

SUCCESS STORY



Spann- und Greiftechnik | SAP S/4HANA | SCHUNK GmbH & Co. KG



Mit viel Eigenleistung und ORBIS: SCHUNK wechselt auf SAP S/4HANA im Zeitplan und unter Budget

Die SCHUNK GmbH & Co. KG stellt die Weichen für weiteres Wachstum einer umfassenden Digitalisierungsstrategie. Ein entscheidender Schritt auf diesem Weg und in Richtung intelligentes Unternehmen ist die erfolgreiche System Conversion auf SAP S/4HANA, unterstützt vom langjährigen IT-Partner ORBIS.



Mit viel Eigenleistung und ORBIS: SCHUNK wechselt auf SAP S/4HANA im Zeitplan und unter Budget

Damit Industrieroboter die Werkstücke, Bauteile oder Komponenten, die sie bearbeiten, präzise greifen und sicher halten, sind am Roboter verschiedene End-of-Arm-Komponenten und Greifer montiert. Dafür nutzen führende Unternehmen vieler Branchen wie dem Maschinen- und Anlagenbau häufig die Systeme der SCHUNK GmbH & Co. KG.

SCHUNK GmbH & Co. KG

Hauptsitz: Lauffen am Neckar

Bereich Greifsysteme: SCHUNK Greifer, Roboterzubehör, Komponenten und Services für die automatisierte Handhabung

Bereich Spanntechnik: Spanntechnik für Werkzeuge und Werkstücke in der spanabhebenden Bearbeitung

Maschinenbau: Nutzentrenner

Standorte: neun Produktionsstandorte, 34 Tochtergesellschaften und Vertriebspartner in über 50 Ländern

Mitarbeitende: ca. 3.500 Mitarbeitende (2021)

Gruppenumsatz: rund 450 Millionen Euro (2020)

<https://schunk.com>

Marktführer bei Greifsystemen und Spanntechnik

Das global agierende Familienunternehmen ist Kompetenz- und Weltmarktführer für Greifsysteme und Spanntechnik. Mit 11.000 Standardkomponenten bietet SCHUNK das weltweit größte Sortiment aus einer Hand am Markt und mit 2.550 Greifern das breiteste Programm an Standardgreifkomponenten. Das komplette Greifsystemprogramm umfasst über 4.000 Komponenten.

Seine marktführende Position verdankt SCHUNK seit jeher der Entwicklung und der Herstellung innovativer, wettbewerbsdifferenzierender Produkte und exzellenten Serviceleistungen. Die Weichen für sein zukünftiges nachhaltiges und profitables Wachstum stellt das Unternehmen mit einer umfassenden Digitalisierungsstrategie.

Mit SAP S/4HANA in Richtung „Intelligent Enterprise“

Einen wichtigen Bestandteil in dieser Strategie bilden auch über alle Standorte und Geschäftsbereiche hinweg digitale, standardisierte und effiziente Geschäftsprozesse. Mit der SAP Business Suite powered by SAP HANA in Verbindung mit ORBIS-Lösungen für Manufac-

turing Execution und Logistik sowie mit SAP-Customer-Experience- und CRM-Anwendungen ist der Grundstein dafür bereits gelegt.

Einen weiteren entscheidenden Schritt auf dem Weg zur Digitalisierung, Automatisierung und Optimierung seiner Prozesse, also in Richtung intelligentes Unternehmen („Intelligent Enterprise“), hat SCHUNK nun mit der System Conversion auf SAP S/4HANA getan. Wie schon bei der Einführung der SAP Business Suite vertraute man auch dabei auf die Beratungs-, Prozess- und Technologiekompetenz der ORBIS SE.

Gewichtige Argumente für frühzeitigen Umstieg

Dass die Konvertierung auf die neueste ERP-Suite von SAP zum jetzigen Zeitpunkt angepackt wurde, hat gewichtige Gründe: Da vor allem in Vertriebsniederlassungen die SAP Business Suite noch nicht eingeführt ist, kann SAP S/4HANA dort ohne Umweg ausgerollt werden, das spart Kosten. Stand heute wird auch die Mainstreamwartung für die SAP Business Suite Ende 2027 auslaufen. Mit SAP S/4HANA kann die Firmengruppe also frühzeitig eine zukunftsorientierte SAP-Systemlandschaft etablieren und ihre Innovationsprojekte nun mit neuesten SAP-Technologien realisieren, das sorgt für Investitionssicherheit.



