

Small and Midsize Business

SMBNEWS

■ SAP INFO

Sonderdruck aus
SMB News 10.11.2004

Kaffeerösterei Schmitz-Mertens löst Altsystem ab:

SAP Business One sorgt für frisches Aroma



Kaffee ist das Lieblingsgetränk der Deutschen. Wie man dem Kaffee sein Aroma und den vollen Geschmack entlockt, ist eine Kunst, die in der Spezialitäten-Kaffeerösterei Schmitz-Mertens Tradition hat. Um die Zukunft zu gestalten und Wettbewerbsvorteile zu gewinnen, löste das mittelständische Unternehmen seine heterogene IT-Landschaft ab und setzt seit kurzem auf SAP Business One. Die integrierte und zukunftsfähige Unternehmenslösung verbesserte die Geschäftsprozesse vom Einkauf über die Produktion bis hin zur Buchhaltung und bildet sie durchgängig ab. Für die schnelle und reibungslose Einführung sorgte der SAP Business Partner KUTTIG Computeranwendungen.

■ Schmitz-Mertens ist eine Spezialitäten-Kaffeerösterei für die gute Gastronomie, den Bedarf in Büros und Verwaltungen sowie für den Gemeinschaftsverbrauch in Großküchen. Das im nordrhein-westfälischen Troisdorf ansässige mittelständische Unternehmen ist seit 1863 in Familienbesitz und eine regional etablierte Frischrösterei. „Im Gegensatz zu vakuumverpacktem Kaffee bleiben bei einem frisch gerösteten die Aromen erhalten, und die Qualität ist besser“, erklärt Wolfgang Schmitz-Mertens, Geschäftsführer der Firma. „Röstfrischer Kaffee ist problemlos sechs bis neun Wochen aromafrisch und braucht daher nicht für 18 Monate konserviert werden. Unser Kaffee wird ‚just in time‘ geröstet und umgehend über den eigenen Frisch-Dienst ausgeliefert.“ Die Firma kauft den Rohkaffee auf internationalen Märkten ein und liefert ihre Spezialmischungen für Kaffee und Espresso in ganz Deutschland aus. Zudem vertreibt der Mittelständler Kaffeemaschinen beziehungsweise -automaten und bietet hierfür entsprechende Serviceleistungen an. Von den derzeit 16 Mitarbeitern sind acht im Vertrieb, vier in der Produktion sowie vier im Büro tätig.

Neue Software für höhere Anforderungen

Bis vor kurzem hatte die Kaffeerösterei unterschiedliche Systeme für Faktura, Finanzwesen sowie Versand und betrieb noch eine Speziallösung von Handelshof für den zweiten Mandanten Löwen-Kaffee. Produktionsbelege sowie Berichtswesen und Bestandsverwaltung wurden vorwiegend

manuell erstellt. Auch die Rezepturen verwaltete das Unternehmen noch von Hand. „Eine unbefriedigende Situation“, wie Geschäftsführer Schmitz-Mertens feststellt. „Hinzu kam, dass sich Produktions-, Vertriebs- und Serviceprozesse beschleunigt haben.“ Mit den vorhandenen Altsystemen konnte der Kaffeeröster diese nicht mehr abdecken. „Die IT-Situation war einfach unbefriedigend“, fasst der Geschäftsführer zusammen.

Der Mittelständler beschloss deshalb, eine neue Softwarelösung einzuführen, um seine Unternehmensprozesse durchgängig abzubilden und den Kundenservice weiter zu verbessern. Die neue Geschäftssoftware sollte unter anderem die kontinuierliche Bestandsführung in Logistik und Finanzen sicherstellen, Finanzbuchhaltung und Produktionsabläufe mitsamt der Rezepturverwaltung integrieren sowie mandantenfähig sein. Auch wollte der Kaffeeröster die Chargen für die Rohstoffe in der neuen Lösung verwalten. „Dabei sollte die Software einfach zu bedienen und schnell einführbar sein“, formuliert Schmitz-Mertens seine Anforderungen und spielte verschiedene Szenarien durch. Die vorhandene Software um die noch fehlenden Funktionen zu ergänzen bedeutete zu viel Aufwand. Eine zusätzliche Standardsoftware – über Schnittstellen mit dem existierenden System verbunden – hätte die IT zu unübersichtlich und schwer administrierbar gemacht. „So kam nur die Einführung einer neuen Komplettlösung in Frage, welche die aktuellen Anwendungen ablöst“, führt der Geschäftsführer aus.



Entscheidung für Kompetenz

Schmitz-Mertens wandte sich im April 2004 an den SAP Business Partner KUTTIG Computeranwendungen, zu dem er bereits Kontakte unterhielt, und informierte sich. Schnell stellte sich heraus, dass SAP Business One die vorhandenen Systeme nicht nur ersetzen konnte, sondern auch die Unternehmensprozesse transparent abbildete und voll mandantenfähig war. Positiv bewertete der Geschäftsführer überdies die Leistungsfähigkeit, die einfach zu bedienende grafische Benutzeroberfläche sowie die überschaubaren Investitionen bei SAP Business One.

