



Die Schwaben machen Dampf: Mit SAP auf dem Weg ins e-business.

Viele Unternehmen sind beim Gedanken an das Jahr 2000 und an den Euro kräftig ins Schwitzen gekommen. Nicht so Klafs Saunabau GmbH & Co. KG in Schwäbisch Hall: Der Weltmarktführer im Saunabau und für Freizeit-Badeanlagen stellt seit Juni 1998 seine Geschäftsprozesse auf SAP R/3 um und ist mittlerweile fit für eine Zukunft im e-business. Als Hardware-Plattform dienen die bewährten AS/400® Server von IBM (heute als IBM @server iSeries bekannt). Mit diesem perfekt abgestimmten System können die Saunabauer in die Zukunft blicken, ohne ins Schwitzen zu kommen.

Zwar hatte der Betrieb zuvor schon ein früheres Modell der AS/400e™ im Einsatz, aber die Anwendungs-Software bestand aus einzelnen Standardmodulen wie FIBU (Finanzbuchhaltung), PPS (Produktions- und Planungssystem) oder auch 'Lohn und Gehalt' verschiedener Hersteller, die Klafs hätte mühsam koordinieren müssen. Mit der Implementierung von SAP änderten sich die Geschäftsabläufe des mittelständischen Unternehmens jedoch nicht grundlegend. Bestehende Daten

wurden übernommen, aufbereitet und der neuen betriebswirtschaftlichen Standardsoftware angepasst. „Bei uns fand eine sanfte Evolution statt, keine Revolution“, resümiert Otmar Pawassarat, EDV- und Produktionsleiter bei Klafs.

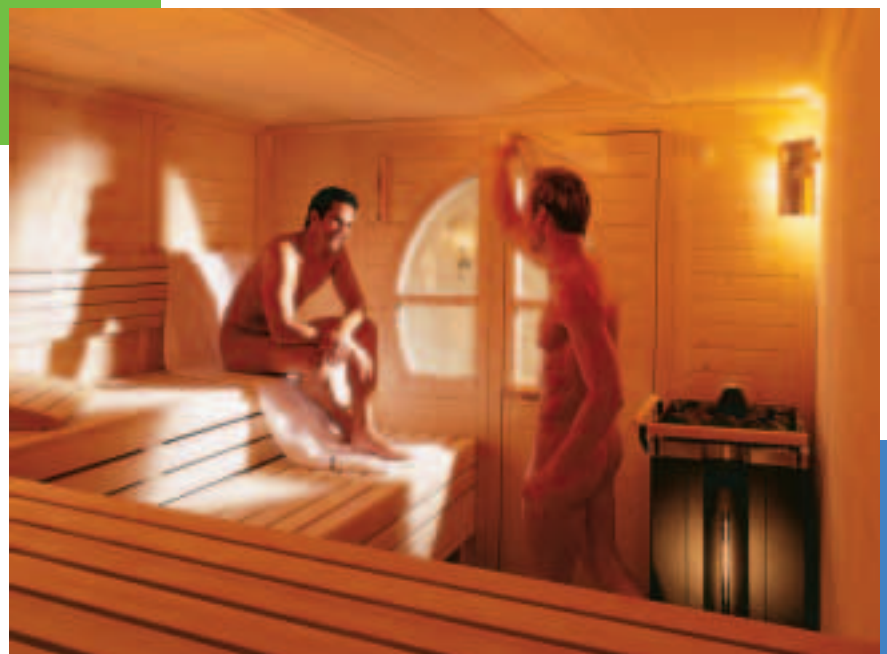
Das Traditionsunternehmen aus dem Schwabenland gilt mit seinen Produkten als Innovationsführer der Branche. Sein Portfolio umfasst Komplettangebote von Finnischen Saunen, Dampfbädern, Solarien und Aromagrotten bis hin zu Erlebnisduschen und Whirlpools. „Unser Motto lautet: Alles aus einer Hand“, sagt Simone Barthel, Marketingleiterin bei Klafs. 80 % der Saunen werden dabei kundenspezifisch gefertigt. Und sämtliche Produkte besitzen zumindest eine Kom-

Industrie	Hersteller
Applikation	SAP R/3 FI, CO, HR, MM, SD, PP, PS
Software	OS/400® DB2®/400 Lotus Notes® Domino™
Hardware	IBM @server iSeries

KLAFS
www.sauna.de

„Die außergewöhnliche Stabilität und Ausfallsicherheit der iSeries Server gibt uns die Sicherheit für einen reibungslosen Betrieb. Da bringt uns auch ein Releasewechsel oder eine Euromstellung nicht ins Schwitzen.“

Otmar Pawassarat,
EDV- und Produktionsleiter, Klafs



ponente, die individuell ausgearbeitet ist. Diesbezüglich unterscheidet sich Klafs deutlich von der Konkurrenz. Pro Jahr werden im Stammwerk in Schwäbisch Hall gut 5 000 Kabinen hergestellt. Abnehmer sind überwiegend Privatkunden, ein kleinerer Teil geht an Dienstleistungsbetriebe, wie vor allem Hotels, Freizeitbäder und Fitness-Center.

Schwäbischer Dampf für die Welt

Die Absatzmärkte der Saunaspezialisten sind weltweit auszumachen: von den Alpenstaaten über Russland bis Japan. Sogar die sonnenverwöhnten Spanier wollen nicht auf die Wellness-Produkte der schwäbischen 'Dampfmacher' verzichten. Kernmarkt ist zwar Deutschland, der Auslandsanteil beträgt jedoch immerhin 35 %. Über 500 Mitarbeiter erwirtschaften einen Jahresumsatz von mehr als 65 Millionen Euro. Damit ist Klafs weltweit umsatzstärkstes Unternehmen im Saunabereich und größer als die folgenden drei Mitbewerber zusammen.

