



HAMBURGER WAAGENBAU GmbH

KLARER BLICK AUF PRODUKTE UND SERVICEVERTRÄGE

AUF EINEN BLICK

„Mit Unterstützung von SAP Business One können wir regelmäßig Listen mit den offenen Angeboten extrahieren und alle nötigen Daten einsehen. Durch eine konsequente Verfolgung von offenen Angeboten haben wir unsere Auftragsquote signifikant erhöht.“

Björn Bergmann, Geschäftsführer, Hamburger Waagenbau GmbH

Unternehmen

- Name: Hamburger Waagenbau GmbH
- Standort: Hamburg
- Branche: Maschinen- und Anlagenbau
- Produkte und Services: Industrielle Wäge- und Datentechnik, Planung, Entwicklung, Herstellung, Verkauf und Inbetriebnahme von Waagen und Wägearanlagen, Wartung, Reparatur, Eichvorbereitung und Kalibrierung
- Umsatz: 1,8 Mio. Euro
- Angestellte: 12
- Internetadresse: www.hamburger-waagenbau.de
- Implementierungspartner: OSC Smart Integration

Die wichtigsten Herausforderungen

- Montage- und dienstleistungsspezifische Prozesse in der Unternehmenssoftware abbilden
- Standardsoftware ohne Eigenentwicklungen implementieren

Projektziele

- Proprietäre und veraltete Unternehmenssoftware durch eine moderne ERP-Applikation ersetzen
- Wägearanlagen der Kunden in Ergänzung zum CRM abbilden
- Neustrukturierung der Wartungsaufträge und Serviceverträge
- Isolierte Softwaresysteme konsolidieren

SAP-Lösungen und -Services

SAP Business One

Highlights der Implementierung

- Installation eines Test- und Schulungssystems
- Datenübernahme aus Altsystem
- Testphase und Parallelbetrieb von SAP Business One

Entscheidung für SAP

- Standardisierte Abläufe
- Flexible und moderne Lösung
- Gutes Preis-/Leistungsverhältnis
- Zukunftssichere Funktionalitäten

Hauptnutzen für das Unternehmen

- Angebote in kürzerer Zeit erstellen
- Bessere Informationen zum Stammdatensatz „Kundenequipment“
- Eichtermine besser überblicken und an die Kunden weitergeben
- Mahnwesen ist verbessert
- Rechnungswesen ist vereinfacht
- Angebote durch vernetzte Abläufe und standardisierte Angebotsinhalte deutlich schneller bearbeiten
- Aufträge vom Angebot bis zur Rechnung konsistent und transparent bearbeiten
- Mehr Aufträge durch bessere Verfolgung der Angebote generieren

HAMBURGER WAAGENBAU GmbH

KLARER BLICK AUF PRODUKTE UND SERVICEVERTRÄGE

Straßenfahrzeugwaagen, Gleiswaagen, Achslastwaagen – die Welt der Hamburger Waagenbau GmbH dreht sich um Gewichte. Der Hersteller baut hochkomplexe industrielle Wägearbeiten, bestehend aus zahlreichen Komponenten wie Steuerelementen oder Wägezellen. Mit SAP® Business One behält das Unternehmen stets den Überblick über alle Angebote, Anlagen und Serviceverträge. Die Zahl der Aufträge hat der mittelständische Betrieb dadurch signifikant erhöht, gleichzeitig zudem die Weichen für zukünftiges Wachstum gelegt.

Mit einer Waage, wie sie Laien aus der Metzgerei oder dem eigenen Haushalt kennen, haben die Wägearbeiten der Hamburger Waagenbau GmbH wenig

montiert sie direkt in die Gleiskörper. Das Kapital der Hamburger Waagenbau GmbH ist das Know-how für maßgeschneiderte Lösungen. Denn jeder

„Was den Servicebereich angeht, sind wir jetzt viel besser organisiert.

Das Fehlerpotenzial ist dadurch deutlich zurückgegangen.“

Björn Bergmann, Geschäftsführer, Hamburger Waagenbau GmbH

gemein. „Wir bauen hochspezialisierte Wägesysteme, deren Funktionen über das eigentliche Wiegen weit hinausgehen“, erklärt Geschäftsführer Björn Bergmann. Bei einer Gleiswaage beispielsweise werden Zugwaggons bereits beim Befüllen gewogen. Das verhindert ein überschrittenes Gesamtgewicht – und erfüllt damit eine Zulassungsvoraussetzung für das Schienennetz der Deutschen Bahn.

