

Automobilindustrie



Foto: FLAG Germany GmbH

# Formica unterstützt weltweites Aftermarket-Geschäft von FLAG Germany

BLP-Software im Einsatz bei  
FLAG Germany GmbH

## Das Projekt im Überblick:



Foto: FLAG Germany GmbH

**KUNDE:**

FLAG Germany GmbH

**STANDORT:**

Schwarzenbek

**BRANCHE:**

Automobilindustrie

**PRODUKTE:**

Reparatursätze und Zubehörteile

**MITARBEITER:**

30

**INTERNETADRESSE:**

www.flaggermany.de

**VORHANDENE SYSTEMLANDSCHAFT:**

- Microsoft Windows Server 2010
- Microsoft Windows 7-10 Clients

**WICHTIGSTE HERAUSFORDERUNGEN:**

- Gleichwertige Unterstützung für die Bereiche Handel und Produktion
- Datenimport vom Altsystem in Formica
- Mitarbeiter für neue Software begeistern

**ZIELE DES PROJEKTS:**

- Optimierung von Geschäftsprozessen
- Vereinfachung von Arbeitsabläufen
- Von Software-Innovationen dauerhaft profitieren

**ANGEWANDTE BLP SOFTWARE:**

- Formica SQL
- Formica ToDo

**ENTSCHEIDUNG FÜR FORMICA:**

- Unterstützung von unterschiedlichen Währungen
- Supportmöglichkeiten für alle Anwender

**EINGESETZTE FORMICA-MODULE:**

Stammdatenverwaltung, Stammdatenstückliste, MIS (Management Informations System), Verkaufsverwaltung, Abrufverwaltung, Einkaufsverwaltung, Logistik, Fertigung und Arbeitsvorbereitung, BDE (Betriebsdatenerfassung), Vorkalkulation, Nachkalkulation, ISO/QM, Mitarbeiterzeiterfassung, Rechnungswesen, Verwaltung, Chargenverwaltung, Intrastatmeldung, Proformarechnung, Vertreterprovision, Korrespondenz, Formica Write, Infoboard, Datenim- und -exportschnittstelle

- Integriertes E-Mail-Programm

**HIGHLIGHTS DER IMPLEMENTIERUNG:**

- Automatisierte Lösung für Datenübernahme aus Altsystem
- BLP liefert Input für neue Prozess- und Lösungsansätze
- Errichtung eines Kommissionslagers

**HAUPTNUTZUNG FÜR DAS UNTERNEHMEN:**

- Verringerter Aufwand bei Einkauf, Vertrieb und Buchhaltung
- Rechtskonforme Aufbewahrung digitaler Informationen
- Mehr Planungssicherheit in der Fertigung

# Formica unterstützt weltweites Aftermarket-Geschäft von FLAG Germany

Mit dem Einsatz von Formica SQL und Formica ToDo unterstützt der Aftermarket-Spezialist FLAG Germany die beiden Geschäftszweige Handel und Produktion gleichermaßen. Reparatursätze für Einspritz- und Zahnradpumpen können ebenso problemlos wie Dichtungsringe hergestellt und weltweit verkauft werden.

»BLP vereint moderne Programmierarbeit mit viel Know-how aus der Unternehmerpraxis.«

MICHAEL DAVID,  
GESCHÄFTSFÜHRER

In der Automobilbranche agiert FLAG Germany sowohl als Produzent als auch als Händler. Für den Aftermarket beliefert das Unternehmen aus Schwarzenbek in Schleswig Holstein drei Originalhersteller beispielsweise mit Dichtungssätzen, Einspritz- und Förderpumpen und unterhält mit FLAG eine eigene Marke, die weltweit vertrieben wird.

Bis 2015 hatte das mittelständische Unternehmen mit rund 30 Mitarbeitern mehr als 30 Jahre eine eigenentwickelte Individualsoftware im Einsatz, die die Abwicklung von Geschäftsprozessen unterstützte. Auf dem neuesten technischen Stand befand sich das Unternehmen trotz Weiterentwicklungen damit nicht, wie Michael David, Geschäftsführer von FLAG Germany erläutert: »Zwar war das System auf uns zugeschnitten, doch verzichtet man im Laufe der Zeit immer wieder auf Innovationen, da man automatisch stets Testkunde ist und nie genau weiß, wie sich ein Update auswirkt. So entgehen einem aber gewisse Neuerungen wie eine verbesserte Automatisierung von Prozess- und Produktionsabläufen.« Da sich der Entwickler der Software zudem von seiner Tätigkeit zurückziehen wollte, hielt David nach einer neuen Lösung Ausschau.

