2002 in Regensdorf, an dem das Softwarepaket potenziellen Partnern im Detail vorgestellt wurde. SAP stellt hohe Anforderungen an künftige Wiederverkäufer, werden doch Software, Support und Service von SAP Business One als Gesamtpaket angesehen. Umso erfreulicher wird die Tatsache gewertet, dass sich bereits zahlreiche neue Reseller für das Ausbildungs- und Zertifizierungsprogramm entschieden haben.

Sie folgen damit dem Beispiel von Steffen Informatik aus Spreitenbach, die sich bereits vor der Tagung für SAP Business One entschieden hat. «Weitere Partner im Ausbildungsprogramm sind jederzeit herzlich willkommen», erklärt Michael Bohren, Channel Manager KMU bei SAP (Schweiz) AG. «Wir sorgen dafür, dass insbesondere neue Partner in der Anlaufphase und später auch bei Support und Service für SAP Business One Kunden tatkräftig unterstützt werden.» SAP wird die neue Softwarelösung – die Schweizer Version kommt diesen Herbst auf den Markt – ausschliesslich über zertifizierte Partner vermarkten. ■

**Branchenlösung für  
die Fertigungsindustrie**

**GIA präsentiert «FIStec-Engineer by GIA», eine neue SAP-Branchenlösung für die schweizerische Fertigungsindustrie im KMU-Umfeld.**

Erfolg mit Businesslösungen im KMU-Umfeld setzt Branchenwissen und Fachkompetenz voraus. Mit über zehn Jahren Erfahrung im Maschinen- und Anlagenbau blickt die GRAPHIA-Informatik AG (GIA) aus Oftringen nicht nur auf zahlreiche Projekteinführungen zurück, sie betreibt auch die meisten dieser Lösungen im eigenen Rechenzentrum. Mit der SAP-Branchenlösung FIStec-Engineer der Firma FIStec AG aus Saarbrücken (D) vertritt die GIA seit kurzem eine international erprobte Branchenlösung, die speziell auf die Anforderungen des schweizerischen Maschinen-, Anlagen- und Apparatebaus angepasst ist. Ob Echtzeitzinformationen zu Terminplänen, Kosten, Angeboten, Aufträgen, Kapazitätsplanung, Fertigung und Service – FIStec-Engineer by GIA bietet alles, was ein Fertigungsunternehmen für die

Organisation von Projekten und Prozessen benötigt. Dank voreingestellten Prozessen lässt sich FIStec-Engineer by GIA schnell und kosten-

günstig zu einem Fixpreis und einem Fixtermin einführen. Kurz: eine professionelle Branchenlösung zu attraktiven Konditionen. ■



**Fertigungsunternehmen haben spezielle Anforderungen an eine Softwarelösung. Bei FIStec-Engineer by GIA passt alles zusammen.**

## EASY3FERTIGER

# Passendes Werkzeug für jede Branche

**Immer mehr industrielle Kleinbetriebe entdecken die Vorteile von SAP. So auch die Werkzeugfabrik Ulrich Bühler aus dem Tösstal.**

**B**egonnen hatte alles mit der Sorge vor dem Jahr 2000. Unsicher, ob das bestehende System den Jahreswechsel meistern würde, kontaktierte Jan Koop im Jahr 1999 mehrere potenzielle Systemlieferanten. So kam es auch zur Begegnung mit SAP, die damals noch im Ruf stand, ein «System für die Grossen» zu bauen und ziemlich kostspielig zu sein.

«Am Anfang dachte ich, wir könnten uns SAP sowieso nicht leisten», erzählt Jan Koop, Geschäftsführer und Inhaber der Werkzeugfabrik Ulrich Bühler aus Turbenthal, rückblickend. «Mit der Zeit jedoch wurde ich, nicht zuletzt durch unseren Partner TDS MultiVision, eines Besseren belehrt. Heute steht fest, dass unser Entscheid für eine SAP-Lösung richtig war und erst noch unser Budget schonte.»

Zunächst wartete die Ulrich Bühler AG noch ab und brachte den kritischen Jahreswechsel mit dem alten System hinter sich. Da Jan Koop aber das Potenzial einer neuen Software erkannt hatte, verfolgte er die Spur weiter. Nach intensiven Gesprächen mit rund einem Dutzend Anbieter waren im Sommer 2001 noch drei im

Rennen, darunter TDS MultiVision. Die St. Galler bieten mit der mySAP All-in-One Software Easy3Fertiger eine Branchenlösung für Produktionsbetriebe an, die auch im ASP-Mietmodell erhältlich ist.

#### ASP: Mieten statt kaufen

Application Service Provision (ASP), der Softwarebezug über das Internet, war für Jan Koop ein wichtiges Kriterium. Eine Gesamtlösung wie Easy3Fertiger lässt sich auf diese Weise ohne umfangreiche Installationen auf Kundenseite problemlos einführen, unterhalten und erweitern. Bestechend ist auch die modulare Bauweise der KMU-Lösung: Vertrieb, Materialwirtschaft, Produktionsplanung, Finanzwesen und Controlling sind Standard. Zudem ermöglicht Easy3Fertiger den Fernzugriff und braucht auch preislich den Vergleich mit der Konkurrenz nicht zu scheuen.

Den endgültigen Ausschlag für die Lösung von TDS MultiVision gab das spürbare Engagement der SAP-Spezialisten. «Mit TDS MultiVision fanden wir einen Partner, für den das Bekenntnis zum KMU-Markt nicht einfach eine Worthülse ist, sondern auch gelebt wird», sagt Jan Koop.

#### ULRICH BÜHLER AG

Die Ulrich Bühler AG im zürcherischen Tösstal hat sich als Werkzeugfabrik in drei Bereichen einen Namen geschaffen: als Lieferantin für lange, leistenförmige Maschinenbauteile, als Marktführerin für Holzbearbeitungswerkzeuge in der Sägewerkindustrie und in jün-

gerer Zeit als einziges Schweizer Unternehmen, das Stahl mittels Lasertechnik härtet. Das Familienunternehmen beschäftigt rund dreissig Mitarbeitende und hat einen Zweigbetrieb in Vouvry (Wallis), der ebenfalls an das SAP-System angeschlossen ist. [www.buehler-tools.ch](http://www.buehler-tools.ch)



Mit Laserhärte-technik lassen sich an unterschiedlichsten Stellen und Oberflächen von Maschinenbauteilen gehärtete Zonen einbringen.

Ende August 2001 fiel der Entscheid für Easy3Fertiger und Partner TDS MultiVision.

#### In der Neujahrsnacht den Hebel umgelegt

Die Fortsetzung der Erfolgsgeschichte ist schnell erzählt. Innerhalb von nur zwei Monaten waren die Bedürfnisse evaluiert und die nötigen Anpassungen vorgenommen. Während der Weihnachtsferien 2001 wurde die neue Hardware für den schnellen Internetzugriff auf den ASP-Server installiert; gleichzeitig wurden die wichtigsten Daten migriert. Und mit dem Neujahrstag 2002 begann für die Werkzeugfabrik Ulrich Bühler softwaretechnisch ein neuer Abschnitt.

Da die Einführung ohne Testphase stattfand, wurden geschäftskritische Daten zur Sicherheit drei Wochen lang doppelt geführt. In derselben Zeit lernten die sechs Systembenutzer unter Anleitung von TDS-Supportern

das neue System kennen: «Learning by doing» hiess die Devise.

Bereits heute profitiert die Werkzeugfabrik von einer deutlichen Effizienzsteigerung: Strichcodes erleichtern das Quittieren von Arbeitsschritten, der aktuelle Stand der Maschinenauslastung ist für die Disposition unmittelbar sichtbar, die Nachkalkulation wurde vereinfacht.

Jan Koop denkt keineswegs daran, sich auf dem Erreichten auszuruhen. Da es sich bei Easy3Fertiger um eine Internetlösung handelt, will er ihre Vorteile konsequent nutzen. Zurzeit ist er daran, den Fernzugriff via Handheld-Computer für seine Mitarbeitenden im Aussendienst zu realisieren. Als nächsten Schritt fasst er die bessere Integration von Lieferanten und Kunden ins Auge, und auch die Anbindung an KMU-Marktplätze im Web ist ein Thema, dem sich Koop in Zukunft verstärkt zuwenden wird. Das Jahr 2000? Das ist schon lange Geschichte. ■

Klar! Die neue Branchenlösung für KMU.



**EASY3Fertiger**

**- so einfach, so clever!**

Wissen Sie, wie Sie Ihre Geschäftsprozesse noch effizienter gestalten können? Klar! Mit Easy3Fertiger, der cleveren Branchenlösung für KMU. Dank vordefinierter Strukturen ist die Einführung in Ihren Betrieb besonders schnell und kostengünstig. Easy3Fertiger sorgt für eine lückenlose Integration Ihrer Kernprozesse! So haben Sie jederzeit den Überblick über Produktion, Materialwirtschaft, Finanzen und Ihre gesamte Logistikkette. Und weil Easy3Fertiger auf der Basis von SAP aufbaut, profitieren Sie auch in Zukunft von innovativen Weiterentwicklungen. Sie wollen keine neue Software kaufen? Dann mieten Sie doch! Damit nutzen Sie modernste Technik ohne hohe Investitionen zu tätigen. Wollen Sie mehr über Easy3Fertiger erfahren? Rufen Sie uns an unter Tel. 071 282 24 24 oder besuchen Sie uns im Internet unter [www.easy3.ch](http://www.easy3.ch). Easy3Fertiger – so einfach, so clever!

**TDS MULTIVISION**  
Ein Unternehmen der TDS-Gruppe

CHANNEL  
**SAP**  
PARTNER  
VALUE ADDED RESELLER

TDS Multivision AG, Rorschacher Strasse 292, CH-9016 St.Gallen, Tel. 071 282 24 24, Fax 071 282 24 25,

TDS Multivision AG, Althardstrasse 80, CH-8105 Regensdorf, Tel. 01 842 71 11, Fax 01 842 71 12, [info@tdsmv.ch](mailto:info@tdsmv.ch), [www.tdsmultivision.ch](http://www.tdsmultivision.ch)

## SPEED ME

# Präzise Produktionsplanung

**Wer an die Produktionsplanung höchste Ansprüche stellt, kommt kaum an SAP vorbei. Zu diesem Schluss kam trotz anfänglicher Skepsis auch die Schleuniger AG in Thun, die weltweite Marktführerin in der Entwicklung und Produktion von Maschinen für die Kabelbearbeitung. Bei der Einführung der mySAP All-in-One Branchenlösung SPEED ME wurden sowohl Zeit- wie Kostenrahmen unterschritten.**

**T**o be precise: Was bei der Schleuniger AG ursprünglich als Werbeslogan gedacht war, ist längst zu einer erfolgreichen Firmenphilosophie gewachsen. Um diesem Leitsatz nicht nur gegenüber den Kunden, sondern auch intern bei der Planung der Produktion nachleben zu können, entschied sich die Schleuniger AG, eine neue betriebswirtschaftliche Software zu evaluieren. «Unsere IT-Infrastruktur war der

starken Zunahme des Datenvolumens nicht mehr gewachsen», erklärt Urs Frei, Bereichsleiter Logistik/QM und IT bei Schleuniger. «Dazu kam, dass wir mit den bestehenden Anwendungen keine langfristigen Prognosen zur Nachfrage erstellen konnten. Eine genaue Jahresplanung für den Einkauf sowie den Einsatz der Mitarbeiter und der Maschinen war nicht möglich.»