Die für Gleiswaagen nötigen Komponenten (Druckmessdosens, Betonplattformen, Elektronik) bezieht die Hamburger Waagenbau GmbH von Lieferanten und

Kunde braucht eine individuelle Wägearbeit, je nachdem, welches Material er auf die Schiene bringt.

Stets wissen, was der Kunde braucht

„Die Informationen über Anlagen und Kunden im Blick zu behalten und Serviceleistungen punktgenau anzubieten, ist für uns essenziell“, erklärt Bergmann die Herausforderungen seines Geschäfts. Doch genau hierfür mussten er und seine zwölf Mitarbeiter in der Vergangenheit viel Zeit investieren. Für jeden Geschäftsablauf gab es eine eigene

Softwarelösung. Das machte es unständig und aufwendig, den Überblick zu behalten.

Abhilfe brachte dem Anlagenbauer die Mittelstandslösung SAP Business One. Die entscheidenden Argumente waren das günstige Preis-/Leistungsverhältnis und der Umstand, dass kaum Modifikationen nötig waren: Die Hamburger Waagenbau GmbH konnte die SAP-Lösung im Standard übernehmen. Und dort, wo geringfügige Veränderungen angebracht waren, hat sie das Unternehmen selbst ausgeführt.

Technische Informationen mit Kundendaten verbunden

Seit der Implementierung profitiert das Unternehmen von transparenten Prozessen und durchgängig integrierten Daten. Die umfangreichen Informationen zu den Wägearbeiten – beispielsweise Teilebestellungen, Montagedaten, Eich- oder Serviceterminen – hat die Hamburger Waagenbau GmbH als Stammdaten hinterlegt und direkt mit den Kundendaten verbunden. „Dadurch können wir alle Prozesse nachvollziehen, egal welcher Mitarbeiter mit welchem Projekt betraut ist“, nennt Bergmann einen Vorteil der neuen Lösung.

Den Überblick behält Geschäftsführer Bergmann auch über alle relevanten Zahlen. Die Lösung ermöglicht umfassende Berichte und Analysen mit tagesaktuellen Daten – weit vor dem Monatsende. Das ist komfortabel, minimiert Risiken und gibt Sicherheit bei Entscheidungen.



„In unserer Branche gibt es kaum ein Unternehmen, das über das Internet Produkte verkauft. Das bietet uns Wachstumsmöglichkeiten. Und mit SAP lässt sich ein Webshop problemlos realisieren.“

Björn Bergmann, Geschäftsführer, Hamburger Waagenbau GmbH

Angebote schneller erstellen

Die Vorteile der SAP-Lösung zeigen sich besonders deutlich bei den Angeboten. „Wir erstellen Angebote mithilfe von SAP Business One in wesentlich weniger Zeit“, so Bergmann, „weil Komponenten aus älteren Angeboten zur Verfügung stehen und mittels der Suchfunktion schnell zu finden sind.“ So lassen sich Angebote zu komplexen Wägesystemen in kürzester Zeit maßgeschneidert zusammenstellen und versenden. Und: Das Corporate Design ist automatisch integriert.

„Wir erstellen Angebote in wesentlich weniger Zeit, weil Komponenten aus älteren Angeboten zur Verfügung stehen und mittels der Suchfunktion schnell zu finden sind.“

Björn Bergmann, Geschäftsführer, Hamburger Waagenbau GmbH

Von der Angebotserstellung bis zur Vergabe des Auftrags vergehen in der Regel einige Wochen, mitunter mehrere Monate. Das Angebot über einen längeren Zeitraum hinweg im Auge zu behalten sowie anzupassen, ist daher unerlässlich. Mit Unterstützung von SAP Business One kann das Unternehmen regelmäßig Listen mit den offenen Angeboten extrahieren und alle nötigen

„Die Informationen über Anlagen und Kunden im Blick zu behalten und Serviceleistungen punktgenau anzubieten, ist für uns essenziell.“

Björn Bergmann, Geschäftsführer, Hamburger Waagenbau GmbH

Daten einsehen. „Durch eine konsequente Verfolgung von offenen Angeboten haben wir unsere Auftragsquote signifikant erhöht“, freut sich Bergmann über den greifbaren Nutzen der IT-Lösung.

