

Fit für die digitale Zukunft mit SAP S/4HANA Cloud



Bildquelle: Adobe Stock/Nagarro

Dank der gemeinsamen Projektarbeit mit Nagarro konnte das hessische Traditionsunternehmen Janitza electronics seine IT-Landschaft innerhalb von zwölf Monaten vereinheitlichen und modernisieren. Prozesse können so standortübergreifend standardisiert werden – auch in den USA. Dies erleichtert zukünftiges Wachstum.

Von Bastian Schwengers*

„Wir machen über 50 Prozent unseres Umsatzes im Ausland“, erläutert Geschäftsführer Markus Janitza. Das weitere Wachstum von Janitza electronics scheint damit langfristig gesichert – insbesondere in einer Zeit, in der ein intelligentes Energiemanagement aufgrund des Klimawandels und weltweit steigender Energiepreise immer wichtiger wird. Das starke Wachstum des Unternehmens führte aber auch zu neuen Herausforderungen, etwa hinsichtlich der IT-Infrastruktur des Mittelständlers. Lange Zeit nutzte Janitza „Infor COM7.2“ als On-

Premises-Lösung für etwa 180 Nutzer, die Laufzeit stand aber kurz vor dem Ende. Schon früh war der Geschäftsführung klar, dass man eine neue, zukunftssichere Lösung brauchte. Im Rahmen der Digitalisierungsstrategie sollte das neue ERP vor allem vielseitige Optionen für die Zukunft bieten – zum Beispiel hinsichtlich einer einfacheren Integration von Salesforce. Diese Integration funktionierte im alten ERP-System durch diverse Probleme trotz zahlreicher individueller Anpassungen bei der Schnittstellengestaltung nicht nach den Vorstellungen der Anwender. Das Unternehmen strebte zudem eine bessere Vernetzung der einzelnen Module untereinander an.

Starkes Wachstum, neue Herausforderungen

„Gerade hier zeigte unser altes System gewisse Schwächen“, berichtet Holger Henrich, Projektleiter bei der Janitza electronics. „Die Logistik und Finanzbuchhaltung mussten so beispielsweise separat gepflegt werden. Automatismen, bei denen Wareneingänge zeitgleich in der FiBu erfasst werden, bildete das alte System bei uns nicht ab. Dies führte zu vermeidbaren Kosten und Fehlern.“ Außerdem sollte die neue Lösung eine verbesserte Anbindung von Kunden und Lieferanten ermöglichen und so die Kooperation innerhalb der Supply Chain verbessern. Gemeinsam mit dem IT-Dienstleister Nagarro entschied sich Janitza electronics daher dazu, SAP S/4HANA RISE in der Private-Cloud-Edition einzuführen.

*Bastian Schwengers ist Fachjournalist in Köln.

Entscheidungsphase

Ein wichtiger Schritt bei der Entscheidung für SAP war der Use Case des Referenzkunden Ewikon. Dort hatte der IT-Dienstleister vor einiger Zeit erfolgreich SAP S/4HANA implementiert. Ein Besuch bei Ewikon in Frankenberg bestätigte schließlich diesen positiven Ersteindruck. Nagarro überzeugte darüber hinaus durch seine Erfahrungen mit mittelständischen Unternehmen, seine Expertise bei SAP- und Salesforce-Lösungen sowie durch den großen Pool an qualifizierten Beraterinnen und Beratern. Gerade Letzteres war für Janitza electronics ein zentrales Anliegen, um bei eventuell auftretenden Unstimmigkeiten gegebenenfalls Projektbeteiligte austauschen zu können.

Das Projekt beginnt

Nach der Wahl von Nagarro als Projektpartner fiel die Entscheidung für SAP S/4HANA RISE sehr zügig: Bereits die leichtere Einbindung von Salesforce durch die SAP Business Technology Platform (SAP BTP) lieferte dazu hinreichende Argumente. Ebenso sprach

der in SAP RISE enthaltene Zugang zum SAP Business Network und der dadurch vereinfachte Lieferantenkontakt für SAP RISE. „Gerade für mittelständische Unternehmen erleichtert RISE mit seinen Funktionalitäten die digitale Transformation erheblich. So stellt die BTP beispielsweise diverse Tools zur Verfügung, mit denen Schnittstellen zu Drittsystemen konzipiert werden können“, erläutert hierzu Dominik Bachert, Projektleiter bei Nagarro.

Workshops und Implementierung

Im ersten Schritt vermittelte Nagarro in gemeinsamen Workshops mit Janitza electronics das nötige Projekt-Know-how. „Dies war sehr wichtig für uns“, erläutert dazu Holger Henrich. „Schließlich müssen wir auch in hektischen Phasen auf Augenhöhe kommunizieren und jederzeit konstruktive Kritik üben können.“

Nachdem das gemeinsame Projektteam diese Phase erfolgreich beendete, begann es anschließend, SAP RISE zu implementieren. In diesem Zusammen-

hang wurde SAP S/4HANA zunächst mit den Modulen

- Finance/Controlling,
- Einkauf,
- Materialwirtschaft und Lager,
- Produktion sowie
- Vertrieb und Service

eingeführt. Dabei berücksichtigte das Team auch die im Vorfeld definierte Anforderung, dass die US-Standorte an das System angebunden sein sollten – wodurch beispielsweise das Controlling jederzeit Zugriff auf die Finanzdaten aus den Vereinigten Staaten hätte. Zuletzt band das Projektteam noch die Salesforce Sales Cloud über die SAP BTP an. Die bisher nötigen individuellen Anpassungen bei Salesforce entfallen damit zukünftig beziehungsweise wurden durch Standard-Funktionalitäten ersetzt.

Die Salesforce-Integration führt zudem zu einer 360-Grad-Kundsicht. Neue Funktionalitäten wie der Zugang zum SAP Business Network bieten zudem zukünftig bessere Abstimmungen mit Lieferanten. (cr) @



Das Familienunternehmen Janitza electronics entwickelt und fertigt seit 1986 Komplettlösungen der Energiemesstechnik am Firmensitz im hessischen Lahnau.