Auf der Suche nach einem neuen System, das vor allem für die Planung und Simulation der Produktion über zusätzliche Anwendungen verfügen sollte, verwarf das Team um Urs Frei die SAP-Software in einem ersten Schritt als zu gross und zu komplex für das Unternehmen. «Wir suchten eine schlanke Software, bei der alle relevanten Kernprozesse für den Maschinenbau bereits berücksichtigt sind», führt Frei aus. «Dazu war uns aus Erfahrung mit ähnlichen Projekten wichtig, dass die Einfüh-

rung zu fixen Kosten und in einem kurzen Zeitraum durchgeführt werden konnte.» Die Lösung, die sämtliche Anforderungen erfüllte, fand Urs Frei schliesslich doch bei SAP: in der Branchensoftware SPEED ME, einer mySAP All-in-One Lösung für den Anlage- und Maschinenbau, die vom Regensdorfer SAP-Partner ai informatics entwickelt wurde.

Für die Lösung von SAP sprach neben der nahtlosen Integration aller Anwendungen aus einem Haus nicht zuletzt auch der Investitionsschutz. «Hinter der SAP-Technologie steht eines der weltweit grössten Softwarehäuser. Damit haben wir die Gewissheit, dass wir auch in Zukunft umfassend betreut werden», erläutert Urs Frei den Entscheid.

## Einheitliche Datenbasis

Nach achtmonatiger Einführungszeit nahm Schleuniger das neue SAP-System im August 2001 in Betrieb. Dabei konnten zusammen mit dem Einführungspartner ai informatics sowohl Zeit- als auch Kostenbudget unterschritten werden. Für Urs Frei stehen die Anwendungen für die Produktionsplanung und Simulation im Vordergrund. «Die neue Software machte sich von Beginn weg bezahlt. Die gesamte Produktionsplanung –

vom Einkauf über die Einsatzpläne der Mitarbeiter bis hin zu Fertigung und Montage – ist nun viel übersichtlicher und genauer und lässt sich im System perfekt simulieren.» Mit der integrierten SAP-Gesamtlösung kann die weltweit agierende Schleuniger AG neu auf eine einheitliche Datenbasis zurückgreifen und mit wenigen Mausklicks alle relevanten Kennzahlen einsehen und nutzen. Damit kommt auch die neu eingeführte Kostenstellenrechnung richtig zum Tragen.

In naher Zukunft wird das Thuner Unternehmen auch die Verwaltung des automatisierten Hochregallagers auf SAP umstellen und in das Gesamtsystem einbinden. Abgesehen von der Einführung der neuen Lagerplatzverwaltung stehen die kommenden Monate aber ganz im Zeichen der Konsolidierung und Optimierung des SAP-Systems. «Wir konzentrieren uns nun darauf, die eingeführten Anwendungen des SAP-Systems über Schnittstellen mit bestehenden Fremdsystemen zu verbinden», sagt Urs Frei. «Die Einführung in nur acht Monaten war ein Kraftakt. Wir gönnen uns vorerst eine Pause, bevor wir einen weiteren Ausbau des Systems in Angriff nehmen.» ■

## ABISOLIEREN UND CRIMPEN

Die Schleuniger AG mit Hauptsitz in Thun ist weltweit Marktführerin in der Entwicklung und Herstellung von Maschinen für das Abisolieren und Crimpen von Kabeln aller Art – vom einfachen Kupferkabel bis hin zum komplexen Glasfaserkabel. Unter «Abisolieren» versteht man das maschinelle Entfernen eines Stücks der Isolation am Kabelende; mit «Crimpen» wird das Aufpressen eines Steckers bezeichnet. Beide Prozesse bedingen speziell bei Glasfaserkabeln höchste Präzision, damit die Fasern nicht beschädigt werden. Für den weltweiten Vertrieb der in Thun produzierten Maschinen unterhält Schleuniger Tochtergesellschaften in der Schweiz, in Deutschland, den USA und Japan. Im Jahr 2001 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von rund 80 Millionen Franken und beschäftigte rund 300 Mitarbeitende.



**Präzisionssache:** das Schneiden (Ablängen) und Abisolieren von Glasfaser- und Koaxialkabeln.

## SOFTWARE-EVALUATION

# Schritt für Schritt zur

**Wer ein System für Produktionsplanung und -steuerung (PPS) oder Enterprise Resource Planning (ERP) ablösen oder neu einführen will, sieht sich mit vielen Unsicherheiten konfrontiert. Durch eine systematische Vorgehensweise lassen sich jedoch viele Risiken minimieren. An der Fachhochschule beider Basel (FHBB) ist ein System entwickelt worden, das die Auswahl durch ein praxisorientiertes Phasenkonzept vereinfacht.**

**P**PS-/ERP-Systeme bilden das Rückgrat industrieller Unternehmen. Indem sie Informationen verwalten und in Echtzeit bereitstellen – Auftragsbestand, Lieferbereitschaft von Produkten sowie momentane und künftige Auslastung –, unterstützen sie den operativen Ablauf der Haupt- und Nebenprozesse. Eine Neueinführung oder der Wechsel eines PPS-/ERP-Systems greifen deshalb ins Nervenzentrum einer Firma ein; entsprechend hoch sind der Druck und die Erwartungshaltung gegenüber Projektteam und Geschäftsleitung. Wie die Erfahrung aus zahlreichen PPS-/ERP-Projekten zeigt, trägt die richtige Systemwahl, das heisst die Wahl von Software und Implementierungspartner, massgeblich zu einer erfolgreichen Einführung bei. An der Fachhochschule beider Basel (FHBB) wird ein Phasenkonzept praktiziert, das durch eine Systematisierung des Evaluationsverfahrens exakte Treffer ermöglicht. Gleichzeitig wird ein Grossteil des Unternehmens in den

Evaluationsprozess einbezogen, was insbesondere bei KMU über den Erfolg der anschliessenden Einführung entscheiden kann.

## Das Phasenkonzept

Das Phasenkonzept teilt den Gesamtprozess in zwei Hauptprozesse: Evaluation und Einführung. Im Folgenden wird nur auf die Evaluation eingegangen. Diese wird wiederum in die drei Phasen Analyse, Zielsetzung und Konzept eingeteilt.

## Phase 1: Analyse

Das Projekt startet mit der Definition des Projektteams, des Projektleiters sowie des Terminplanes. Bei einem Unterfangen dieser Tragweite sollte die Projektleitung direkt der Geschäftsleitung unterstellt sein oder der Projektleiter selbst aus der Geschäftsleitung stammen. Nur so kann sichergestellt werden, dass Entscheide schnell gefällt und auch umgesetzt werden. Die Projektleitung sollte niemals durch einen externen Berater wahrgenommen werden, da

sonst das aufgebaute Wissen wieder abwandert. Bei der Erstellung des Terminplanes sind die folgenden Punkte zu beachten:

- Keine unrealistischen Termine setzen.
- Wichtige Entscheidungspunkte oder zumindest den Beschaffungsentscheid auf den Sitzungsrhythmus des Verwaltungsrates abstimmen.
- Eine Koordination zu anderen, den Hauptprozess beeinflussenden oder strategischen Projekten und ihren Teilnehmern sicherstellen.

Sind die Rahmenbedingungen definiert, kann mit der eigentlichen Analyse begonnen werden. Mit Hilfe von Interviews über die verschiedenen Bereiche und Stufen hinweg werden bestehende Arbeitsinhalte, Abläufe, Probleme, Bedürfnisse und persönliche Ziele der befragten Projektmitarbeiter eruiert. Dabei sollten die Interviews top-down, das heisst mit Start bei der Geschäftsleitung, durchgeführt werden. Die Durchsicht des Qualitätsordners nach ISO 9000 kann dabei hilfreich sein, ersetzt aber keine grobe Ablaufanalyse. Aus den Interviews erhält man die folgenden Resultate:

- Problemkatalog, der Potenzial und Risiko der Einführung sowie die kritischen Bereiche bezüglich Softwareabdeckung aufzeigt.

- Sofortmassnahmen, welche kurzfristig umgesetzt werden können.
- Abgrenzung des Projekts bezüglich der Organisation, der Software und Hardware.