Nahtlos vom Auftrag bis zur Bestellung

Bestellt ein Kunde eine Wäganlage, übernimmt die Hamburger Waagenbau GmbH mühelos gewünschte Modifizierungen und verwandelt das Angebot per Knopfdruck in einen Auftrag. Der

gesamte Prozess der Auftragserstellung ist voll automatisiert. Dadurch kann das Unternehmen mit der gleichen Anzahl Mitarbeiter mehr Aufträge bearbeiten.

Nachdem der Auftrag vom Kunden bestätigt ist, veranlasst der Sachbearbeiter die Bestellung. Selbst wenn dafür fünf verschiedene Produkte von fünf

verschiedenen Lieferanten notwendig sind, reicht dafür ein Mausklick. Die Produkt- und Lieferantendaten stehen hierfür zur Verfügung. Mit der integrierten Lagerverwaltung und einer exakten Bestandsübersicht kalkuliert die Lösung automatisch die noch vorhandenen Ressourcen und ordert die entsprechende Menge. Fehlbestellungen werden so verhindert.

Wartungsverträge besser strukturiert

Nicht alle Anlagen, die das Unternehmen betreut, hat es selbst gebaut. Ein wichtiges Standbein sind die Serviceleistungen für Wäganlagen. In diesem Bereich hat sich die Hamburger Waagenbau GmbH neu strukturiert. Hierfür nutzen die Sachbearbeiter die Funktion „Serviceverträge“, die alle Wartungsverträge aufzeigt und alle wichtigen Informationen über den Kunden und die Serviceleistung übersichtlich strukturiert.

Umständliches Suchen nach Verträgen und Inhalten entfällt, denn eine Liste mit den anstehenden Wartungs- und Eichterminen wird in der Lösung automatisch erstellt. Zusätzlich unterstützt auf Wunsch eine Erinnerungsfunktion. So erhalten alle Kunden, die in 2011 einen Eichtermin wahrnehmen müssen, Ende 2010 ein Erinnerungsschreiben, um diese Termine zu vereinbaren. „Was den Servicebereich angeht, sind wir jetzt viel besser organisiert. Das Fehlerpotenzial ist dadurch deutlich zurückgegangen“, sagt Bergmann.

Auf dem Weg zum Webshop

Keine Frage, die Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise sind auch an der Hamburger Waagenbau GmbH nicht spurlos vorübergegangen. Mit SAP Business One sieht sich das Unternehmen dennoch für die Zukunft gestärkt. Nicht nur, dass nun alle Geschäftsprozesse integriert sind und reibungslos ineinander greifen, das Fehlerpotenzial minimiert ist und aus Angeboten mehr Aufträge werden.

Die Lösung unterstützt außerdem den Aufbau eines dritten Standbeins: ein Webshop für Standardkomponenten.

„In unserer Branche gibt es kaum ein Unternehmen, das über das Internet Produkte verkauft“, erklärt Bergmann seine Idee. „Das bietet uns Wachstumsmöglichkeiten. Und mit SAP lässt sich ein Webshop problemlos realisieren.“

SAP Deutschland AG & Co. KG

Hasso-Plattner-Ring 7

69190 Walldorf

T 08 00 / 5 34 34 24*

F 08 00 / 5 34 34 20*

E info.germany@sap.com

www.sap.de

* gebührenfrei in Deutschland



50 101 819 (10/08)

© 2010 SAP AG. Alle Rechte vorbehalten.

SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP BusinessObjects Explorer und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern.

Business Objects und das Business-Objects-Logo, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius und andere im Text erwähnte Business-Objects-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der Business Objects Software Ltd. in den USA und in anderen Ländern.

Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen. Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die vorliegenden Angaben werden von SAP AG und ihren Konzernunternehmen („SAP-Konzern“) bereitgestellt und dienen ausschließlich Informationszwecken. Der SAP-Konzern übernimmt keinerlei Haftung oder Garantie für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Der SAP-Konzern steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Aus den in dieser Publikation enthaltenen Informationen ergibt sich keine weiterführende Haftung.

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™

