



„Durch die Möglichkeit, jederzeit tagesaktuelle Daten abzurufen, können wir sehr viel schneller und gezielter eingreifen als bisher.“

Thomas Töller, Geschäftsführer K LW GmbH



AUF EINEN BLICK

Unternehmen

- K LW GmbH
- www.klw-autolacke.de

Branche

- Großhandel für Lacke und Lackierzubehör

Herausforderungen

- Parallele Prozessoptimierung im Zuge des Einführungsprojekts

Implementierungspartner

- bob Bochmann & Oborski GmbH
- www.bobsys.com

Lösung und Services

- SAP Business One

Implementierungs-Highlight

- K LW-spezifische Abläufe wie Rückstandserfassung und Transportkostenpauschale wurden in die neue Lösung integriert

Nutzen

- Logistische Abläufe um das Doppelte beschleunigt
- Erträge durch Prozessoptimierung um fünf Prozent gestiegen
- Wichtige Auswertungen (Bruttogewinnunterschreitung oder Listen zu den offenen Posten) stehen auf Knopfdruck zur Verfügung
- Erhöhte Lieferfähigkeit durch verbesserte Disposition und Lagerverwaltung

IT-Infrastruktur

- Windows XP, Server 2003
- Server mit 1.000 MB RAM und 40 GB Festplatte, Arbeitsrechner mit 256 MB RAM und 20 GB Festplatte
- MS-SQL

KLW GmbH

Die K LW GmbH sichert ihre Position als regionaler Marktführer mit SAP® Business One als integrierte Unternehmenslösung

Wenn der Lack ab ist, dann kann das verschiedene Ursachen haben: zu kurze Trockenzeiten, zu hohe Schichtdicken oder die falsche Dosierung von Härtemitteln zum Beispiel. Als Großhändler für Auto- und Industrielacke ist die K LW GmbH mit all diesen Gründen bestens vertraut. Der Spezialist für Fertiggebände weiß, worauf es ankommt, um hochwertige und langlebige Lacke herzustellen. Denn neben dem Vertrieb der Markenprodukte Glasurit und Salcolix produziert der Mittelständler mit Sitz in Köln auch individuelle Lackmischungen, die in Autowerkstätten und Industriebetrieben zum Einsatz kommen. Mit diesem Angebot hat sich K LW zum lokalen Marktführer in diesem Branchensegment entwickelt. 20 Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen heute und erwirtschaftet einen jährlichen Umsatz von 4,5 Millionen Euro.

Übersichtliche Warenwirtschaft ist das A und O

Bei seiner umfassenden Angebotspalette ist der Mittelständler auf eine optimal funktionierende Logistik angewiesen. Rund 2.000 Einzelteile fasst das Hauptlager von K LW – vom kleinsten Werkzeug bis zur kompletten Lackiervorrichtung. Daneben gibt es ein separates Lacklager, das Lacke in allen Farben und Chargen umfasst. Eine übersichtliche Warenwirtschaft ist dabei das A und O für den Mittelständler. Denn zum einen gilt es, auf individuelle Bestellungen flexibel reagieren zu können, zum anderen keine Überbestände im Lager anzuhäufen.

Bislang riefen die Mitarbeiter des Kölner Händlers die notwendigen Bestandsdaten über ein DOS-basiertes IT-System ab. Doch die Lösung ließ wesentliche Funktionen vermissen. Eine Verbindung

SAP (Schweiz) AG

Althardstrasse 80
 CH-8105 Regensdorf
 T + 41/0/58 871 61 11
 F + 41/0/58 871 61 12
 E info.switzerland@sap.com
www.sap.ch/kmu

SAP Österreich GmbH

Lassallestrasse 7b
 A-1021 Wien
 T +43/800/008 007
 F +43/800/008 006
 E mittelstand.austria@sap.com
www.mittelstand.at

SAP Deutschland AG & Co. KG

Neurottstraße 15a
 D-69190 Walldorf
 T + 49/8 00/55 00 56-1*
 F + 49/8 00/55 00 56-2*
 E info.germany@sap.com
www.sap.de/mittelstand