Aufgrund des seit Jahrzehnten stetigen und soliden Wachstums hat Klafs bis heute allein in Deutschland ein flächendeckendes Netz von 40 Vertriebszentren und -büros aufgebaut. Daneben wurden in Österreich und der Schweiz Tochtergesellschaften gegründet, um den wichtigen deutschsprachigen Markt in Europa abdecken zu können. Zur Klafs-Gruppe zählen weiterhin die Tochterunternehmen Klafs Systeme sowie Klafs Planung und Bau, die sich von der Grobkonzeption bis zur Feinplanung und vom Innenausbau bis zur Inbetriebnahme um die Umsetzung der spezifischen Kundenwünsche kümmern – ganz im Sinne der Klafs-Unternehmensphilosophie.

Präziser, schneller, effektiver

Alle Fachbereiche, Vertriebszentren und Tochtergesellschaften werden im Zuge der SAP Implementierung per Intranet und Internet an das Stammhaus angebunden. Dies bedeutet: Klafs macht den entscheidenden Schritt zur harmonisierten und integrierten Informationsverarbeitung im gesamten Unternehmen. Die Vorteile liegen für Otmar Pawassarat auf der Hand: „Mittels der höheren Dichtigkeit der Daten erhalten wir präzisere Auswertungen. Entscheidungsrelevante Informationen sind schneller und tagesaktuell verfügbar. Wir müssen nicht mehr wie früher am Monatsende die Daten mit viel Aufwand von einem System ins andere transferieren. Unsere

Bestandssituation ist transparenter. Die Zeitspanne zwischen Auftragserteilung, Fertigung und Auslieferung respektive Vor-Ort-Montage können wir zum Vorteil des Kunden mit der SAP Lösung minimieren. In Ergänzung dazu bieten unsere iSeries Server eine nahezu hundertprozentige Verfügbarkeit und Systemzuverlässigkeit, zudem eine hohe Ausbaufähigkeit für kommende Aufgaben wie beispielsweise verstärkte e-business Aktivitäten oder Einrichtung des Klafs-Vertriebs- und Informationssystems. In Summe bedeutet dies eine effektivere und sicherere Steuerung aller Betriebsabläufe.“

In den geplanten 9 Monaten Einführungszeit wurden die Module für das Finanzwesen mit Anlagenbuchhaltung und Personalwirtschaft (FI, HR) erfolgreich und termingerecht implementiert. Materialwirtschaft, Controlling, Vertrieb und Produktion (MM, CO, SD, PP) folgten, die Schulungen der Mitarbeiter sind abgeschlossen, und Herr Pawassarat freut sich: „Das Projekt war ein voller Erfolg, wir waren im Termin- und Kostenplan. Die Betreuung durch IBM und SAP war sehr gut. Unsere Mitarbeiter loben die schnellen Rechner und die anwenderfreundliche Oberfläche. Wir haben alle unsere Ziele erreicht.“

Erste Schritte ins e-business

Neben der SAP Implementierung läuft bei Klafs ein Online-shop für den Vertrieb und die Distribution an Privatkunden mit einem reichhaltigen Angebot an Zubehör, Bade- und Saunabedarf und Accessoires. Basierend auf Lotus Notes Domino, nutzt Klafs schon seit einiger Zeit eine CRM-(Customer Relationship Management)-Lösung. Der komplette Kundenstamm – immerhin über 500 000 Stammsätze – wird darin verwaltet, samt Historien und Vertragsdaten. Kundenaktionen, Mailings und Promotions werden über diese Lösung abgewickelt. Lotus Notes Domino bietet dank seiner außergewöhnlichen Anpassungsfähigkeit eine umfassende Datenverwaltung, die anwenderfreundlich und flexibel zu handhaben ist. Otmar Pawassarat: „Lotus Notes bietet sehr gute Möglichkeiten in der Art der Datenhaltung, das gesamte Informationshandling bleibt überschaubar, ist sehr flexibel und leicht zu integrieren.“

Um sicherzustellen, dass Klafs auch künftig mit der Entwicklung Schritt halten kann, werden jetzt Konzepte zur Hochverfügbarkeit angedacht. Otmar Pawassarat fasst die Zukunftspläne zusammen: „Um unseren Kunden auch weiterhin ein stabiles System und ein hohes Maß an Sicherheit zu gewährleisten, werden wir unsere iSeries-Umgebung nun entsprechend ausbauen und ein Sicherungskonzept verabschieden. Wir wollen ja auch in Zukunft nicht ins Schwitzen kommen.“



© Copyright IBM Corporation 2002

IBM Deutschland GmbH
70548 Stuttgart
ibm.com/de

IBM Österreich
Obere Donaustraße 95
1020 Wien
ibm.com/at

IBM Schweiz
Bändliweg 21, Postfach
8010 Zürich
ibm.com/ch

Die IBM Homepage finden Sie im Internet unter:
ibm.com

IBM, das IBM Logo, das @server Logo, iSeries, DB2, AS/400, AS400e, OS/400 und Lotus Notes Domino sind eingetragene Marken oder Marken der International Business Machines Corporation in den USA und/ oder anderen Ländern.

SAP, mySAP, R/3 und mySAP.com sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG.

Marken anderer Unternehmen/Hersteller werden anerkannt.

Diese Erfolgsgeschichte basiert auf den vom Kunden bereitgestellten Informationen und verdeutlicht, wie ein bestimmtes Unternehmen IBM Produkte einsetzt. Die hier beschriebenen Resultate und Vorteile wurden von zahlreichen Faktoren beeinflusst. IBM übernimmt keine Gewährleistung dafür, dass in anderen Kundensituationen ein vergleichbares Ergebnis erreicht werden kann.