

## GISA-Kunden Seite 1

Eine gekürzte Version dieses Interviews erschien im GISA-Jubiläumsmagazin „That's IT“ zum 25. Geburtstag am 2. Oktober 2018.



Links: vollautomatische Produktion eines Porzellantellers bei BHS tabletop. Rechts: B2B-Porzellan muss nicht langweilig sein. Der Marktführer steht für tolles Design und außergewöhnliche Formensprache, kurz: höchste Tischkultur.



Braucht für den eigenen Erfolg Partner, auf die er sich verlassen kann: BHS-Finanzvorstand Gernot Egretzberger (links). Schon sein Vorgänger Uwe Kolb schätzte Effizienz und Zuverlässigkeit der GISA.

# „BHS und GISA denken gemeinsam über das Jetzt hinaus“

## RUND 40 MILLIONEN GESCHIRRE WERDEN PRO JAHR IN 100 LÄNDER EXPORTIERT:

Der Porzellan-Gigant BHS tabletop aus Selb kümmert sich um perfekt gedeckte Tische, GISA sorgt im Hintergrund mit digitaler Expertise für optimale Abläufe. Wir sprachen mit dem Finanzvorstand über die erfreuliche Zusammenarbeit.

## Mehr als 200 Millionen Menschen essen täglich weltweit von Porzellan der BHS tabletop AG. Sie sind Weltmarktführer für Profi-Porzellan. IT und Porzellanherstellung – wie gehört das zusammen? Wie unterstützt Sie GISA als Partner?

Die IT nimmt bei der BHS eine bedeutende Rolle ein. Das sind die klassischen ERP-Systeme, die ein modern und effizient aufgestelltes Unternehmen zur Planung und Steuerung aller Geschäftsprozesse zwingend benötigt. Das Spektrum reicht hier von Anlagensteuerungen über Kreativität unterstützende Systeme bis zu betriebswirtschaftlichen Systemen, ohne die wir heute nicht mehr in der Lage wären, Porzellan zu entwerfen, herzustellen und zu verkaufen. Für BHS stellt die IT ein wesentlicher Erfolgsfaktor dar.

Aktuell gewinnt das Thema Digitalisierung an Bedeutung. Zwar wird der Begriff Digitalisierung oftmals inflationär gebraucht, ist aber aus Sicht der BHS tabletop AG einer der wesentlichen Umbruchfaktoren mit Chancen und Risiken für alle Funktionsbereiche im Unternehmen und für das Geschäftsmodell der BHS, das wir permanent hinterfragen und auf Optimierungsmöglichkeiten untersuchen. Zum einen erwartet der Kunde über die komplette Customer Journey eine individuelle, ständig verfügbare Kommunikation und Betreuung

## **GISA-Kunden Seite 2**

Eine gekürzte Version dieses Interviews erschien im GISA-Jubiläumsmagazin „That's IT“ zum 25. Geburtstag am 2. Oktober 2018.



auf qualitativ hohem Niveau. Zum anderen bietet die IT durch die Vernetzung und Automatisierung der kompletten Supply Chain Zeit- und Kostenvorteile, die den Servicegrad für unsere Kunden und damit die Zufriedenheit erhöhen. Weitere Großprojekte im Rahmen von SAP S/4HANA, künstlicher Intelligenz oder Industrie 4.0 sind absehbar. Die BHS tabletop AG setzt hier sowohl bei der Basisbetreuung als auch bei Projekten auf die Expertise von GISA.

### **Sie haben der GISA Ihre komplette IT anvertraut. Was schätzen Sie an der Zusammenarbeit?**

Um dies zu beantworten, muss zunächst eine Grundsatzentscheidung der BHS zur IT-Nutzung erläutert werden. Wir sind der Überzeugung, dass IT nicht zur Kernkompetenz der BHS gehört bzw. gehören kann. Wir könnten das sehr spezifische und hochkomplexe Wissen um den optimalen Betrieb von IT-Systemen nie selber aufbringen, selbst wenn wir dies wollten. Eine hochprofessionelle IT-Mannschaft, wie wir uns diese vorstellen, wäre zudem für BHS nicht wirtschaftlich sinnvoll zu unterhalten. Aus diesem Grund setzen wir auf ein Outsourcing der IT – und das schon seit 1997 mit großem Erfolg.