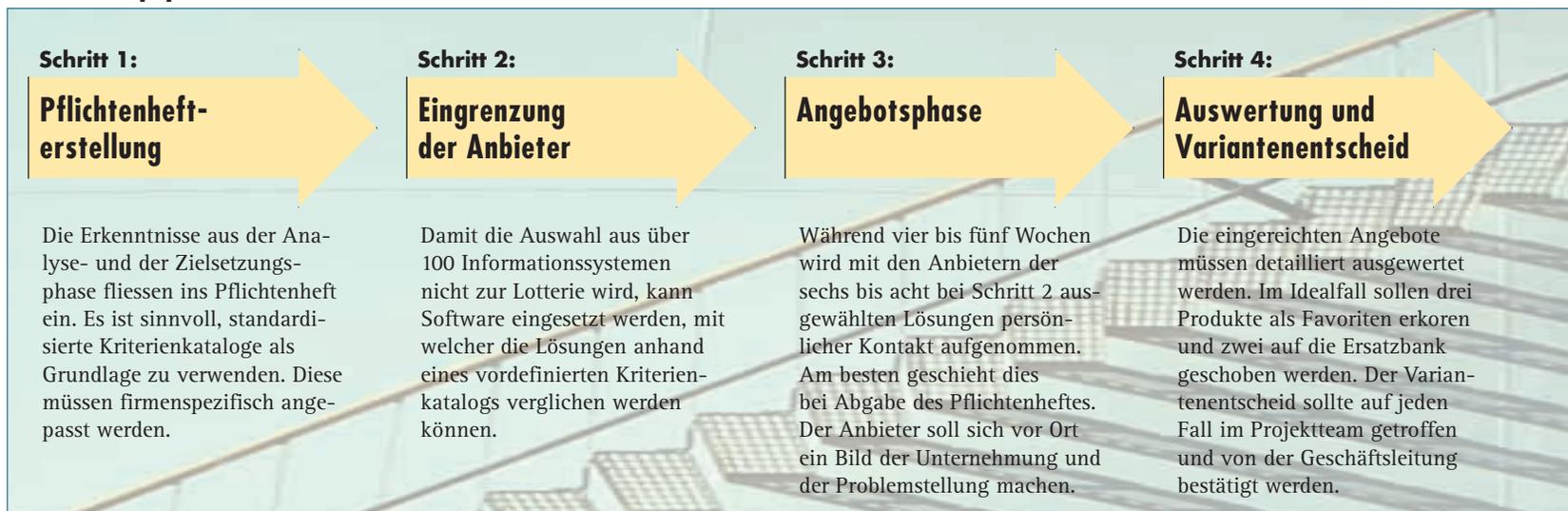
## Phase 2: Zielsetzung

Nachdem in der Phase Analyse die Grundlagen des Projekts erarbeitet worden sind, werden in der Phase Zielsetzung die Projektziele und somit die Messgrössen zur späteren Projektbeurteilung definiert. Dabei sollten die Schwerpunkte für das Projekt fixiert werden. Neben qualitativen Zielen wie beispielsweise einer Verbesserung der Kundenzufriedenheit oder einer Steigerung der Transparenz sollten auch Kennzahlen wie beispielsweise eine Reduktion der Durchlaufzeit oder die Verbesserung der Liefertreue erhoben und entsprechende Zielgrössen festgelegt werden. Die so gesammelten Daten unterstützen und/oder ermöglichen eine Erfolgskontrolle nach Projektabschluss. Die Projektziele sind unbedingt von der Geschäftsleitung abzusprechen.

## Phase 3: Konzept

Die wichtigste und zugleich aufwändigste Phase bei der Evaluation von PPS-/ERP-Systemen ist die Konzeptphase. Hierbei erfolgt die eigentliche Evaluation in mehreren Schritten.

## Die Konzeptphase



# perfekten Lösung

## Schritt 1: Pflichtenhefterstellung

Zur Beschreibung der funktionalen Anforderungen ist es sinnvoll, auf dem Markt bestehende standardisierte Kriterienkataloge als Grundlage zu verwenden und diese anhand von Interviews über die verschiedenen Bereiche firmenspezifisch anzupassen. Standardisierte Kriterienkataloge sind bei den Anbietern von Evaluationstools wie beispielsweise ISYDAT zu günstigen Konditionen erhältlich.

## Schritt 2: Eingrenzung der Anbieter

Die Auswahl der zu überprüfenden Lösungen ist ein entscheidender Augenblick in jedem Projekt dieser Art. Da zurzeit über 100 Informationssysteme mit einer grösstenteils kompletten Funktionalität auf dem Markt angeboten werden, ist das Auffinden der sechs bis acht für den entsprechenden Fall zu untersuchenden PPS-/ERP-Systeme für viele Unternehmen eine Lotterie. Mit spezieller Software (siehe Kasten auf Seite 8) erreicht man eine zielgerichtete Reduktion der Anbieter. Die Liste muss danach um Firmen reduziert werden, deren Referenzen ungenügend sind. Wichtig bei diesen zusätzlichen Abklärungen sind auch Finanzauskünfte. Die beste Software erweist sich als Investitionsgrab, wenn plötzlich die Firma dahinter Konkurs geht

und nicht einmal mehr den Support gewährleisten kann.

## Schritt 3: Angebotsphase

Die Angebotsphase dauert bei Projekten dieser Komplexität in der Regel durchschnittlich vier bis fünf Wochen. Dabei sollte unbedingt der persönliche Kontakt mit den Anbietern gesucht werden. Idealerweise geschieht dies bei der Abgabe des Pflichtenheftes im eigenen Haus. Dabei kann sich der Anbieter vor Ort ein Bild der Unternehmung und ihrer Problemstellung machen.

## Schritt 4: Auswertung und Variantenentscheid

Neben subjektiven Kriterien wie der Aufmachung des Pflichtenheftes und dem Eindruck des persönlichen Kontakts sollen vor allem objektive Kriterien zum Variantenentscheid führen:

- Abdeckungsgrad der geforderten Funktionalität.
- Antworten auf Fragen bezüglich der kritischen Funktionen.
- Vergleich der Investitionskosten (Hardware, Software, Anpassungen, Einführung, Schulung).
- Vergleich der laufenden Kosten inklusive Abschreibung.

Nicht zu empfehlen ist das Zusammenfassen verschiedener Kriterien in einer Nutzwertanalyse, da bei



## Der Experte

**Prof. Philipp Ledermann** (p.ledermann@fhbb.ch) beschäftigt sich seit zehn Jahren an der Fachhochschule beider Basel (FHBB) mit der Problematik der Evaluation und Einführung von PPS-/ERP-Systemen für KMU. Neben seiner Beratungs- und Lehrtätigkeit ist unter seiner Leitung ISYDAT, die Datenbank zur Grobevaluation von PPS-/ERP-Systemen, entwickelt worden.

heiklen Entscheiden eine Gewichtung in der Regel nur unklar kommuniziert werden kann.

## Schritt 5: Demos nach Drehbuch

Demovorführungen der Software sind der entscheidende Punkt für den System-Vorentscheid. Die Software im Live-Einsatz sollte grundsätzlich immer innerhalb der Firma und nicht beim Anbieter erlebt werden können. Ein Grossteil der Belegschaft soll das Produkt punktuell sehen. Die Demos werden nach einem definierten Zeitplan (Drehbuch), in der Regel nach den jeweiligen Organisationseinheiten gegliedert, durchgeführt. Dabei sind sämtliche wichtigen Funktionen anhand der Demodaten des Anbieters am System durchzuspielen. Um Missverständnisse zu vermeiden, ist das Demodrehbuch den Anbietern im Vorfeld zuzustellen. Für die spätere Beurteilung der Demos ist eine Pro-

tokollierung und Bewertung durch die Demoteilnehmer empfehlenswert.

## Schritt 6: Systemvorentscheid

Da in der Regel nur mit einem Anbieter ein Workshop (Schritt 7) durchgeführt wird, ist ein System-Vorentscheid notwendig. Basis dazu liefert die Auswertung aller bisher gesammelten Daten. Genügt nur ein einziger Anbieter überhaupt den Anforderungen, so ist eine weitere Demo mit einem Ersatzbankkandidaten (Schritt 4) durchzuführen.

## Schritt 7: Workshop

Ein wesentlicher Punkt bei der Entscheidungsfindung ist der Workshop. Er soll die nötige Sicherheit für den Investitionsentscheid liefern und vom geplanten Projektleiter des Softwareanbieters durchgeführt werden. Nur so können Kompetenz und Arbeitsweise durch das Projektteam über-

## Schritt 5:

### Demos nach Drehbuch

Der System-Vorentscheid wird aufgrund von Demos getroffen. Diese sollen von einem Grossteil der Belegschaft gesehen werden. Ein Bewertungsbogen führt dabei zu einer breiten Abstützung des Entscheides. Die Demos sollen abteilungsweise nach einem Zeitplan anhand von Demodaten durchgeführt werden.

## Schritt 6:

### Systemvorentscheid

Die Basis zum Vorentscheid liefern die Auswertung der Angebote und der Demoprotokolle, die Demobewertungen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie die Meinung des Projektteams.

## Schritt 7:

### Workshop

Die ausgewählte Lösung wird im Rahmen eines zwei- bis dreitägigen Workshops näher beleuchtet. Dieser soll vom geplanten Projektleiter des Softwareanbieters durchgeführt werden. Er bietet die nötige Sicherheit für den Investitionsentscheid und dient dem Feintuning.

## Schritt 8:

### Vertragsverhandlungen

Ist der Entscheid gefällt, können die Vertragsverhandlungen beginnen. Dabei darf nicht auf den einseitigen Vorteil geachtet werden – schliesslich geht man mit dem Anbieter der Software eine langfristige Partnerschaft ein.

prüft werden. Ein Workshop dauert in der Regel 2 bis 3 Tage und sollte folgende Zielsetzung beinhalten:

- Überprüfung der Abwicklung von verschiedenen Geschäftsfällen mit vorerfassten Firmendaten.
- Definition der effektiv zu beschaffenden Softwaremodule für die Überarbeitung des Angebotes.
- Beschreibung allfälliger Softwareanpassungen zur Erstellung eines Richtangebotes.

Im Workshop sollten Bereiche wie funktionaler Abdeckungsgrad, Oberfläche und Handling, Flexibilität

sowie der Entwicklungsstand überprüft werden. Idealerweise werden die Unternehmensdaten vorgängig vom Projektleiter der Unternehmung selbst erfasst. Dadurch lernt dieser die Software bereits als «Anwender» kennen.

#### Schritt 8: Vertragsverhandlungen

Ist der Workshop erfolgreich, kann in die Vertragsverhandlungen eingestiegen werden. Dabei ist es wichtig, eine Win-Win-Situation zu erreichen, denn der Anbieter wird ein Partner für die kommenden zehn Jahre sein. ■

## EVALUATION MIT SOFTWARE

Verschiedene Lösungen helfen Entscheidern bei der Eingrenzung der in Frage kommenden Informationssysteme. Zwei Beispiele: ISYDAT ([www.isydat.com](http://www.isydat.com)) kann mittels eines definierten Fragenkatalogs gegen 100 verfügbare PPS-/ERP-Lösungen anhand von ca. 750 Kriterien vergleichen. ISYDAT wird ab 1. Januar 2003 durch ein Spin-off der FHBB angeboten.

Die Software IT-Matchmaker ([www.it-matchmaker.com](http://www.it-matchmaker.com)) ist von der deutschen Firma Trovarit entwickelt worden, einem Spin-off des Forschungsinstituts für Rationalisierung (FIR) an der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule Aachen. Das Programm unterstützt Entscheider anders als ISYDAT in mehreren Anwendungsbereichen und kennt über 400 Softwarelösungen.

## HR EASY-TO-GO

# Pflegeleichte Lohnbuchhaltung

**Das Handelsunternehmen Cosmetique Active wickelt seine komplette Lohnbuchhaltung für 70 Mitarbeitende übers Internet ab. Grundlage dafür ist die SAP-Lösung «HR Easy-to-Go», die von PricewaterhouseCoopers (PwC) im ASP-Software-Mietmodell angeboten wird.**

**C**osmetique Active vertreibt in der Schweiz die Kosmetik- und Pflegeproduktlinien von Vichy und La Roche-Posay. Als hundertprozentiges Tochterunternehmen der L'Oréal-Gruppe wird die Handelsfirma aus Neuenhof AG auch komplett in das IT-System des Konzerns eingebunden, das weltweit auf die betriebswirtschaftliche Software von SAP umgestellt wird. Ausgenommen davon ist die Lohnbuchhaltung, die in jedem Land individuell gelöst wird. Den stetig wachsenden Anforderungen an das Personalwesen waren die bestehenden Anwendungen bei Cosmetique Active zusehends weniger gewachsen.

