



## RUEDERSÄGE AG

### GESCHÄFTSPROZESSE LAUFEN WIE GESCHLIFFEN

#### AUF EINEN BLICK

##### Unternehmen

- Name: Ruedersäge AG
- Standort: Schlossrued, Schweiz
- Branche: Holzindustrie
- Produkte und Leistungen: Schnittholz, Paletten, Absperrlatten, Bordbretter
- Umsatz: € 2,5 Mio.
- Mitarbeiter: 16
- Internetadresse: [www.ruedersaege.ch](http://www.ruedersaege.ch)
- Partner: Data Unit AG
- SAP-Lösung: SAP Business One

##### Herausforderungen

- Sämtliche Unternehmensprozesse integrieren
- Pflichtenheft zur Definition der eigenen Anforderungen erstellen
- Individuelle Unternehmensanforderungen mit einer Standardlösung abbilden

##### Entscheidung für SAP Business One

- Hohe Flexibilität der Lösung
- Positive Erfahrungswerte bei anderen holzverarbeitenden Betrieben
- Zukunftsorientierte Lösung für alle Unternehmensbelange

„Man muss wissen, was man will, was man braucht und was einen weiterbringt. Denn mit SAP Business One ist so gut wie alles möglich.“

**Pascal M. Schneider**, Geschäftsführer, Ruedersäge AG

#### Die Herausforderung

Obwohl die Ruedersäge AG an ihrer bisherigen Systemwelt kaum etwas auszusetzen hatte, löste das Sägewerk die DOS-basierte Branchenlösung nun ab. Warum? Die Software liess sich nur schlecht mit anderen Anwendungen verknüpfen, auch Datenexporte waren kaum möglich. Deshalb suchte das Unternehmen ein Pendant zur bisherigen Lösung, aber ohne Schnittstellenprobleme zu Drittprogrammen.

#### Die Lösung

Fündig wurden die Holzexperten bei SAP. Denn SAP® Business One integriert Finanz-, Auftrags- und Produktionsprozesse und bietet nützliche Werkzeuge für den Arbeitsalltag. Beispielsweise auch im Bereich der Lohnbuchhaltung: „Heute erstelle ich die jährlichen Steuerbescheinigungen für das Steueramt auf Knopfdruck. Früher mussten wir dazu alle Daten mit viel Aufwand manuell zusammenfassen“, erklärt Geschäftsführer Pascal M. Schneider. Auch die Kundenbetreuung profitiert von der integrierten Lösung und der Anbindung an E-Mail und Telefonie. Ruft ein Kunde an, erscheint auf dem Monitor des Mitarbeiters automatisch ein Fenster, das neben den Kontaktdaten des Anrufers auch die wichtigsten Informationen über Auftragsbestand und offene Rechnungen enthält.

Während bislang noch vor allem Administration, Buchhaltung und Auftragsbearbeitung von der neuen Lösung profitieren, will Schneider darüber zukünftig auch weitere Geschäftsprozesse wie Produktion und Customer Relationship Management abbilden. „Wir haben das Potenzial von SAP Business One noch längst nicht ausgeschöpft“, sagt er.

Unser Partner in diesem Projekt