Nach einem intensiven Ausschreibungsprozess und vielen Gesprächen hat GISA letztendlich überzeugt, der beste IT-Partner für BHS zu sein. Insbesondere die Vollständigkeit des Leistungsportfolios und dessen Qualität haben überzeugt. Zudem arbeitet die BHS tabletop AG gerne mit ihren Partnern auf Augenhöhe zusammen. GISA weist eine ähnliche Größe wie BHS auf, was dem Anspruch einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit sehr entgegenkommt. Aufgrund unserer langjährigen IT-Outsourcing-Erfahrung sowie der Zusammenarbeit mit den verschiedensten IT-Dienstleistungsunternehmen haben wir ein sehr gutes Gefühl für die Professionalität und Qualität entwickelt. Daher können wir ohne Einschränkung bestätigen, dass die Zusammenarbeit mit GISA angenehm, zielgerichtet, lösungsorientiert und transparent ist, was keine Selbstverständlichkeit ist. BHS ist überzeugt, mit GISA eine gute Wahl getroffen zu haben.

### **Beide Unternehmen haben mehr gemeinsam als auf den ersten Blick gedacht: Beide sind in ihrer Region fest verankert und ein wichtiger Arbeitgeber. Sehen Sie weitere Gemeinsamkeiten?**

Beide Unternehmen denken nicht nur im Jetzt, sondern auch an die zukünftigen Veränderungen und die daraus notwendigen Anpassungen von IT-Strukturen und die notwendigen IT-Optimierungsprojekte. Auch die zwischenmenschliche Komponente und die Verlässlichkeit beider Seiten sind ein wesentlicher, positiver Faktor unserer Partnerschaft.

### **Vor welchen Herausforderungen steht der Weltmarktführer der Porzellanbranche?**

Die Porzellanbranche steht, wie andere reife Branchen, in einem harten Wettbewerb. Gleichzeitig steigen die Ansprüche der Kunden hinsichtlich Produktauswahl, Ansprache, Design, Verfügbarkeit und Individualisierung. Als Marktführer für Porzellan und Tischkultur im B2B-Bereich investiert die BHS tabletop AG seit Jahren deutlich in moderne Fertigungstechnologien, Produktinnovationen und in Software. Eines von mehreren Großprojekten ist sicherlich der Weg von SAP ERP ECC 6.0 zu S/4HANA. Diese Technologie bietet zahlreiche Vorteile wie deutlich schnellere Auswertungen durch die In-Memory-Datenbank, neue Prozesse und interessante Informations-Cockpits durch die Fiori-Oberfläche und die dazu passenden Apps. Genauso stehen die logistischen Systeme auf dem Prüfstand, die in die Jahre gekommen sind und langfristig nicht mehr tragfähig sein werden.

All das steht zudem im Zeichen von immer höheren Anforderungen an die digitale Unterstützung von Kundenansprache und Kundeneinbindung auf der einen Seite und der digitalen Anbindung der Lieferanten auf der anderen Seite. In diesem Spannungsfeld kann man durchaus von den Herausforderungen der Digitalisierung sprechen oder auch von Industrie 4.0. Eines ist sicher, das digitale Zeitalter hat definitiv begonnen und wer heute den Anschluss an die Digitalisierung verliert, wird morgen der große Verlierer sein.

### **Zukunftsausblick: Wie planen Sie, das Unternehmen fortzuentwickeln und welche Herausforderungen kann GISA dabei für Sie übernehmen?**

Bezüglich der oben genannten IT-Herausforderungen verfügt die GISA über das Know-how und auch über die notwendige Mitarbeiterstärke, um große Projekte wie S/4HANA für uns zu begleiten. Auch bei der Verzahnung der bestehenden Softwarelandschaft bzw. der Ablösung von bestehender, individueller Technologie durch moderne, integrierte Systeme sehen wir einen Mehrwert von GISA. Zudem

### **GISA-Kunden Seite 3**

Eine gekürzte Version dieses Interviews erschien im GISA-Jubiläumsmagazin „That's IT“ zum 25. Geburtstag am 2. Oktober 2018.



können wir auch zukünftig vermehrt interne Soft- und Hardwarebetreuung durch GISA erbringen lassen. Die schon oben genannten Herausforderungen nehmen wir an und werden sie gemeinsam mit unserem IT-Dienstleister GISA bewältigen.

### **GISA ist stolz auf die Zusammenarbeit mit BHS und gratuliert Ihnen zu Ihrem Erfolg. Was möchten Sie uns als GISA anlässlich des 25-jährigen Jubiläums mit auf den Weg geben?**

Die BHS tabletop AG wünscht ihrem IT-Partner GISA viel Erfolg beim weiteren Wachstum, beim Ausbau ihres Portfolios, bei der Generierung von Mehrwerten und ein gutes Händchen bei der Auswahl ihrer Kunden. Wir schätzen die „mittelständische“ Sichtweise der GISA und betrachten dies als Mehrwert für viele Kunden, da wir so gemeinsam auf Augenhöhe die jeweils für die Situation besten Lösungen finden und implementieren können. Lassen Sie nicht nach, sich individuell um Ihre Kunden zu kümmern und deren Herausforderungen zu Ihren Herausforderungen zu machen. Das zeichnet GISA aus und wird die Zukunft mitgestalten.