

SAP INFO

März 20, 2006 || EuroSand legt IT-Fundament für die Zukunft:

Kundenservice aufpoliert

Die EuroSand GmbH ist Hersteller und weltgrößter Spezialanbieter von hochwertigen Deko-Streuartikeln. Mit SAP Business One begegnet das wachsende mittelständische Unternehmen den steigenden Anforderungen in puncto Kundenbetreuung und -bindung sowie Lagerverwaltung.



Deco-Gel

Deko-Streuartikel aus Duft- und Farbsand, Dekosteine und Granulat sowie Glas und Keramik zieren viele Wohnzimmer. Was die meisten nicht wissen: In der Regel sind es die Produkte der oberpfälzischen Firma EuroSand. Das 1999 mit zehn Mitarbeitern gegründete Unternehmen hat sich beeindruckend entwickelt.

Inzwischen beschäftigt der Mittelständler 125 Mitarbeiter am

Produktionsstandort Weiden. Das aktuelle Sortiment umfasst rund 15.000

Artikel. Die Marktpräsenz in Deutschland ist flächendeckend, monatlich werden etwa 1,5 Millionen Artikel in weltweit 90 Länder versendet. Die Exportquote liegt derzeit bei 40 Prozent, Tendenz steigend.

Zu schnelles Wachstum für die IT

EuroSand verwaltete seine Prozesse bislang auf Basis einer Access-Datenbank sowie mit Excel-Tabellen. Die Software wurde zwar immer wieder individuell an die Veränderungen im Unternehmen angepasst, dennoch stieß sie "angesichts des rasanten Wachstums der Firma an ihre Leistungsgrenzen", erklärt Stefan Hammer, IT-Leiter bei EuroSand. Ein aussagekräftiges Berichtswesen sowie eine voll integrierte Sicht auf die einzelnen Prozesse im Unternehmen fehlten.

"Transparente, durchgängige und prozessorientierte Arbeitsflüsse waren daher nur begrenzt möglich", so Hammer. Deshalb beschloss die Geschäftsführung im Herbst 2004, eine neue Geschäftssoftware einzuführen und verglich daraufhin die Produkte mehrerer Anbieter.



Duftsand

Der Ingolstädter SAP-Partner init consulting AG stellte bei einem Auswahlverfahren SAP Business One vor. Die Lösung überzeugte die Verantwortlichen von EuroSand – unter anderem wegen des umfangreichen Berichtswesens und den Möglichkeiten für das Kundenmanagement. Die endgültige Entscheidung für SAP Business One fiel erst Mitte März 2005, da das Unternehmen zeitgleich mit der Einführung der neuen Software eine Reihe struktureller Veränderungen vornehmen wollte.

Ein Kunde – unzählige spezifische Informationen

Danach ging alles recht schnell. Bereits Ende März 2005 erstellten die Berater von init consulting eine Ist-Analyse der Geschäftsprozesse. In Zusammenarbeit mit dem Projektteam bei EuroSand wurden anschließend die Grundeinstellungen, beispielsweise für Kontenrahmen und Währungen, in SAP Business One festgelegt. Es folgten Aufbereitung, Bereinigung und Übernahme der Artikel- und Kundenstammdaten. Für die mehr als 15.000 Artikel mussten hierbei jeweils eigene Stücklisten generiert werden.

Die Übertragung der bestehenden Kundendaten stand als weiterer wichtiger Punkt auf der Liste. Dabei erwiesen sich vor allem die benutzerdefinierten Felder in SAP Business One als hilfreich. "Dadurch konnten wir alle Informationen zu kundenspezifischen Anforderungen, wie kundeneigene EAN Codes, also europäische Artikelnummern, die im Altsystem gespeichert waren, problemlos mit übernehmen", berichtet Stefan Hammer. Derzeit verwendet EuroSand 80 zusätzliche Felder, um typische Informationen für die unterschiedlichsten Geschäftsaktivitäten mit Kunden zu hinterlegen und zu verwalten.

Nach umfangreichen Tests sowie der Schulung der späteren Anwender ging die neue Software wie geplant Anfang August 2005 in den Echtbetrieb. "Die Berater haben unsere Anforderungen passgenau umgesetzt und waren bei Rückfragen jederzeit schnell vor Ort", betont Hammer die gute Zusammenarbeit mit der init consulting während des Projekts.

Antworten finden per Knopfdruck

Die neue Lösung erleichtert die Aufgaben der Mitarbeiter im Service. Alle Informationen zu Kunden verwalten sie nun zentral mit der [CRM](#)-Funktionalität (Customer Relationship Management) von SAP Business One. Neben den allgemeinen Kontaktdaten werden zugleich die Kontakthistorie sowie Kundenverkaufsberichte, zum Beispiel die letzte Bestellung, offene Posten oder Zahlverhalten, auf dem Bildschirm angezeigt. "Dank der intuitiven Drag&Relate-Funktion haben sich unsere Auskunftsfähigkeit und damit der Kundenservice wesentlich verbessert", bemerkt Stefan Hammer. "Anwender kommen schnell und komfortabel an die richtigen Informationen. Dadurch können sie Rückfragen zu Aufträgen rasch beantworten." Zurzeit arbeiten 18 Anwender mit SAP Business One.

Im Zuge der Einführung von SAP Business One erneuerte der Mittelständler außerdem seine IT-Infrastruktur und vervierfachte seine Lagerkapazität durch ein modernes Hochregallager. Mit SAP Business One ruft EuroSand alle relevanten Daten auf Knopfdruck ab. Die Prognose-Funktionen in der Materialbedarfsplanung (MRP) geben vor, wann und wieviele Deko-Artikel auf Vorrat produziert werden. Dadurch verhindert das Unternehmen einerseits einen allzu großen Überschuss, andererseits einen Mangel an Produkten. "So können wir unsere Kunden jederzeit schnell beliefern", führt Stefan Hammer aus.

Auch für die Unternehmensführung hat sich der Umstieg auf die SAP-Standardlösung ausgezahlt. Das Berichtswesen liefert per Mausclick detaillierte Auswertungen und Informationen zu allen Unternehmensbereichen. Heute fällt die Geschäftsleitung wichtige

Entscheidungen auf Basis tagesaktueller fundierter Berichte und Analysen zu Umsätzen, zur Kundenentwicklung, zum Cashflow oder zum aktuellen Lagerbestand.

Mehr Zeit für Innovationen

Insgesamt laufen mit der SAP-Standardsoftware die Arbeitsprozesse bei EuroSand deutlich effektiver und schneller. Das spart wertvolle Zeit, die wiederum in die Entwicklung neuer Produkte fließt. Für die Zukunft plant das mittelständische Unternehmen, seine Außendienstmitarbeiter über ein Virtual Private Network (VPN) an die SAP-Software anzubinden. Eine Archivlösung als Add-On für SAP Business One soll zudem helfen, steuerlich relevante Daten und Dokumente revisionssicher zu speichern. Künftig will EuroSand auch den Austausch von Belegen, Quittungen und Rechnungen mit Kunden und Lieferanten, etwa aus dem asiatischen Raum, elektronisch abwickeln. "Mit SAP Business One haben wir das richtige Fundament, um unser Geschäft mit Sand auszubauen und unsere Wettbewerbskraft kontinuierlich zu stärken", ist Stefan Hammer überzeugt.