## FORMICA ÜBERZEUGT GEGENÜBER NEUN WETTBEWERBSPRODUKTEN

Rund ein Jahr dauerte der intensive Entscheidungs- und Auswahlprozess, um eine Unternehmenssoftware für beide Geschäftszweige auszuwählen. Von zehn verschiedenen Systemen zu Beginn, schafften es zwei in die Testphase.

Am Ende fiel die Entscheidung deutlich zugunsten von Formica aus. Die BLP-Software konnte neun der zehn Entscheidungskriterien klar erfüllen, die weitere Lösung dagegen nur fünf. Ein ausschlaggebender Punkt war die Währungsunterstützung. »Da wir zu 99 Prozent im Export tätig sind, ist es notwendig, mit unterschiedlichen Währungen wie US-Dollar oder Chinas Yuán zu arbeiten. Viele Programme können das nicht und basieren lediglich auf dem Euro. Schon der US-Dollar stellt ein Problem dar«, so David.

Wichtig waren unter anderem auch, einen Supportvertrag abschließen zu können, der den Support von allen Mitarbeitern beinhaltet, und nicht zuletzt die Möglichkeiten von Formica. »Auf der Produktionsseite lässt sich



Foto: FLAG Germany GmbH

beispielsweise bis ins Detail eine Kalkulation erstellen, ohne sich dazu selbst Gedanken machen zu müssen. Vielmehr haben wir durch Formica sogar zusätzlichen Input bekommen, wie wir unsere Kalkulation weiter optimieren können«, so David, der vom unternehmerischen Verständnis auf BLP-Seite generell sehr beeindruckt ist. »BLP vereint moderne Programmierarbeit mit viel Know-how aus der Unternehmerpraxis.« Weitere Support-Pluspunkte sind, dass der Support stets telefonisch erreichbar ist und im Bedarfsfall Experten aus dem Hamburger Büro schnell bei FLAG vor Ort sein können.

#### AUTOMATISCHES IMPORTIEREN DER DATEN AUS DEM ALTSYSTEM

Nach der dreimonatigen Testphase in Einkauf, Verkauf, Buchhaltung, Produktion sowie der Geschäftsführung und der Entscheidung zugunsten Formica begann der Live-Betrieb im gesamten Unternehmen. Um händisches Eintippen zu vermeiden, war es das Ziel, möglichst viele Daten aus dem Altsystem zu exportieren. BLP und dem IT-Dienstleister von FLAG gelang eine Lösung mit der 10.000 Artikel aus dem Altsystem in Excel-Form gebracht und danach in Formica importiert wurden. Trotzdem war eine gewisse Nacharbeit nötig, da nicht alle Pfade exakt definiert waren und manche Felder im alten Programm frei beschreibbar waren.

Zum Start von Formica fand für zehn Mitarbeiter aus den verschiedenen Abteilungen eine Programmschulung an drei Tagen vor Ort statt. Individuell buchte der Geschäftsführer in der Folge weitere Nachschulungen, da sich im laufenden Betrieb neue Fragestellungen ergaben. »Die Teile des Programms sind eng miteinander verzahnt, weshalb man zu Beginn viele Weichen stellen und an Kleinigkeiten wie Briefköpfen, Zuordnungen und Rechteverteilungen arbeiten muss. Daher böte es sich aus meiner Sicht an, die Schulung von vornherein gestaffelt zu planen«, meint David.

#### FORMICA ERMÖGLICHT NACHVOLLZIEHBARKEIT

Als größte Herausforderung bezeichnet der Geschäftsführer, den Nutzern die andere Funktion und Arbeitsweise des neuen Programms zu vermitteln – gerade bei Mitarbeitern, die bis zu 25 Jahre mit dem alten System gearbeitet hatten. Da es zusätzlich ein Ziel des Systemwechsels war, Vorgänge zu verbessern und effizienter zu gestalten, ergaben sich einige Änderungen und organisatorischen Umstellungen. Während es in der Vergangenheit möglich war, kurzfristige Änderungen in der Produktion vorzunehmen, regelte Formica, die Ware immer auftragsbezogen herzustellen. So ist es einfacher, den Kunden exakt nach dessen Präferenzen zu versorgen und Herkunftsnachweise und Produktionsschritte stets nachvollziehbar aufzeigen zu können.