«Wir mussten die Auswertungen praktisch von Hand erstellen und Daten teilweise doppelt eingeben», erzählt Irma Engl, Leiterin Rechnungswesen und Personal bei Cosmetique Active. «Wir begaben uns deshalb im letzten Jahr auf die Suche nach einer leistungsfähigen, aber kostengünstigen Software, die sich möglichst schnell und eng in die bestehende SAP-Umgebung eingliedern liess.» Bei der Evaluation einer neuen Lösung wurde Cosmetique Active auf die SAP-Anwendung HR Easy-to-Go aufmerksam, die von PricewaterhouseCoopers im Modell



Application Service Provision (ASP) angeboten wird.

#### Monatliche Gebühren pro Anwender

«Das Konzept von ASP überzeugte uns von Anfang an», sagt Irma Engl. «Software zu mieten statt zu kaufen bietet uns klar kalkulierbare Kosten, geringen Schulungsaufwand, unterbrechungsfreien Betrieb und stets aktuelle Anwendungen.» Seit Januar 2002 werden die Löhne in der Buchhaltung bei Cosmetique Active nun via Internet abgewickelt. Betrieben wird HR Easy-to-Go im Datenzentrum von Hewlett-Packard. Cosmetique Active hat jederzeit online Zugriff auf die Anwendungen und bezahlt die Nutzung der Software über eine monatliche Gebühr pro Anwender.

Irma Engl ist mit der neuen Lohnbuchhaltung vollauf zufrieden: «Die Löhne werden vollelektronisch und ohne Medienbruch via Internet direkt auf die Konten der Mitarbeiter überwiesen», sagt Irma Engl. «Einen Lohnausweis können wir nun jederzeit einfach und schnell ausdrucken.» Kommt dazu, dass HR Easy-to-Go einfach zu lernen ist und insbesondere bei den Auswertungen wesentliche Zeiteinsparungen bringt. ■



Gerade  
zu nutz  
Einkauf,  
ständig er  
so einfach

11. 11. 11

MYSAP.COM

# Fit für den liberalisierten Markt

**Die StWZ Energie AG versorgt 11 000 Kunden in der Stadt und der Region Zofingen mit Strom, Wasser, Fernwärme und Erdgas. Im Hinblick auf die bevorstehende Strommarktöffnung hat sich das kleine Energieversorgungsunternehmen mit SAP fit gemacht.**

Die schweizerischen Energieversorgungsunternehmen (EVU) müssen sich auf andere Zeiten einstellen: Mit der Annäherung an die EU-Gesetzgebung wird der Schweizer Strommarkt weitgehend liberalisiert. Über das Ausmass der Liberalisierung wird der Ausgang der Volksabstimmung vom 22. September 2002 über das Energiemarktgesetz bestimmen. Wer für die Zukunft fit sein will, hat sich zu rüsten.

Um den Anforderungen des liberalisierten Marktes zu genügen, wurden die ehemals öffentlich-rechtlichen Städtischen Werke Zofingen

per 1.1.2002 in eine Gruppe von vier Aktiengesellschaften umgewandelt. Diese Gruppe umfasst eine Dachgesellschaft und 3 Netzgesellschaften. «Die neue Form legt die rechtlich und organisatorisch optimale Basis für unsere Konkurrenzfähigkeit», hält Geschäftsleitungsmitglied Peter Steiner fest, der dem Finanz- und Rechnungswesen der StWZ Energie AG vorsteht. «Mindestens so wichtig ist es, dass Infrastruktur und Mitarbeiter optimal vorbereitet sind. Mit der Einführung von SAP haben wir unsere Informatik mit einem vertretbaren Aufwand auf das höchstmögliche Niveau gebracht.»

SAP ersetzt beim kleinen EVU ein Vorgängersystem, das nur gerade drei Jahre in Betrieb war und nie ganz befriedigen konnte. Auf Basis der schlechten Erfahrungen wurde im Frühjahr 2001 auch die Anforderungsliste für die neue Buchhaltungs- und Personalverwaltungssoftware festgelegt. Als Schlüsselkriterium kristallisierte sich dabei die Anlagenverwaltung heraus, eine Funktionalität, die im alten System vollständig fehlte.

## Sachanlagen in SAP übergeführt

Ein Grossteil des Kapitals der StWZ Energie AG besteht aus ihrer Infrastruktur. Leitungsnetze für Wasser, Strom und Gas, Trafostationen, Reservoir, Pumpstationen oder Druckreduzierstationen – sämtliche Anlagen wurden bis letztes Jahr noch manuell geführt. Die Übernahme in eine professionelle Anlagebuchhaltung war überfällig.

Dies allein gab indes noch nicht den Ausschlag für SAP, im Gegenteil. Anfänglich überwogen gar die Bedenken, sich mit SAP eine «überdimensionierte Lösung» anzuschaffen. Auf Grund der wichtigsten Kriterien – darunter auch eine Standardsoftware zur Energieverrechnung – wurde SAP zusammen mit drei Konkurrenten evaluiert. «Entscheidend waren die bekannten Vorzüge von SAP», begründet Peter Steiner die Wahl. «Integrität und Durchgängigkeit sind unübertroffen, das System ist superstabil und lauffähig auf nur einem Server.» Die Offerte zerstreute schliesslich die letzten Zweifel: Die finanziellen Aufwendungen für die kommenden fünf Jahre entsprechen weitgehend jenen der unterlegenen Konkurrenz.

## Optimale Partnerschaft

Im April 2001 entschloss sich die Geschäftsleitung der StWZ Energie AG für die Einführung von SAP. Den richtigen Partner fand man in der EFP Systemhaus AG aus Bern. «Die Zusammenarbeit mit den Leuten von EFP war ausserordentlich gut», beurteilt Peter Steiner den Projektverlauf rückblickend. «Seite an Seite haben wir gemeinsam auf Grund unserer Soll-Vorgaben die nötigen Prozesse diskutiert und implementiert. So konnten wir unser Wunschsystem weitgehend verwirklichen und per 1. Januar 2002 fristgerecht in Betrieb nehmen.» Einzig der Zeitrahmen scheint Steiner etwas zu grosszügig gewesen zu sein: «Die Einführung wäre auch in einer wesentlich kürzeren Zeit möglich gewesen.»

Mit dem Resultat sind Steiner und seine Mitarbeiter sehr zufrieden. «So genannte 08/15-Prozesse sind jetzt endlich standardisiert und laufen, ohne Ressourcen und Aufmerksamkeit zu binden. Die Wartezeiten, Systemabstürze und Unregelmässigkeiten der letzten Jahre sind mit der Einführung auf einen Schlag verschwunden, und so nebenbei ist die Verfügbarkeit von Informationen massiv gestiegen», bilanziert der Finanzchef. Einzig bei der Energieverrechnung und Auftragsabwicklung setzt die StWZ Energie AG weiterhin auf eine selbst entwickelte Anwendung; die Debitorenabwicklung erfolgt via Schnittstelle zur SAP-Lösung.

Nicht bestätigt haben sich dagegen die Befürchtungen, SAP sei überdimensioniert und kompliziert in der Anwendung. Obwohl auf eine institutionalisierte Schulung verzichtet und der Umgang mit dem System «on the job» erlernt wurde, würde kein StWZ-Angestellter heute noch auf SAP verzichten wollen – gleichgültig wie das Abstimmungsresultat am 22. September ausfällt. ■



Schweizer Energieversorgungsunternehmen bereiten sich auf eine Liberalisierung des Strommarkts vor.

## SAP RETAIL

# Zum sofortigen Genuss bestimmt

**Was in den 14 Sprüngli-Filialen angeboten wird, ist höchstens einige Stunden alt. Für eine optimale und schnelle Belieferung garantiert eine SAP-Lösung.**

Stanislaus Scherrer schwärmt vom hohen Qualitätsstandard der Sprüngli-Produkte: «Ohne frische Ware läuft in unserer Branche überhaupt nichts. Unsere Filialen werden deshalb mehrmals im Tag beliefert.» Der umsichtige Leiter Finanzen – der sich selber als «vom Sprüngli-Virus infiziert» bezeichnet – setzt deshalb klare Prioritäten: «Eine Informatiklösung muss in erster Linie reibungslose Prozesse und schnelle Lieferzeiten garantieren. Je weniger die Mitarbeiter davon merken, umso besser.»

Die Ansprüche der Verantwortlichen im Zürcher Traditionshaus sind hoch. Nicht ohne Grund ist Sprüngli weltweit bekannt für seine Pralinés und Luxemburgerli. Was im Confiseriegeschäft aber wirklich die Spreu vom Weizen trennt, ist die Qualität von Backwaren und Konditoreiprodukten. «Tagesfrisch» müssen die Spezialitäten sein, die in den 14 Filialen und 4 Cafés in und um Zürich angeboten werden. Dies sicherzustellen, ist Aufgabe der SAP-Software, über die bei Sprüngli sämtliche betriebswirtschaftlichen Prozesse abgewickelt werden.

## Eine unverhoffte Erfolgsgeschichte

Zur SAP-Lösung kam Sprüngli nicht ganz aus freien Stücken, wie sich Informatikleiter Armin Wetli erinnert. «Ursprünglich veranlassten uns die Sicherstellung der Informatikleistungen und die Sorge um den Millennium-Bug, einen Ersatz für unsere damalige Software zu suchen. Über die Jahr-2000-Tauglichkeit hinaus stellten wir an das neue System weitere Ansprüche; es sollte die alte Software nicht nur ersetzen, sondern mit der Firma und einem sich

ständig verändernden Informatikumfeld mitwachsen können. Wir hatten das Gefühl, mit SAP diese Zielsetzungen am besten erreichen zu können.»

Heute wissen Armin Wetli und Stanislaus Scherrer, dass nebst seriöser Evaluation auch der «Bauchentscheid» von damals richtig war. Einerseits sind seither einige der damaligen Mitbewerber samt ihren Produkten vom Markt verschwunden. Andererseits hat sich die Zusammenarbeit mit dem SAP-Partnerunternehmen SLI Consulting, mit Sitz in Frauenfeld und Regensdorf, als Glücksfall erwiesen. «Nach dem Entscheid für SAP prüften wir verschiedene Beratungsfirmen mit SAP-Know-how», blickt Scherrer zurück. «SLI Consulting hat uns während des gesamten Projekts erstklassig unterstützt und ist auch heute immer da, wenn unser Wissen einmal nicht ausreichen sollte.»