* gebührenfrei in Deutschland

zwischen Warenwirtschaft und Finanzbuchhaltung war beispielsweise nicht gegeben, die Berichte im Umfang sehr eingeschränkt und die Lösung insgesamt nicht webfähig. Eine neue Software musste her. Wichtigste Vorgabe: Das System sollte die im Unternehmen bewährten Prozesse eins zu eins abbilden. Eine Forderung, die SAP® Business One als Standardlösung für kleine und mittlere Unternehmen am besten erfüllte. Zusätzlich punkten konnte die SAP-Software durch ihre Integrationsfähigkeit und die benutzerfreundliche Oberfläche.

Schneller und ertragreicher durch optimierte Logistik

Ganze acht Wochen vergingen von der Entscheidung für die SAP-Lösung bis zum Produktivstart. Unterstützung erhielt KLW dabei von SAP Business Partner bob Systemlösungen. Der IT-Dienstleister mit Sitz in Erftstadt analysierte vorab die Prozesse und erstellte ein Testprogramm. Anschließend wurden

„Mit SAP Business One haben wir zum richtigen Zeitpunkt die Weichen für ein zukunftsorientiertes und ausbaufähiges IT-System gestellt.“

Thomas Töller, Geschäftsführer KLW GmbH

KLW-spezifische Abläufe wie Rückstandserfassung und Transportkostenpauschale in die neue Lösung integriert und nach erfolgreicher Übernahme der Stamm- und Bewegungsdaten alle Prozesse noch einmal durchgespielt. Nach zwei Monaten ging SAP Business One dann planmäßig an den Start.

Als Händler mit 250 Durchläufen pro Tag profitiert KLW insbesondere vom verbesserten Berichtswesen der neuen Software. Jeder über SAP Business One generierte Bericht kann mit einem einfachen Mausklick in ein MS-Excel-Tabellenblatt exportiert

werden. Mit Hilfe des Datennavigationssystems lassen sich Informationen nahezu unbegrenzt selektieren. Damit stehen dem Controlling alle wichtigen Auswertungen – wie Bruttogewinnunterschreitung oder Listen zu den offenen Posten (OP-Liste) – auf Knopfdruck zur Verfügung. „Durch die Möglichkeit, jederzeit tagesaktuelle Daten abzurufen, können wir sehr viel schneller und gezielter eingreifen als bisher. Unsere Logistik arbeitet heute doppelt so schnell wie bisher“, fasst Geschäftsführer Thomas Töller zusammen. „In der Folge sind unsere Erträge um rund fünf Prozent gestiegen.“

Kosteneinsparungen durch optimierte Geschäftsabläufe

Gleichzeitig hat KLW das Einführungsprojekt genutzt, um seine Geschäftsabläufe zu überprüfen und – wo es sinnvoll erschien – an den Standard von SAP anzupassen. Das Ergebnis: eine wesentlich höhere Prozesstransparenz und weniger Fehler bei der täglichen Abwicklung. Über SAP Business One ist beispielsweise jederzeit erkennbar, welchen Status ein Auftrag hat. Lieferscheine, Aufträge und Rechnungen sind auf Knopfdruck abrufbar. Rückfragen können gezielt bearbeitet werden und die Servicequalität steigt. „Wir konnten unsere Position am Markt nochmals verbessern. Bei der Wettbewerbssituation in unserer Branche ist das ein wichtiger Pluspunkt“, erklärt der Geschäftsführer. Die Kosten für die Anschaffung der Software, so rechnet er, werden sich in etwa fünf Jahren amortisiert haben. Indirekt trägt SAP Business One aber schon heute zu Einsparungen bei. Denn durch die optimierten Abläufe sinken auch die laufenden Kosten. So führen die verbesserte Disposition und Lagerverwaltung zu reduzierten Beständen im Lager und erhöhen gleichzeitig Lieferfähigkeit. Und das macht SAP Business One schon heute zu einer lohnenden Investition. „Wir haben zum richtigen Zeitpunkt die Weichen für ein zukunftsorientiertes und ausbaufähiges IT-System gestellt“, fasst Thomas Töller zusammen.