

OSC Customer Success Story



Instantprodukte, Gewürze, Süßwaren und alkoholfreie Getränke – die Lebensmittel der

TSI GmbH & Co. KG

(TSI) sind in aller Munde.

Über 2.000 Artikel hat der Mittelständler über die Jahre gemeinsam mit internationalen Herstellern entwickelt und als Preiseinstiegs- und Handelsmarken in die Regale des westeuropäischen Einzelhandels gebracht.

Das aktuelle Sortiment umfasst 1.200 Produkte, die vorwiegend von ausländischen Partnern hergestellt werden.

TSI GMBH & CO. KG

TSI behauptet sich in einem internationalen Marktumfeld mit vielfältigen Herausforderungen. Vom Standort Zeven aus koordiniert das Unternehmen die weltweiten Warenbewegungen. Damit Lieferungen pünktlich im Einzelhandel ankommen, ist außerdem eine schnelle Auftragsbearbeitung erforderlich. Das ist nur möglich, wenn alle Lieferanten möglichst eng in die internen Prozesse eingebunden sind. Bislang vertraute der Mittelständler dabei auf eine kaufmännische IT-Lösung. „Wir haben das abgelöste System zwar mit viel Liebe zum Detail über viele Jahre ständig an unsere steigenden Anforderungen angepasst“, sagt Geschäftsführer Kay Gerlach. „letztlich hat sich aber gezeigt, dass es unseren Wachstumszielen klare Grenzen gesetzt hat und einfach nicht den Kundennutzen liefern konnte, den wir von einem solchen System erwarten.“

Neustart nach 100 Tagen

Um diese Grenzen zu überwinden und zugleich die Zusammenarbeit mit Partnern und Kunden weiter zu intensivieren, schaute sich TSI nach einer neuen, integrierten Lösung um. Sehr schnell war klar – die neue Unternehmenssoftware sollte von SAP kommen – zumal auch verschiedene Hersteller von TSI-Produkten bereits auf SAP-Anwendungen vertrauten. Den Ausschlag gab letztlich eine Präsentation der Unternehmenssoftware durch OSC. „Nach zwei Stunden war uns klar: Wir steigen um auf SAP“, erinnert sich Kay Gerlach.



„ Durch unseren ständig wachsenden, Datenbestand profitieren unsere Kunden Tag für Tag ein Stückchen mehr von uns.“

Kay Gerlach, Geschäftsführer, TSI GmbH & Co. KG

Open Systems Consulting

Herr Helge Neitzel

Großer Grasbrook 15

20457 Hamburg

Tel: 040/325248-0

Fax: 040/325248-20

WWW: www.osc-gmbh.de

Mail: h.neitzel@osc-gmbh.de

REIBUNGSLOSER WECHSEL

Die Implementierung vor Ort übernahm OSC. Unter der Leitung von Jörg Radler, Leiter SAP bei TSI, wurde eine sehr komplexe Organisationsstruktur in SAP abgebildet. Ziel war es, mit geringem Personaleinsatz möglichst viele Bereiche des SAP Pakets umfangreich zu nutzen, um so eine durchgängige Datenwelt zu erzeugen. Nach rund 100 Tagen Implementierungszeit war das Ziel erreicht, auch die vorhandenen Artikel- und sonstige Stammdaten der vergangenen drei Jahre waren importiert und der Startschuss für den Systemstart konnte gegeben werden. Eingeführt wurden Funktionen für Controlling, Finanzbuchhaltung, Material- und Lagerwirtschaft sowie für den Vertrieb und die elektronische Dokumentenverwaltung. „Wir haben das Altsystem pünktlich zum vereinbarten Termin abgeschaltet und mit der SAP-Software die erste Rechnung gestellt. Das hat sofort funktioniert“, sagt Jörg Radler.

Aufträge automatisch bearbeiten

Statt verschiedener Anwendungen nutzt TSI heute eine integrierte Software mit unternehmensweit einheitlichen Daten. „Dadurch ist die Zusammenarbeit zwischen Warenwirtschaft, Controlling und Rechnungswesen einfacher und produktiver geworden“, erklärt die Leiterin der Verwaltung Prokuristin Ramona Schwenzfeier.

Fazit

Nach zwei Monaten produktiver Arbeit fällt das Fazit durchweg positiv aus: „Wir wollten mehr Transparenz gewinnen und spürbare Rationalisierungseffekte. Beides haben wir erreicht.“ Dass das ohne SAP und Open Systems Consulting GmbH nicht möglich gewesen wäre, darüber ist man sich bei TSI einig.

AUF EINEN BLICK

Produkt	my SAP ERP 2005
Hardware	HP
Betriebssystem	MS Windows 2003
Datenbank	MS SQL
Anzahl Anwender	25
Projektdauer	100 Tage

Auch die manuelle Datenübergabe zwischen Waren- ausgang und Finanzbuchhaltung ist bei TSI endgültig Vergangenheit. Sie erfolgt heute ebenso automatisch wie die Auftragsbearbeitung. So legt die Software bei eingehenden Kundenbestellungen per Electronic Data Interchange (EDI) automatisch Vertriebsaufträge mit den dazugehörigen Bestellungen und Lieferscheinen an. Das Ergebnis sind kürzere Durchlaufzeiten und eine weitgehende Entlastung der Verwaltung. „Durch die Automatisierung haben

wir viele manuelle Zwischenschritte eingespart“, erläutert Kay Gerlach. „Wir können unsere Mitarbeiter somit verstärkt für andere wichtige Aufgaben einsetzen.“