## Spezialfall Sprüngli

Für die SAP-Spezialisten von SLI Consulting war das Sprüngli-Projekt in vielerlei Hinsicht eine Herausforderung: Die Kombination von Produktionsbetrieb und Detailhandel mit täglich mehrfacher Belieferung der Filialen, die Erstellung von Produktionspapieren ohne Modul PP, die häufig wechselnden saisonalen Spezialitäten oder die Erfassung von Mengeneinheiten wie «Boîte» oder «Cuvette» – mit SAP Retail und diversen Anpassungen wurden sämtliche Anforderungen gemeistert. In zwei Schritten wurde das System im Jahr 1999 produktiv geschaltet.



SPRÜNGLI

«Als entscheidende Erfolgsfaktoren haben sich die speziell auf Sprüngli zugeschnittene, etappenweise Einführung und die enge Zusammenarbeit von SLI und Sprüngli herausgestellt», erklärt Walter Harrer, Projektleiter SLI. Heute verfügt Sprüngli selbst über ein profundes SAP-Know-how im Haus. Dieses Wissen nutzten die Mitarbeiter in den letzten Jahren zu einer immer feineren Anpassung des Systems und zu Optimierungen im Bestell- und Auftragswesen. Zurzeit ist eine integrative Schnittstelle zum eigenen, aber auch zu fremden Webshops in Planung, ebenso eine vereinfachte Maske zur schnellen Auftragsfassung.

## Für Wachstum gerüstet

«SAP Retail läuft absolut zuverlässig und schnell. Das System erlaubt

**Weltberühmte Luxemburgerli: Am besten ganz frisch, dank kurzen Lieferzeiten und präziser Betriebswirtschaft mit SAP.**

uns die Konzentration auf unsere Kernprozesse und eine laufende Anpassung an die Kundenbedürfnisse», fassen Scherrer und Wetli ihre Erfahrungen zusammen. Zudem sei das markante Umsatzwachstum der letzten beiden Jahre ohne zusätzliche administrative Ressourcen problemlos bewältigt worden. Dem Releasewechsel auf mySAP Retail sieht man deshalb gelassen entgegen. Das ist nicht zuletzt das Verdienst der Partner von SLI Consulting, die auch nach der Einführung stets hilfreich präsent waren. Oder wie Scherrer meint: «Das Sprüngli-Virus hat eben auch die Leute bei SLI Consulting erwischt.» ■



## **KMU-Preise und SAP-Leistung**

*Software wie noch nie!*

**Für Treuhänder  
und ihre Kunden.**

*Die gesamte Power von SAP – zu einem Preis, der sich bereits ab einem einzigen Arbeitsplatz rechnet: Das ist @ccounting powered by SAP. Wir bieten Ihnen diese bestens bewährte Lösung für Treuhänder als Application Service Provider (ASP) über das Internet an und ermöglichen Ihnen so die Nutzung vieler SAP Module bei minimaler Investition.*

*@ccounting powered by SAP wächst mit Ihrer Firma und bietet Gewähr, dass Sie immer auf dem neusten Stand der Technologie sind. Na, sind Sie jetzt neugierig?*

**ERP sourcing**

ERPsourcing AG  
Rotackerstrasse 33  
Postfach  
8304 Wallisellen

Telefon 01 877 49 10  
Telefax 01 877 49 11  
info@erpsourcing.ch  
www.erpsourcing.ch

@ccounting – für Treuhänder: [www.accounting.ch](http://www.accounting.ch)  
techtr@de – für den Handel: [www.techtrade.ch](http://www.techtrade.ch)  
p@yroll – für die Saläradministration

TECHTR@DE

# Jungunternehmen mit sichereren Prozessen

**Die Internetspezialistin webzone systems ag aus Wallisellen setzt von Anfang an auf sichere Prozesse und integrierte Softwareabläufe. Die Grundlage dafür bietet die SAP-basierte Branchenlösung techtr@de von ERPsourcing, die webzone via Application Service Provision (ASP) über das Internet mietet.**

Die Grundlagen für den Geschäftserfolg einer Start-up-Firma sind neben einer guten Idee und einer Vision auch eine solide Buchführung und klar definierte Abläufe. Dies wussten auch die beiden Jungunternehmerinnen Gaorika Zonai und Helen Biermann, als sie am 14. Januar 2002 die Internetfirma webzone systems ag gründeten – eine Full-Service-Agentur, die sämtliche Dienstleistungen rund um die Gestaltung von Websites anbietet. «Bereits in der Gründungsphase unserer Firma stand eine professionelle Software für den betriebswirtschaftlichen Bereich ganz oben auf unserer Prioritätenliste», sagt Gao-

rika Zonai. «Gleichzeitig wollten wir aber selber möglichst wenig mit der Software und ihrer Installation, Wartung und Aktualisierung zu tun haben.»

Die beiden Jungunternehmerinnen favorisierten daher von Beginn weg Lösungen nach dem Prinzip der Application Service Provision (ASP), bei denen die Software nicht im Haus installiert, sondern komplett vorkonfiguriert über das Internet gemietet werden kann. Das Partnerunternehmen ERPsourcing, ein ASP-Partner von SAP und im selben Gebäude wie webzone domiziliert, stellte den beiden Geschäftsfrauen darauf die branchenspezifische ASP-

## WEBZONE SYSTEMS AG

Nach der Webpublisher-Schule wagten Gaorika Zonai und Helen Biermann den Schritt in die Selbstständigkeit und gründeten mit der webzone systems ag eine Full-Service-Webagentur für die Gestaltung von Websites. Die umfassenden Dienstleistungen – Beratung, Konzeption, Design bis hin zum Hosting und der Betreuung – werden dabei insbesondere für Klein- und Mittelbetriebe, Vereine und Private angeboten. In naher Zukunft

möchten die beiden Jungunternehmerinnen auch Anwenderschulungen durchführen, die sich nicht an die breite Masse, sondern an Zielgruppen mit speziellen Bedürfnissen hinsichtlich Ausbildung oder zeitlicher Verfügbarkeit richten. Dazu gehören beispielsweise Anwendungskurse für Senioren oder Hausfrauen mit Kindern sowie Lehrgänge, in denen das Gestalten eigener Websites vermittelt wird.

Lösung techtr@de vor. Sie ist auf die Anforderungen von Handelsunternehmen zugeschnitten und basiert auf den SAP-Anwendungsmodulen Finanzbuchhaltung (FI), Controlling (CO), Materialwirtschaft (MM) und Vertrieb/Verkauf (SD).

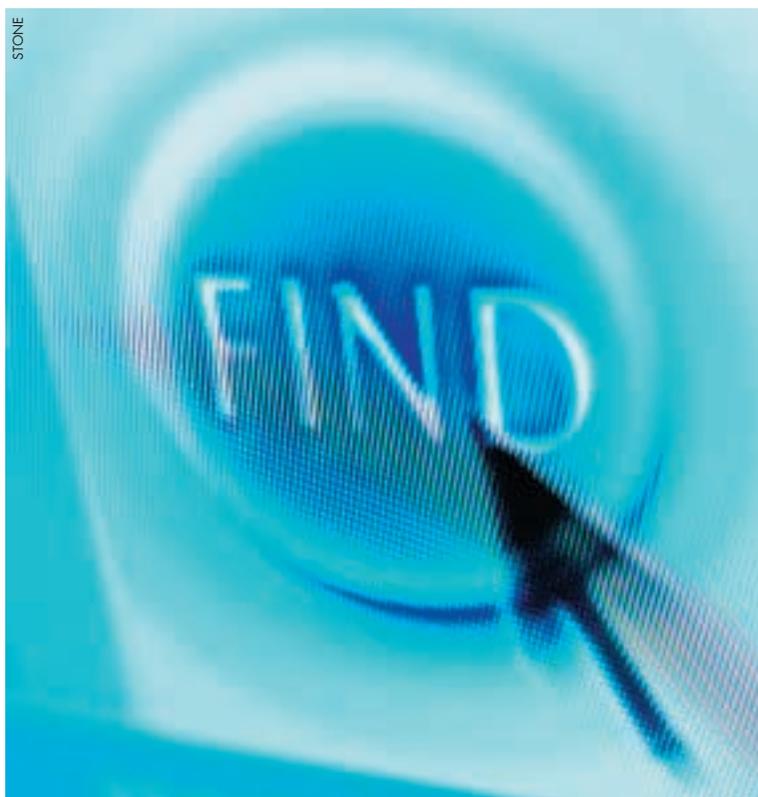
### Zugriff von überall

«Die Lösung überzeugte uns aufgrund der engen Integration der verschiedenen SAP-Anwendungen, durch die wir die Daten – von der Offerte bis zur Rechnungsstellung – nur noch einmal eingeben müssen», sagt Gaorika Zonai. «Die Programme sind zudem sehr einfach und intuitiv bedienbar.» Innerhalb von nur drei Tagen führte ERPsourcing daraufhin die neue Lösung für webzone nicht nur ein, sondern schulte im selben Zeitraum auch die beiden Anwenderinnen.

Seit Mai 2002 arbeiten Gaorika Zonai und Helen Biermann mit der SAP-Lösung und sind bis anhin sehr zufrieden. Den grössten Vorteil sehen sie darin, dass sie mit dem ASP-Prinzip nun von überall her Zugriff auf die Anwendungen haben. «Wir gestalten und programmieren gerne auch einmal eine Website von zu Hause aus», sagt Gaorika Zonai. «Der

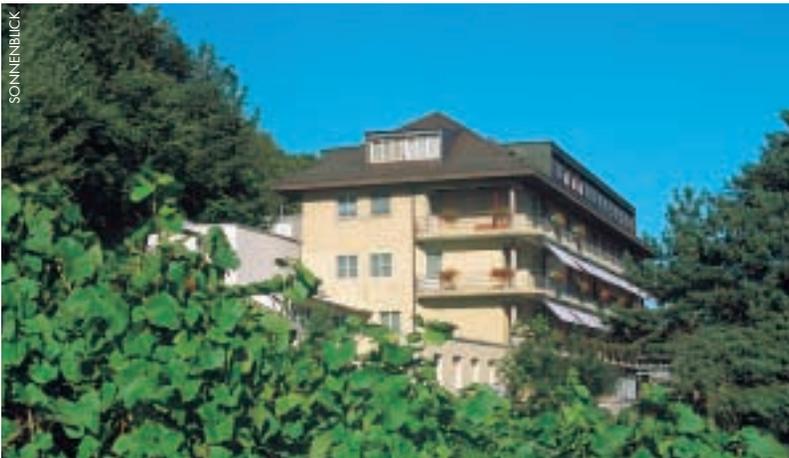
Zugriff via Internet auch auf die betriebswirtschaftlichen Anwendungen ermöglicht uns diese sehr flexible Arbeitsweise. Ein weiterer Pluspunkt ist, dass sich auch unser Treuhänder direkt von seinem Büro aus in das Buchhaltungssystem einloggen kann.»

