

SAP Customer Success Story SAP für den Mittelstand

„Die Vorgabe war, aus unserer Gesamtlösung ein kleines Zahnrad zu entnehmen und durch ein neues zu ersetzen – und zwar so, dass am Ende wieder alles rund läuft. Dafür lieferte SAP Business One die besten Ansätze.“

Sven Heyrowsky, Geschäftsführer Heycom Gesellschaft für Informationssysteme



Heycom

Gesellschaft für Informationssysteme

AUF EINEN BLICK

Kunde

- Heycom Gesellschaft für Informationssysteme
- www.heycom.de

Branche

- Softwareentwicklung,
- IT-Dienstleistung

Ziele

- Zertifizierte Buchhaltungssoftware einführen und mit der Gesamtlösung integrieren

Implementierungspartner

- advice & training GmbH

Lösung und Services

- SAP® Business One
- Einführung und Customizing
- Integration mit der bestehenden Shop-Lösung

vorhandene Systemlandschaft

- Individualsoftware

Highlights der Implementierung

- Entwicklung einer Schnittstelle zur eigenprogrammierten Shop-Lösung

Ergebnisse

- Vollständig integrierte Systemlandschaft, bestehend aus der vorhandenen Shop-Lösung und SAP Business One
- Zertifizierte und US-GAAP-konforme Buchhaltungssoftware

Hardware

- Server-Rack mit 4 Prozessoren, 32 GB Ram, mehrere 100 GB Festplatte

Betriebssystem

- Windows 2000 Server mit MS SQL-Server

HEYCOM

WEBSHOP-ANBIETER RÜSTET SICH MIT SAP® BUSINESS ONE FÜR BUCHHALTUNGSABLÄUFE NACH US-GAAP

REIBUNGSLOSE DATENFLÜSSE MIT ESPRIT

Eine Shop-Lösung, ein „Modell“-Produkt und ein innovatives Geschäftskonzept – das waren die „Zutaten“, mit denen die Heycom Gesellschaft für Informationssysteme 1997 als Unternehmen an den Start ging. Heute betreut der IT-Dienstleister mit Sitz im niedersächsischen Garbsen das komplette Internet-Geschäft von Markenartiklern wie Esprit und Marc O’Polo und Fertigern wie Mengel Gabelstapler und Robotunits. Seitdem hat sich das E-Business bei diesen Firmen zur tragenden Säule der Geschäftstätigkeit entwickelt. Allein die Esprit-Internetseite verzeichnet 80.000 Zugriffe pro Tag, 4.000 Bestellungen verlassen allabendlich das zentrale Warenlager. Der Umsatz, der über den Web-Shop generiert wird, entspricht dem der vier größten „Flagship-Stores“ in Deutschland.

70 PROZENT ZEITERSPARNIS BEI ABFRAGEN DURCH NEUE TECHNOLOGIE

Die Basis für das Internet-Geschäft bildet eine von Heycom entwickelte Shop-Lösung. Ihr Vorteil: Durch eine neue Technologie können Seitenabrufe 70 Prozent schneller bearbeitet werden als bisher üblich. Neben der innovativen Technik gründet der Erfolg des Shops aber vor allem auf der reibungslosen Abwicklung aller Bestellprozesse. Denn obwohl in der Softwareentwicklung zu Hause, hat Heycom auch das Fulfillment für seine Kunden übernommen. Bis zum Juli des vergangenen Jahres wurden alle Prozesse in der Buchhaltung ebenfalls mit einer Individualsoftware abgebildet. Mit der Zunahme der Transaktionen stiegen jedoch auch die Anforderungen an die eingesetzte IT-Lösung.

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 Deutschland AG & Co. KG

Neurottstraße 15a
69190 Walldorf
T 0800/5 50 56-1*
F 0800/5 50 56-2*

* gebührenfrei in Deutschland

T +49/18 05/34 34 24**

F +49/18 05/34 34 20**

** gebührenpflichtig

E info.germany@sap.com

www.sap.de/mittelstand

SAP Österreich GmbH

Lassallestrasse 7b
A-1021 Wien
T +43/1/2 88 22-0
F +43/1/2 88 22-2 22
E info.austria@sap.com

www.sap.at/mittelstand

Schließlich werden mit dem System rund 500.000 Debitoren verwaltet und täglich 20.000 Buchungssätze erfasst. Darüber hinaus wollte Esprit mit steigendem Auftragsvolumen seine Online-Bestellungen über eine Software abgewickelt wissen, die von unabhängiger Seite zertifiziert und US-GAAP-konform ist.

Die Anforderungen an die neue Lösung waren damit klar umrissen. „Wir wollten ein System, das sich problemlos in unsere bestehende Shop-Lösung einbinden lässt und international einsetzbar ist. Denn in Kürze steht der Relaunch des Esprit-Online-Shops in den USA an, den wir ebenfalls betreuen werden“, erklärt Sven Heyrowsky. Damit einher ging die Suche nach einem erfahrenen Einführungspartner. Beides fand der Firmenchef auf der CeBIT 2003. Durch den Kontakt zu SAP®-Partner advice & training wurde er auf SAP Business One aufmerksam, das für seine Zwecke bestens geeignet schien: standardisiert, zugleich aber flexibel genug, um in die Heycom-Lösung integriert zu werden. Nur wenige Tage nach der CeBIT waren die Berater von advice & training vor Ort. Eine halbe Woche später lief die erste Testinstallation. Weitere drei Monate benötigte das Beraterteam, um eine Schnittstelle zu programmieren, mit deren Hilfe die Finanzbuchhaltungsdaten aus der Shop-Lösung in SAP Business One übertragen werden.

FEHLERQUOTE BEI DER RECHNUNGSSTELLUNG**TENDIERT GEGEN NULL**

Mit den Ergebnissen des Einführungsprojektes zeigte man sich äußerst zufrieden. Sobald eine Bestellung aus dem Internet eingeht, werden die Angaben in eine Datenbank eingelesen. Es folgt ein Liquiditätscheck, dann geht der Vorgang an das Warenlager. Die bestellten Artikel werden kommissioniert und mittels Barcode gescannt. Anschließend wird die gesamte Bestellung nochmals gescannt, um Fehler bei der Kommissionierung auszuschließen. Nach erfolgtem Verkauf übergibt die Shop-Lösung die Daten an SAP Business One, das daraufhin eine Forderung erzeugt. Die Posten auf der Rechnung sind nun in beiden Systemen hinterlegt und können auch nur abhängig voneinander geändert werden. Somit ist ausgeschlossen, dass es zu Abweichungen zwischen bestelltem Artikel und verbuchtem Preis kommt.

Mit der Kombination aus SAP Business One und Shop-Lösung ist optimaler Datenfluss gewährleistet und die Fehlerquote bei der Rechnungsstellung tendiert gegen Null. „advice & training hat mit SAP Business One ein Produkt installiert, das unsere Anforderungen voll abdeckt“, so das Fazit von Sven Heyrowsky.