Mit „Lean Conversion“ im Zeitplan und unter Budget

Dabei lag der Fokus zunächst nicht auf Innovationsprojekten, sondern auf der zügigen und sicheren Konvertierung samt Custom-Code-Check, Modifikationsabgleich und einer Prüfung der vorgenommenen Codeanpassungen bei Eigenentwicklungen und Add-ons gegen die SAP Simplification List. Diese „Lean Conversion“ wie

auch die partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen den Fachbereichen, der internen IT und den ORBIS-Beratern trugen maßgeblich dazu bei, dass der Zeitplan der System Conversion eingehalten und das vereinbarte Budget sogar unterschritten werden konnte. Letzteres ist maßgeblich dem Coaching-Ansatz des Saarbrücker IT-Dienstleisters zu verdanken, der den Wissenstransfer sehr früh im Projekt vornimmt und die interne IT damit in die Lage versetzt, viele Aufgaben eigenständig auszuführen.



Eine der Herausforderung bestand darin, die Daten der Kunden und Lieferanten in dem zentralen SAP Business Partner zusammenzuführen. Die speziellen Anforderungen von SCHUNK in Bezug auf die Ansprechpartner bei den Kunden sollten in SAP S/4HANA exakt abgebildet werden. Entsprechend musste bei der Synchronisation der Kunden- und Lieferantenstämme die Standardlogik der Customer Vendor Integration (CVI) angepasst werden. Parallel zur Systemumstellung wurde außerdem ein Add-on für die Außenhandelsprozesse und die Präferenzkalkulation, das auf dem „alten“ SAP-ECC-Datenmodell basiert, durch die Lösung eines Drittanbieters ersetzt, da SAP S/4HANA die Präferenzabwicklung nicht unterstützt und eine Einführung von SAP GTS nicht infrage kam.

Go-live auf einen Schlag fast ohne Downtime

Die erfolgreiche Inbetriebnahme der neuen ERP-Suite in fünf Gesellschaften von SCHUNK in Deutschland, Frankreich und in den USA erfolgte dann in einem Big Bang. Dank einer detaillierten Cut-over-Planung, umfangreichen Funktionstests in mehreren „Sandboxes“, einem finalen Abnahmetest und zusätzlichen Checks hielt sich

die Downtime bis zur Freigabe des SAP-S/4HANA-Produktivsystems mit etwas mehr als zwei Tagen in engen Grenzen.

Doch das war erst der Anfang. SCHUNK plant darüber hinaus den Roll-out der neuen ERP-Suite von SAP in alle übrigen Vertriebsniederlassungen weltweit. Die Zufriedenheit der Endanwender soll durch auf ihre Anforderungen zugeschnittene, übersichtliche Fiori-Apps und die intensivere Nutzung von SAP-Fiori-Oberflächen erhöht werden. Geprüft wird auch, welche Möglichkeiten die SAP Business Technology Platform (SAP BTP) bietet, um die Geschäftsprozesse in den einzelnen Bereichen durch die Entwicklung innovativer und intelligenter Cloud-Lösungen, die den ERP-Kern erweitern, noch besser und effizienter zu machen.

„Im Rahmen unserer Digitalisierungsstrategie haben wir den Umstieg auf die SAP S/4HANA dank tatkräftiger Unterstützung und Beratung durch ORBIS und dem Lean-Conversion-Ansatz zügig, sicher und unter Budget durchgeführt. Die neue ERP-Suite bildet einen wichtigen Baustein auf dem Weg zum intelligenten Unternehmen.“

Marcel Schieferdecker, Dipl. Wirtschaftsinformatiker (FH) und Director IT bei der SCHUNK GmbH & Co. KG

Kontakt

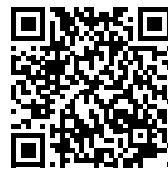
ORBIS SE

Nell-Breuning-Allee 3-5
66115 Saarbrücken

Tel.: +49 (0)6 81/99 24-0
Fax: +49 (0)6 81/99 24-222

Internet: www.orbis.de
eMail: info@orbis.de

Mehr Informationen



www.orbis.de/sap-beratung/s4hana-erp/

Fotos: © SCHUNK GmbH & Co. KG



ORBIS SE, Nell-Breuning-Allee 3-5, D-66115 Saarbrücken, Telefon: +49 (0) 681 / 99 24-0, E-Mail: info@orbis.de, www.orbis.de

Deutschland ♦ Frankreich ♦ Schweiz ♦ Österreich ♦ Niederlande ♦ USA ♦ China