Mit der Einführung der ASP-Lösung techtr@de haben die webzone-Gründerinnen zwei Fliegen mit einer Klappe geschlagen: Einerseits können sie sich nun ohne IT-Sorgen komplett auf die Gestaltung von Websites und den Aufbau des Kundenstammes konzentrieren. Und andererseits haben sie gleichzeitig eine gute Grundlage für den Ausbau des Unternehmens geschaffen. Ohne weitere Investitionen in Hardware oder Software können nun je nach Bedarf weitere Anwendungen vom Rechenzentrum der ERPsourcing in Wallisellen dazugemietet werden. «Ohne Amortisationsdruck können wir uns für den Geschäftsaufbau die nötige Zeit nehmen», bemerkt Gaorika Zonai dazu. «So werden wir in einem weiteren Schritt bis Ende Jahr ein Schulungskonzept anbieten, das sich insbesondere an Senioren und Hausfrauen mit Kindern richten wird.»



## KMU-LÖSUNG FÜRS SPITAL

# System-Kur in der Privatklinik



Pflege ist etwas für qualifizierte Spezialisten. Im Spital ebenso wie in der Informatik.

**SAP-Branchenlösungen erobern zunehmend auch das Spitalwesen. Die AZ-Gruppe aus Effretikon hat in der Wettinger Klinik Sonnenblick ein richtungweisendes Projekt realisiert.**

Niemand geht gerne ins Spital. Und wenn doch, dann soll es möglichst angenehm sein. In der Klinik Sonnenblick im aargauischen Wettingen etwa fühlt man sich beinahe wie im Hotel. Im wohnlichen Gebäudekomplex, der in den dreissiger Jahren als Lungensanatorium erbaut wurde, ist eine Privatklinik untergebracht, die in den Disziplinen Geburtshilfe und Gynäkologie seit Jahrzehnten einen ausgezeichneten Ruf geniesst. Das Angebot an medizinischen Dienstleistungen wurde in den vergangenen Jahren laufend erweitert, so dass heute am Sonnenblick Spezialisten verschiedenster Fachbereiche im sogenannten Belegarztsystem für ihre Patienten hochstehende Dienstleistungen erbringen.

Wo hohe Ansprüche an Behandlung und Pflege der Patienten ge-

stellt werden, müssen auch die Betriebsbedingungen optimal sein. Klinikdirektor Alfred Sigrist macht keine Kompromisse, wenn es um den reibungslosen Betrieb der Klinik Sonnenblick geht. Die erforderliche Ablösung des bisherigen EDV-Systems im vergangenen Jahr nutzte er deshalb für eine radikale Verjüngungskur.

«Bei der Evaluation einer betriebswirtschaftlichen und spitaltauglichen Software schlug uns unser Informatikpartner AZ SYSTEM SOLUTIONS vor, SAP einzusetzen», erläutert Sigrist. «Neben dem guten Preis-Leistungs-Verhältnis war es vor allem das Outsourcing von Betrieb und Unterhalt, das den Ausschlag für SAP gegeben hat. Mit der Auslagerung der Informatik sind die Kosten für uns fix kalkulierbar, und die Bindung personeller Ressourcen entfällt weitgehend.»

#### Einführung in nur sechs Wochen

Im November 2001 entschieden sich Klinikvorstand und Direktion für ein ehrgeiziges Projekt: In nur sechs Wochen sollte die neue Lösung eingeführt werden. «Dieser Zeitplan war nur realisierbar dank dem enormen Einsatz von Seite des AZ-SYSTEM-

SOLUTIONS-Teams», würdigt Alfred Sigrist die Leistung des SAP-Partners. «Trotz dem Zeitdruck waren unsere AZ-Kontaktleute äusserst zuvorkommend und hatten offene Ohren für unsere Bedürfnisse.»

Die Einführung war ein voller Erfolg. Seit dem 1.1.2002 werden die Verwaltungsaufgaben – Patientenadministration und -abrechnung, Finanzbuchhaltung, Kostenrechnung und Personalmanagement – durch die SAP-Module IS-H, FI/CO und HR unterstützt. Bei der Lohnbuchhaltung für die 100 Mitarbeitenden der Klinik vertrauen Sonnenblick und AZ auf die Lösung eines weiteren SAP-Partners: p@yroll von ERPsourcing. Die Walliseller SAP-Spezialisten stellen zudem den Betrieb von Server und Software im eigenen Rechenzentrum sicher.

#### SAP im Spitalumfeld

Für AZ-Geschäftsführer Ulrich Mack ist mit diesem Projekt die Eignung von SAP-Lösungen für das Spitalwesen definitiv erwiesen: «Das kombinierte Angebot von AZ und ERPsourcing ist ideal für kleine und mittelgrosse Spitäler. Die Verfügbarkeit akkurater Daten im laufenden Betrieb, die Möglichkeit statistischer

Auswertungen, aber auch das Outsourcing-Angebot sprechen für den Einsatz von SAP in Kliniken.»

Dieser Meinung schliesst sich Klinikleiter Alfred Sigrist an. «Unsere Erfahrungen mit SAP – und damit meine ich sowohl die Software wie das Unternehmen – sind sehr positiv. Nach einer gründlichen Schulung sind unsere Mitarbeiter heute in der Lage, die Software effizient einzusetzen und so Ressourcen einzusparen. Dank dem Outsourcing haben wir wieder mehr Zeit und Mittel, uns auf unser Kerngeschäft zu konzentrieren – die Behandlung und Betreuung unserer Patienten.»

Was für die Klinik Sonnenblick gilt, trifft natürlich auch auf andere KMU zu. Mit dem Outsourcing-Modell von AZ SYSTEM SOLUTIONS lassen sich beträchtliche Investitionskosten bei Hardware und Personal einsparen. Und wer nicht aus der Softwarebranche kommt, weiss die Betreuung der Informatikanwendungen durch professionelle Hände zu schätzen. Das garantiert nicht nur die Qualität, es kommt am Ende auch günstiger. Oder um in der Welt der Medizin zu bleiben: Man lässt sich ja auch nicht vom Augenarzt am Herzen operieren. ■

## BRANCHENLÖSUNG

# Mit Easy3Fertiger zur richtigen Etikette

**Die Blumer Maschinenbau AG aus Otelfingen ZH vertraut heute bei der Produktion und dem weltweiten Handel von innovativen Etikettenstanzmaschinen auf die mySAP All-in-One Branchenlösung Easy3Fertiger. Und dies, obwohl sie SAP-Lösungen für ein typisches KMU erst als überdimensioniert erachtete.**

Im heutigen Kreis 4 der Stadt Zürich gründete Jean Blumer 1897 die Schlosserei Blumer, die zu Beginn vor allem Reparaturen an Maschinen und Geräten ausführte. Heute bekleidet das von Georges Bächtold geführte Familienunternehmen am neuen Standort in Otelfingen eine weltweit führende Stellung als Technologieanbieter für die vollautomatisierte Etikettenproduktion und Spielkartenherstellung. Um dem verschärften Druck der Mitbewerber Paroli bieten zu können und weil die bestehende betriebswirtschaftliche Software nicht weiterentwickelt wurde, entschied sich die Blumer AG im Herbst 1999 dazu, ein neues System zu evaluieren.

Das Anforderungsprofil für die neue Lösung war so einfach wie umfassend. Das neue System sollte mindestens den Leistungsumfang der bestehenden Lösung abdecken und gleichzeitig die Grundlage für den weiteren Ausbau des Anwendungsspektrums bieten. «Wir benötigen ein System, das unsere verschiedensten Bereiche komplett abdecken kann», sagt Stephan Stirnimann. «Wir produzieren Maschinen mit einer grossen Fertigungstiefe, betreiben Handel mit verwandten Produkten und haben daher vielseitige Anforderungen in der Administration sowie im technischen Kundendienst, wo Montageeinsätze geplant und unsere Kunden rasch und kompetent betreut werden sollen. Stets aktuelle Daten sind deshalb für uns ein absolutes Muss.»

## Easy3Fertiger: mySAP All-in-One für Produktionsbetriebe

«Auf der Suche nach einer geeigneten Lösung standen die SAP-Lösun-

gen gleich zu Beginn weit oben auf unserer Wunschliste», sagt Stephan Stirnimann, Leiter Logistik und EDV bei der Blumer AG. «Wir befanden die Software aber für uns als ein typisches KMU mit 60 Mitarbeitern als überdimensioniert.» Im Laufe der eingehenden Evaluation verschiedener Systeme, die alle lediglich in einzelnen Bereichen gute Anwendungen boten, mussten die Otelfinger Maschinenbauer ihre Einschätzung revidieren: Sie fanden die geeignete Lösung in der vorkonfigurierten mySAP All-in-One Branchensoftware Easy3Fertiger für Produktionsbetriebe, die vom SAP-Systemhaus TDS MultiVision aus St. Gallen angeboten wird. Sie konnte als einziges der evaluierten Systeme die hohen Anforderungen der Blumer AG in allen Bereichen – Produktion, Vertrieb, Administration und Materialwirt-

schaft – erfüllen. «Im Easy3Fertiger-System sahen wir unsere eigenen Abläufe und Prozesse wie in einem Spiegel», begründet Stephan Stirnimann die «Rückkehr» zur SAP-Software. «Die voreingestellte Branchenlösung verschaffte uns den Zugang in die SAP-Welt. Ein herkömmliches SAP-System hätten wir uns nicht leisten wollen.»

## Fixer Preis, schnelle Einführung

In nur drei Monaten führte daraufhin die Blumer AG zusammen mit den Spezialisten der TDS MultiVision die Grundmodule für das Finanzwesen, das Controlling und Human Resources ein. Bereits am 1.1.2002 konnte die Blumer AG die ersten Abrechnungen mit dem neuen System vornehmen. Weitere drei Monate später, Anfang April 2002, wurde auch die Implementierung der Anwendungen für den Vertrieb, die Materialwirtschaft sowie die Produktionsplanung und -steuerung abgeschlossen. Stephan Stirnimann ist mit der speditiven Einführung der neuen Lösung zu einem fixen Preis denn auch sehr zufrieden: «Die Umstellung in die SAP-Welt ist uns

sowohl in der Administration als auch in der Abwicklung der Produktion, der damit eng verknüpften Montageplanung und im reinen Handelsbereich nahtlos gelungen und von den Mitarbeitern ausgesprochen gut aufgenommen worden.» Als Erfolgsrezept nennt er die frühe Integration von Key-Usern bereits in der Evaluationsphase des Projektes und die eingehende Anwenderschulung.

