



„Ohne SAP Business One könnten wir überhaupt nicht arbeiten.“

Steffen Tomasi, Geschäftsführer,
Flyerline Schweiz GmbH



AUF EINEN BLICK

Unternehmen

- Flyerline Schweiz GmbH
- Drucksachen aller Art
- 14 Mitarbeitende
- www.flyerline.com

Branche

- Druck (Offsetdruck, Rollenoffset, Digitaldruck)

Herausforderungen

- Sämtliche Geschäftsprozesse im Versand einheitlich abbilden

Implementierungspartner

- MTF Schaffhausen AG
8201 Schaffhausen
www.mtf-sh.ch

Lösungen und Services

- SAP Business One

Implementierungs-Highlights

- Unternehmensspezifische Erweiterung der Standardprozesse

Nutzen

- Direkte Formularsteuerung über Versandarten und Zahlungsbedingungen
- Risikomanagement
- Reduzierte Betriebskosten, da Softwarelösung im Outsourcingbetrieb läuft

IT-Infrastruktur

- Betriebssystem: HP Proliant ML 370 Hardware: Windows 2003 Standard Server
Datenbank: SQL Datenbank

FLYERLINE SCHWEIZ

Dank SAP® Business One bewältigt das KMU aus Altnau das Auftragsvolumen seiner etwa 11.000 Kunden einfach, schnell und effizient.

Von null auf 11.000: Seit über drei Jahren ist die Flyerline Schweiz GmbH in der Schweiz tätig und hat bereits über 11.000 Kunden. Bis zu 160 Einzelbestellungen gehen täglich bei dem Altnauer Spezialisten für Flyer- und Plakatdruck ein. Die Zeit ist knapp, denn innerhalb von 48 bis 72 Stunden erwarten die Kunden ihre Waren vor der Tür. Die Produktion seiner Drucksachen hat Flyerline deshalb ausgelagert. In Spitzenzeiten beschäftigt das KMU schon mal bis zu 12 Druckereien. Alle vor- und nachgelagerten Prozesse von der Auftragsannahme über die -abwicklung bis hin zum Versand der fertigen Ware übernimmt der Betrieb selbst. Der extreme Zuwachs – sowohl beim Auftragseingang als auch beim Personal – sowie der wettbewerbsintensive und schnellleibige Markt brachten die alte Unternehmenssoftware schnell an ihre Grenzen. Vor allem das kontinuierlich steigende Auftragsvolumen konnte das Unternehmen damit nicht mehr bewältigen. Eine neue Business Software war damit unumgänglich. Die Wahl fiel auf SAP® Business One und das Einführungsangebot der MTF Schaffhausen AG. Heute betreibt MTF die gesamte IT von Flyerline im Outsourcingbetrieb.

Eine Lösung zum Mitwachsen

„SAP ist bekannt und erfolgreich. Das sind wir ebenfalls – wenn auch in einer anderen Dimension. Und genau deshalb haben wir uns für diese, nämlich die beste Lösung entschieden“, begründet Geschäftsführer Steffen Tomasi seine Wahl. Ausschlaggebend waren die Anpassungsfähigkeit und Verlässlichkeit, die vielen Auswertungsmöglichkeiten und das einfache und intuitive Handling der Unternehmenssoftware. So setzt der Druckprofi auf beinahe alle Funktionalitäten innerhalb der ERP-Lösung: Finanzbuchhaltung, Vertrieb, Einkauf, Geschäftspartnermana-

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

gement, Bankenabwicklung, Lagerverwaltung, Controlling, Kundenbeziehungsmanagement und Berichtswesen. Eine Lösung aus einem Guss, und trotzdem flexibel genug für individuelle Anforderungen. „Die unterschiedlichen Bestellungen ziehen veränderte Prozesse nach sich. Das Gute an SAP Business One ist, dass es in wesentlichen Funktionen standardisiert, zugleich aber flexibel und leistungsstark genug ist, um auch Nicht-Standard-Aufträge abzuwickeln“, fasst Steffen Tomasi zusammen.

Qualität, Schnelligkeit und Flexibilität garantiert

Kundenanfragen erreichen die Mitarbeitenden meist per E-Mail oder Telefon. Diese erfassen die Eingänge im System, erstellen die Angebote und generieren daraus die Produktionsaufträge – inklusive aller Lieferscheine, Rechnungen und Mahnungen. Mehrere Bestellungen werden häufig zu Sammelaufträgen zusammengefasst. Über ein Extranet greifen die Druckereien auf die erforderlichen Druckdaten zu. So gehen jeden Morgen sämtliche Druckaufträge vom Vortag in die Produktion. Zwischen 48 und 72 Stunden später sind die Waren zum Versand bereit. Steffen Tomasi fasst zusammen: „Mit Hilfe unseres neuen ERP-Systems ist nun zu jedem Zeitpunkt ersichtlich, welcher Auftrag bei welcher Druckerei zu welchen Kosten produziert wird. Unschlagbarer Vorteil für die Kunden: Sie erhalten zeitnah ihre Auftragsbestätigung plus garantiertem Liefertermin und Preis.“

Sind die Waren von der Druckerei kommend im Lager von Flyerline angelangt, werden die Sammelpakete wieder in die ursprünglichen Einzelaufträge zerteilt. So versendet Flyerline täglich bis zu 300 Pakete plus Paletten. Alles in allem ein komplexer Prozess: Zum einen müssen alle Waren noch einmal auf ihre Qualität hin geprüft und zum anderen etikettiert werden. Das bedeutet, dass die unterschiedlichen Versandarten und Zahlungsbedingungen für jedes einzelne Paket geklärt sein müssen, damit die entsprechenden Rechnungen und Belege auf

die richtige Ware geklebt werden. Ob per Rechnung, Vorkasse oder Nachnahme – mit dem richtigen Klick in SAP Business One erhält der Mitarbeitende in der Faktura dafür sofort das passende Formular. Sind alle erforderlichen Lieferscheine erstellt, geht meist ein Sammelauftrag an einen der Spediteure heraus, der die Ware zu den Kunden bringt. Gleichzeitig generiert das System die Rechnung und versendet sie an den Auftraggeber.

Daten aus dem Rating als Basis für die Rechnungslegung

Zusätzlich freut sich Steffen Tomasi über die Rechtevergabe- bzw. Visumfunktion innerhalb von SAP Business One. Damit wird je nach Kompetenz festgelegt, welcher Mitarbeitende beispielsweise Rabatte vergeben oder Aufträge eines bestimmten Volumens bearbeiten darf. Zusätzliche Kontrollfunktionen bieten die Rating-Ergebnisse der Schweizer Creditreform, die Flyerline seit Einführung der neuen Lösung in das eigene IT-System übertragen hat. Je nach Einstufung – also aktueller Liquidität – erhält der Kunde dann ein entsprechendes Kreditlimit sowie die dazu passende Zahlungsart von Flyerline zugeteilt. Überschreitet ein Kunde sein Kreditlimit, schlägt das System Alarm. So hat das Unternehmen gleichzeitig ein effizientes Risikomanagement installiert und bestmöglich gesicherte Zahlungseingänge.

Optimierungspotenzial beim Versand noch nicht ausgereizt

Track + Trace ist momentan ein weiteres Zauberwort bei Flyerline. Die Pakete sollen künftig noch in der Druckerei einen Barcode aufgestempelt bekommen, der sämtliche Versandinformationen beinhaltet. Die individuellen Lieferunterlagen erhält der Mitarbeitende dann einfach per Scan über den Barcode direkt aus dem IT-System – schnell, einfach und mit allen benötigten Informationen.