Schmitz-Mertens entschied sich für die SAP-Mittelstandssoftware und wählte KUTTIG Computeranwendungen zur Unterstützung der Einführung, denn der SAP Business Partner „kannte bereits viele Abläufe in der Firma und überzeugte durch seine Kompetenz.“ Die Entscheidungsfindung war laut Schmitz-Mertens auch nicht „klassisch“, denn SAP Business One war „in der Tat konkurrenzlos. Hinzu kam unser Vertrauen in den SAP Business Partner KUTTIG.“

Schnelle Einführung, reibungsloser Betrieb

Die Einführung der Software begann im Mai 2004. „Um die systemtechnischen Voraussetzungen zu schaffen, kaufte Schmitz-Mertens noch einen Server und zwei Arbeitsstationen“, legt Klaus Kuttig, Gründer und Geschäftsführer von

KUTTIG Computeranwendungen, dar. „Insgesamt erwarb die Firma Schmitz-Mertens sechs Lizenzen für SAP Business One. Davon sind zwei für die Finanzbuchhaltung, drei für den Verkauf sowie eine für das Service-

Modul.“ Der SAP Business Partner richtete ein Test- sowie ein Produktivsystem ein. Die Implementierung, inklusive Installation, firmenspezifischer Anpassungen, Schulung der späteren Anwender mit „Echtdaten“ am Testsystem sowie Übernahme der Belege und Altdaten, dauerte rund neun Tage. „Am aufwändigsten war, die Belege und Daten aus den verschiedenen Altsystemen in SAP Business One zu übernehmen, denn dies musste getrennt für zwei Mandanten erfolgen“, verdeutlicht Klaus Kuttig.

„Die Einführung verlief reibungslos, und wir haben SAP Business One zum vereinbarten Termin in Betrieb genommen“, lobt denn auch Wolfgang Schmitz-Mertens. „Auch die für das Projekt kalkulierten Kosten hielt KUTTIG ein.“ Seit Juni 2004 arbeiten die Schmitz-Mertens-Mitarbeiter produktiv mit dem neuen System.

Prozesse automatisieren, Kosten senken

Für die Kaffeerösterei Schmitz-Mertens hat sich der Umstieg auf SAP Business One gelohnt. Der Mittelständler kann jetzt – wie geplant – Rezepturen, Bestand und Char-



gen in einem System führen. Daten werden zudem nur einmal erfasst und zentral verwaltet. Das vermeidet Redundanzen und erhöht die Datenqualität. Außerdem können die Anwender jetzt auch die Produktion für den zweiten Mandanten, Löwen-Kaffee, statt wie vorher aus verschiedenen, nun aus der SAP-Lösung heraus verwalten und bearbeiten. „Wir können jetzt quasi per Knopfdruck schnell und bequem Statistiken, betriebswirtschaftliche Auswertungen sowie Produktionsberichte, die so genannten Röstlisten, ausgeben“, so der Geschäftsführer. Dies erleichtert den Mitarbeitern die Arbeit und trägt zur hohen Akzeptanz der Software bei.

Die SAP-Lösung erfasst auch die Röstverluste pro Röstliste und bucht diese mit einem eigenen Kennzeichen aus. „Das ist für uns insofern von Bedeutung, als für jedes verkaufte Kilo Kaffee Verbrauchssteuern direkt an den Zoll abgeführt werden“, erläutert Schmitz-Mertens. Um diese exakt zu berechnen, muss die Firma Röstverluste abziehen. SAP Business One erfasst diese automatisch und gibt sie bei Bedarf aus. Das ermöglicht einfache und automatisierte Auswertungen für die Kaffeesteuer, „wo früher zeitaufwändig Daten von Hand eingetragen wurden.“ Auch was die Anfang Januar in Kraft tretende neue EU-Verordnung zur Chargenrückverfolgung betrifft, ist der Mittelständler mit der SAP-Mittelstandssoftware auf dem neuesten Stand. Diese Daten werden dann ebenfalls automatisch dokumentiert.

Vorteile nutzen, Zukunft gestalten

„Wir haben mit der SAP-Mittelstandslösung den Überblick über die Geschäftsabläufe des gesamten Unternehmens, vom Wareneinkauf bis zum Verkauf. Das vereinfacht Arbeitsabläufe und spart Kosten“, zählt der Geschäftsführer die Vorteile auf und denkt zugleich an weitere Einsatzszenarien. So will der Mittelständler künftig mit dem Servicemodul Serviceverträge für Kaffeemaschinen und -automaten verwalten sowie das CRM-Modul (Customer Relationship Management) verstärkt für Vertriebsaktivitäten nutzen.

„Unser Firmenleitspruch besagt ja, dass das Leben zu kurz ist für schlechten Kaffee. Auch bei der Unternehmenssoftware sollte Qualität Trumpf sein, damit man die Zukunft gestalten kann. Genau deshalb haben wir uns für SAP Business One entschieden“, so Schmitz-Mertens abschließend. ■

Weitere Informationen:

www.schmitz-mertens.de und www.kuttig.com