Mit der SAP-Lösung hat sich die Blumer AG für ein System entschieden, das mittel- und langfristig mit dem Maschinenbauer aus Otelfingen wachsen kann. Stephan Stirnimann schweben denn auch bereits neue Funktionen vor, mit denen er den Anwendungsumfang bei Blumer weiterentwickeln möchte. Im Vordergrund steht dabei einerseits der Aufbau eines internetgestützten technischen Kundendienstes, mit dem die Niederlassungen, Vertretungen sowie Kunden in der ganzen Welt in Echtzeit mit Informationen versorgt werden können. Andererseits soll mit mySAP CRM der Aussendienst vollumfänglich in die SAP-Lösung integriert werden. ■

**Weltspitze:  
Blumer-Maschinen  
zur Fertigung  
von Etiketten und  
Spielkarten.**



## PROSERV/PROTIME

# SAP-Branchenlösung für Dienstleister

**Mit ProServ stellt Process Partner aus St. Gallen eine SAP-Branchenlösung vor, die nahtlos auf die Bedürfnisse von Dienstleistungsfirmen zugeschnitten ist. Für die einfache und voll integrierte Leistungserfassung kann sie zusätzlich mit der Software ProTime ergänzt werden.**

**D**ienstleistungsunternehmen sind am erfolgreichsten, wenn sie ihre internen Prozesse möglichst flexibel an die Kunden- und Projektbedürfnisse anpassen können. Für diese Anforderungen hat das SAP-Einführungshaus Process Partner eine branchenorientierte Lösung mit einer Vielzahl an voreingestellten Prozessen entwickelt: ProServ basiert auf SAP-Software und lässt sich schlank in die bestehenden Firmenprozesse einfügen. Für ProServ stellt Process Partner die SAP-Anwendungen für das Finanzmanagement, Controlling,

den Vertrieb, den Kundenservice sowie für die Material- und Personalwirtschaft branchenspezifisch neu zusammen und ergänzt sie, wo erforderlich, mit zusätzlichen Funktionen. Je nach Bedürfnis des Unternehmens kann ProServ auch einfach mit zusätzlichen Anwendungen erweitert werden.

### ProTime: integrierte Leistungserfassung

Für die komplette Zeit- und Leistungserfassung der Tätigkeiten der internen und externen Mitarbeiter – Zeit, Spesen und Materialien –

bietet Process Partner darüber hinaus das Zusatzprodukt ProTime. Die einmal erfassten Daten können zur Belastung des Kostenträgers, zur Fakturierung an den Kunden und zur Weiterverarbeitung im Personalwesen transparent und effizient weiterverwendet werden. Dabei stehen jederzeit verschiedene Controlling-Ansichten wie Zeit- und Kostencontrolling pro Mitarbeiter als auch Auftragskostencontrolling für Projektleiter und Kostenstellenleiter zur Verfügung.

Die branchenspezifische SAP-Lösung von Process Partner befindet

sich bei verschiedenen grösseren wie auch typischen KMU-Kunden in der Schweiz im Einsatz. Dazu gehören die Eidgenössische Materialprüfungs- und Forschungsanstalt (EMPA) sowie das IT-Dienstleistungsunternehmen Abraxas Informatik AG aus St. Gallen und Zürich. Beim Schweizerischen Verein für technische Inspektionen (SVTI) erzielte Process Partner mit der Einführung von drei Musterprozessen von ProServ innerhalb von nur 24 Stunden einen Weltrekord für eine SAP-Einführung, der im Guinness-Buch der Rekorde Aufnahme fand. ■

## OPEN TEXT LIVELINK

# Integration von Knowledge Management und Unternehmensportal

**Der SAP-Partner Open Connect aus Zürich integriert die Knowledge-Management-Plattform Livelink von Open Text nahtlos in das mySAP Enterprise Portal und verschmilzt damit Internet, Extranet und Intranet zu einer Einheit.**

**D**er schnelle Zugriff auf geschäftsrelevante Informationen ist für alle Unternehmen zu einem erfolgsbestimmenden Faktor geworden. Mit dem mySAP Enterprise Portal verfügt SAP bereits heute über eine Lösung, die sämtliche in einer Firma vorhandenen Informationsquellen für die Anwender auf einer einzigen Plattform vereint. Der SAP-Partner Open Connect baut diesen Zugriffspunkt nun weiter aus mit der Integration von Livelink, der Anwendung für Intranet, Knowledge Management und Collaboration von Open Text. Livelink ergänzt das mySAP Enterprise Portal damit einerseits um eine Lösung für das Dokumentenmanagement, die mehrere Tera-

bytes an Informationen sicher speichert und verwaltet, und ermöglicht andererseits die Zusammenstellung von geschützten Räumen für virtuelle Diskussions- und Arbeitsgruppen. Livelink verfügt zusätzlich über eine leistungsfähige Suchmaschine sowie grafische Workflow-Services, die die Gestaltung und Verwaltung von au-

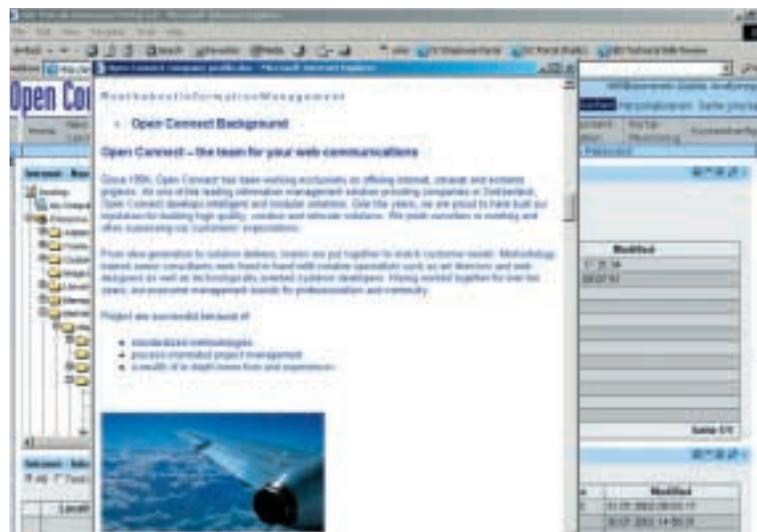
tomatisierten komplexen Geschäftsprozessen unterstützen.

### iViews: die Fenster zu den Anwendungen

Nach einem einmaligen Single-Logon im mySAP Enterprise Portal erhalten die Anwender Zugriff auf alle benötigten Programme, darunter nun

auch auf Livelink. Die Objekte aus Livelink lassen sich neu auch über die Suchfunktion des Portals finden und via «Drag & Relate» in andere Anwendungen verschieben. Der Name eines Kunden kann damit direkt aus der CRM-Anwendung von SAP auf das Livelink-Symbol gezogen werden, unmittelbar darauf erscheint die komplette Liste der in Livelink gespeicherten Dokumente zu diesem Kunden.

Um die nahtlose Integration von Livelink in die Portalsoftware von SAP zu gewährleisten, hat Open Connect eine Reihe so genannter iViews-Module entwickelt, die die Einbindung von Informationen und Anwendungen im Portal ermöglichen. Damit lassen sich sämtliche Livelink-Funktionen in der gewohnten Portalansicht des mySAP Enterprise Portals nutzen. Mit einem Klick auf das iView «What's New» kann sich der Anwender zum Beispiel über die letzten Änderungen in Livelink informieren oder über die «Inbox» die noch zu bearbeitenden Aufgaben einsehen. ■



## SAP SMART BUSINESS SOLUTIONS

# SAP Business One: Die Softwarefamilie bekommt Nachwuchs

**Mit der preiswerten und leistungsstarken betriebswirtschaftlichen Software SAP Business One für kleinere Unternehmen rundet SAP ihre Initiative im KMU-Markt ab. Und verfügt damit als einzige Anbieterin von Business-Software über eine klare und integrierte Produktstrategie für Unternehmen aller Grössen.**

**K**ein Markt ist so uneinheitlich wie derjenige für Software für kleine und mittlere Unternehmen. Der Engros-Florist hat andere Bedürfnisse an betriebswirtschaftliche Anwendungen als ein Handelsunternehmen von Kosmetika; ein Produzent von Dichtungstoffen wiederum andere als ein Softwareentwickler. SAP versteht es bereits seit 30 Jahren, diese verschiedensten Anforderungen unter einen Hut zu bringen. Vom Fünfpersonenbetrieb bis zum Unternehmen mit 150 Mitarbeitenden verlassen sich heute 800 Schweizer KMU auf SAP-Lösungen. Schon heute bietet SAP dabei unterschiedliche Lösungspakete, die verschiedene Kundengruppen ansprechen: mySAP All-in-One umfasst voreingestellte Branchenlösungen, die unter dem früheren Namen Ready-to-Work in der Schweiz bereits etabliert sind. Die ASP-Services richten sich an Firmen jeder Grösse, die von den Vorteilen von Application Service Provision (ASP) – dem Mieten von Software via Internet – profitieren wollen. Dieses Angebot nutzen in der Schweiz bereits rund 300 Kunden.

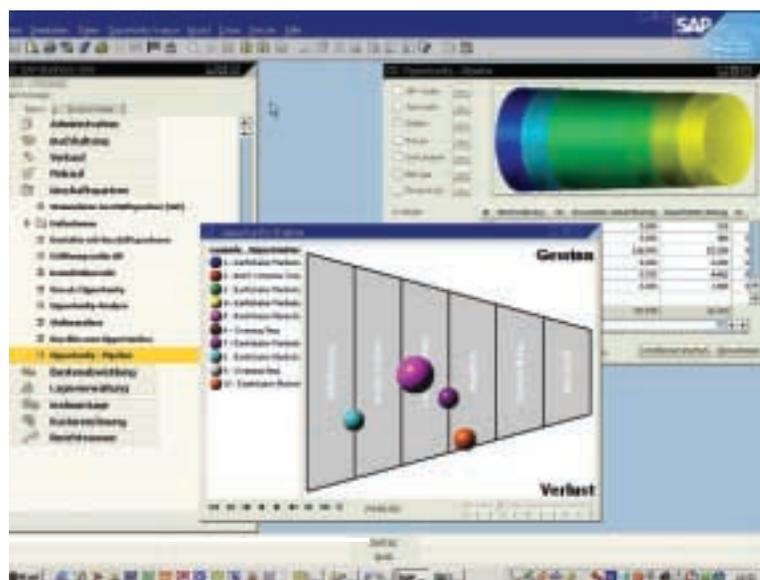
## Businesslösung für kleine Unternehmen

SAP rundet diese Softwarepalette nun mit einer dritten Lösung ab. Für kleinere KMU, die aufgrund ihrer Struktur weniger komplexe Anforderungen haben und auf wenig bis keine branchenspezifischen Funktionen angewiesen sind, lanciert SAP Schweiz mit SAP Business One

ein neues Anwendungspaket. Dieses integrierte und auf Microsoft-Technologie basierende Produkt umfasst eine breite Palette an Geschäftsprozessen, die speziell auf vertriebsorientierte Firmen zugeschnitten sind. Es unterstützt operative Kernfunktionen wie Buchhaltung und Bankwesen, Customer Relationship Management, Ein- und Verkauf, Endmontage sowie Berichtswesen und Analyse.