In der Fertigung schafft Formica weitere Vorteile, wie David berichtet: »Formica ermöglicht uns, neben einem Rohmaterial- auch ein Kommissionslager zu betreiben, das wir früher nicht hatten. So profitieren wir von mehr Planungssicherheit in der Fertigung.« Durch Formica hat sich auch die Steuerung der Fertigung verändert, die zuvor Aufgabe des Vertriebs war. »Zwei Vertriebsmitarbeiter, die mit dem alten Fertigungsprogramm vertraut waren, gaben der Produktion Anweisungen, wann was zu fertigen ist«, erzählt David. »Da sich diese Aufgabe mit Formica auf verschiedene Köpfe in unterschiedlichen Abteilungen verteilt, ist der Vertrieb entlastet.« Einfacher ist durch Formica auch die Bearbeitung des Kundenstamms, den



Foto: FLAG Germany GmbH

»Formica ermöglicht uns, neben einem Rohmaterial- auch ein Kommissionslager zu betreiben, das wir früher nicht hatten. So profitieren wir von mehr Planungssicherheit in der Fertigung.«

MICHAEL DAVID,  
GESCHÄFTSFÜHRER

nun Sachbearbeiter vornehmen. »Die aufgrund von Formica frei gewordenen Vertriebskapazitäten haben wir nicht personell eingespart, sondern nutzen sie, um Kundenbeziehungen zu intensivieren und bessere Umsätze zu erzielen«, so David.

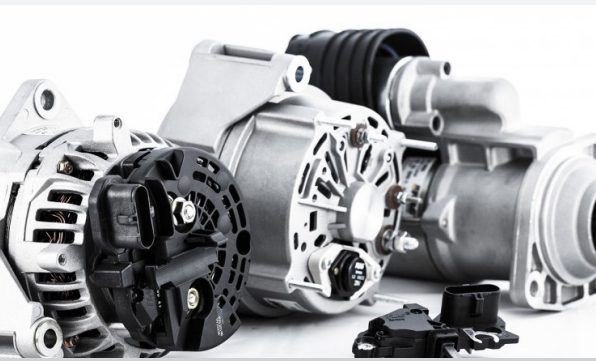


Foto: FLAG Germany GmbH

»Die aufgrund von Formica frei gewordenen Vertriebskapazitäten haben wir nicht personell eingespart, sondern nutzen sie, um Kundenbeziehungen zu intensivieren und bessere Umsätze zu erzielen.«

MICHAEL DAVID,  
GESCHÄFTSFÜHRER

## BLP Software GmbH

Schorndorf  
Hamburg  
Rudersberg

Grafenbergweg 5/1  
73614 Schorndorf

T +49 7181 9 64 31-00  
F +49 7181 9 64 31-01

[info@blpsoftware.de](mailto:info@blpsoftware.de)  
[www.blpsoftware.de](http://www.blpsoftware.de)

© 2018 BLP Software GmbH  
Alle Rechte vorbehalten. BLP, Formica, Formica ToDo und weitere im Text erwähnte BLP-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der BLP Software GmbH in Deutschland und 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.

In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die vorliegenden Angaben dienen ausschließlich Informationszwecken. Die BLP Software GmbH übernimmt keinerlei Haftung oder Garantie für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Die BLP Software GmbH 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.

## EINSPARUNGEN IN FERTIGUNG UND VERTRIEB

Ähnlich wie im Vertrieb sind auch Aufgaben, die früher komplett im Einkauf lagen, jetzt deutlich verteilter. Darüber hinaus werden durch Formica Einkaufsprozesse automatisch in die Wege geleitet, wodurch sich der Aufwand im Gegensatz zu früher um ein Drittel verringert hat.

Bezüglich der Koppelung zwischen Formica SQL und der E-Mail-, Kalender- und Aufgabenlösung Formica ToDo sind die sich ergebenden Vorteile mit der alten Lösung fast vergleichbar. Mit der Softwarelösung »David« von Tobit Software war es auch schon früher möglich, Informationen aus der E-Mail-Kommunikation Prozessen wie Bestellungen zuzuordnen, elektronisch zu archivieren und weitgehend papierlos zu arbeiten. Jedoch genügte »David« nicht, um Daten rechtskonform digital aufzubewahren. Damit beispielsweise das Finanzamt die Vorgehensweise akzeptiert, war ein weiteres System erforderlich, auf das nun verzichtet werden kann.

Neben Formica ist bei FLAG Germany mit der Fibu-Lösung Simba nur noch eine weitere Software im Unternehmen im Einsatz. Einfach gestaltet sich durch diese Software-Konstellation sowohl die Administration der Unternehmenssoftware als auch die Pflege der Kunden- und Unternehmensdaten, die nicht mehrfach für verschiedene Programme vorgehalten werden müssen. Die stringente Datenhaltung senkt den Aufwand und das Risiko für mögliche Fehler durch nicht aktualisierte Datensätze deutlich.