Ausgestattet mit einer benutzerfreundlichen Oberfläche, fungiert SAP Business One als zentrale ERP-Anwendung mit Standardschnittstellen zu internen und externen Datenquellen, Handheld-Computern, HR-Anwendungen wie HR Easy-to-Go von SAP. Zu den wichtigsten Anwendungen gehören:

- **Buchhaltung:** Zur Buchhaltung zählen alle Anwendungen für die Finanzabwicklung: Hauptbuch- und Kontokorrentbuchungen, Budgets, Rückstellungen und Berichtswesen.
- **Berichtswesen:** Business One ermöglicht Berichte über Unternehmensdaten und Informationen nach verschiedenen Strukturen, z. B. innerbetriebliche Auswertungen, Lagerberichte, Finanzreports und Buchhaltungsnachweise.
- **Controlling:** Profitcenterberichte nach Bereichen oder Abteilungen werden automatisch erstellt. Intelligente Assistenten unterstützen den Anwender beim Erstellen von kundenspezifischen Berichten.



- **Lagerverwaltung:** Sämtliche Informationen über Lagerbestände, Preislisten, spezielle Preisabstimmungen und Lagertransaktionen sind zentral gespeichert.
- **Vertrieb:** Alle Vertriebsprozesse von der Preisbestimmung bis zur Rechnung sind in einem Modul enthalten.
- **Einkauf:** Die Kontakte und Transaktionen mit den Lieferanten werden integriert geführt – von der Bestellanforderung bis zur Lieferantenrechnung.
- **Endmontage:** Business One ermöglicht das Arbeiten mit Produktstücklisten und Arbeitsaufträgen.

SAP Business One zeichnet sich auch dadurch aus, dass es trotz leistungsfähigen Funktionen innerhalb weniger Tage produktiv genutzt werden kann und damit KMU einen schnellen Return-on-Investment bietet. Weiter lässt sich die SAP-Lösung ebenso

schnell und einfach ausbauen und bei Bedarf auch nahtlos zu den mySAP.com Lösungen überführen.

## Lösung für preisbewusste Unternehmen

SAP Business One vereint alle Funktionen in einem System – bei günstigen Lizenzkosten auf Userbasis. So kostet Business One beispielsweise für einen Montagefertiger mit zehn Mitarbeitenden und vier Anwendern rund 30 000 Franken inklusive Einführung und Schulung. Für einen Handelsbetrieb mit 20 Mitarbeitenden und ebenso vielen Nutzern belaufen sich die Gesamtkosten auf rund 75 000 Franken.

SAP wird SAP Business One als Gesamtpaket – Software, Support und Service – über regionale Partner mit betriebswirtschaftlichem Know-how und Kundennähe vermarkten. Die Schweizer Version der Softwarelösung kommt noch diesen Herbst auf den Markt und wird an der Orbit/Comdex Europe 2002 in Basel vom 24. bis 27. September ausführlich vorgestellt. ■



DER ONE STOP SOLUTION PARTNER

Planung, Realisierung  
und Betrieb von  
Informatiklösungen

Betriebswirtschaftliche  
Gesamtlösungen

Informationssysteme

Outsourcing



DER ONE STOP SOLUTION PARTNER  
INFORMATIKLÖSUNGEN AUS EINER HAND

GIA GRAPHA-Informatik AG  
Peyermattstrasse 3  
CH-4665 Oftringen  
Telefon +41 62 789 71 71  
Telefax +41 62 789 71 99  
info@gia.ch  
www.gia.ch



## Wertschöpfung von A bis Z: SAP an der Orbit/Comdex

**A**ls Schweizer Premiere zeigt SAP vom 24.-27. September an der Orbit/Comdex Europe 2002 in Basel SAP Business One – die einfache und doch leistungsstarke Lösung für kleinere und mittlere Unternehmen mit weniger komplexen Anforderungen – sowie eine Reihe von SAP Smart Business Solutions, die speziell auf die Bedürfnisse und Anforderungen von KMU aus bestimmten Branchen ausgerichtet sind. Immer häufiger agieren KMU als Zulieferer für grössere Unternehmen, die eine elektronische Anbindung der Lieferanten an ihre eigenen Systeme verlangen. Die SAP Smart Business Solutions unterstützen sowohl Kernprozesse wie die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit. Mehrere SAP-Partner werden SAP Smart Business Solutions anhand von konkreten Beispielen aus der Praxis live am Stand vorstellen.

Die Besucher finden überdies Lösungen für Customer Relationship Management (CRM), Supply Chain Management (SCM) und Product Lifecycle Management (PLM), ASP-Lösungen, Online Stores und Enterprise-Portale für Kunden, Mitarbeiter und Lieferanten. Detaillierte Information finden Sie unter

[www.sap-orbitcomdex.ch](http://www.sap-orbitcomdex.ch)

# St. Galler KMU Dialog

**Der «St. Galler KMU Dialog» an der Universität St. Gallen (HSG) richtet sich mit Referaten zu betriebswirtschaftlichen Themen an kleine und mittelgrosse Unternehmen. Nächster Termin: 29. Oktober 2002.**

**D**er St.Galler KMU Dialog bietet Führungskräften von Klein- und Mittelbetrieben eine einmalige Gelegenheit, regelmässig in kleinerem Rahmen mit gleich gesinnten Branchenvertretern Kontakte zu knüpfen und Erfahrungen auszutauschen. Im Zentrum der monatlich durchgeführten Veranstaltung stehen jeweils Vorträge zu KMU-spezifischen betriebswirtschaftlichen Herausforderungen. Organisiert wird der Anlass von SAP

sowie den beiden St. Galler Unternehmen TDS MultiVision und Process Partner in Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen Institut für gewerbliche Wirtschaft der Universität St. Gallen (HSG).

Die gut besuchte Veranstaltung vom 3. September dieses Jahres war dem Thema Einkauf gewidmet. Unter dem Titel «Im Einkauf Geld verdienen – Beschränkte Ressourcen strategisch einsetzen» wurde diskutiert, wie sich gewinnorientiertes Verhalten im Beschaffungswesen umsetzen lässt. Nach einer Grundlagenvermittlung durch Dr. des. Urs Frei demonstrierten SAP-Partner TDS MultiVision und das für Werkzeuge und Normteile bekannte Unter-

nehmen Brüttsch/Rüegger anhand der All-in-One Branchenlösung Easy3Fertiger, wie sich die Theorie in der Praxis anwenden lässt.

Die nächsten Daten des St. Galler KMU Dialogs im Jahr 2002: 29. Oktober und 26. November jeweils um 18.15 Uhr an der Universität St. Gallen (HSG). Weitere Informationen unter

[www.sg-kmu-dialog.ch](http://www.sg-kmu-dialog.ch)



**ST.GALLER > KMU >> DIALOG**

## Anwenderzertifizierung – eine neue Dienstleistung von SAP

**G**ut ausgebildete Anwender sind motivierte Anwender. Wer sich in einer Software auskennt, erledigt seine Arbeit fließend und mit mehr Spass. Als Ergänzung zur Anwenderschulung bietet SAP deshalb neu ein Zertifizierungsprogramm an, das Arbeitgebern wie Arbeitnehmern Aufschluss über den Ausbildungsstand gibt.

### Vorteile fürs Unternehmen

- effizientere Nutzung von SAP
- weniger Kosten für internen Support durch erhöhte Kompetenz der Anwender

### Vorteile für die Anwender

- Erfolgskontrolle der getätigten Ausbildung
- Leistungsausweis für die berufliche Laufbahn

Für alle, die sich nicht in Eigenregie auf die Prüfung vorbereiten möchten, bietet SAP spezielle Prüfungsvorbereitungskurse an. Die Zertifizierung kann auch im Unternehmen erfolgen. Weitere Informationen erhalten Sie am SAP-Stand (Halle 2.1, Stand A30) an der Orbit/Comdex Europe 2002 oder per E-Mail an [education.switzerland@sap.com](mailto:education.switzerland@sap.com).

## Informieren Sie sich

**SAP bietet Ihnen mehrere Möglichkeiten, um sich über Lösungen und Themen, die für Ihr Unternehmen von Bedeutung sein können, zu informieren. Anwendungs- und Lösungsberichte, Hintergrundinformationen und Entscheidungsgrundlagen finden Sie**

■ auf der Homepage [www.sap.ch](http://www.sap.ch)      ■ an Veranstaltungen

■ über diesen Talon

|               |         |
|---------------|---------|
| Name          | Vorname |
| Funktion      |         |
| Telefonnummer | E-Mail  |
| Firma         | Branche |
| Adresse       |         |
| URL           |         |

Anzahl Mitarbeitende Ihres Unternehmens:

|                                         |                                       |
|-----------------------------------------|---------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> weniger als 10 | <input type="checkbox"/> 51–100       |
| <input type="checkbox"/> 11–20          | <input type="checkbox"/> 101–200      |
| <input type="checkbox"/> 21–50          | <input type="checkbox"/> mehr als 200 |

**Ich melde mich hiermit für die kostenlose Veranstaltung an:**

St. Galler KMU Dialog vom 29. Oktober 2002

**Bitte informieren Sie mich über:**

SAP Smart Business Solutions für KMU

SAP Business One

Outsourcing/Application Service Provision

SAP-Schulung für KMU

die vorgestellte Lösung:

andere Themen:

laufend über Neuerungen aus dem KMU-Umfeld

Unter [www.sap.ch](http://www.sap.ch) können Sie sich für sämtliche Veranstaltungen anmelden, informieren, Unterlagen bestellen und sich anhand von Erfahrungsberichten in gedruckter Form und in Form von Videos ein Bild über den Einsatz von SAP-Software bei KMU machen. Talon einsenden an SAP (Schweiz) AG, KMU Marketing, Althardstrasse 80, 8105 Regensdorf, oder faxen an 058 871 61 12

