

SAP Customer Success Story High Tech – Optik und Optronik



„In unserem Ramp-Up-Upgrade-Projekt ist es uns gelungen, die Laufzeit von fünf auf vier Monate zu verkürzen und bei den Projektkosten 10% unter dem Planwert zu liegen.“

Manfred Schmid, IT-Leiter, Carl Zeiss Optronics GmbH

AUF EINEN BLICK

Zusammenfassung

Die Carl Zeiss Optronics GmbH, ein führender Anbieter opto-elektronischer Sensorik-Produkte (Wärmebildgeräte, Laserentfernungsmesser ...), realisierte mit SAP Ramp-Up innerhalb von nur vier Monaten den Übergang von SAP R/3 zu mySAP ERP. Ziel war es, eine zukunftsfähige Basis für integrierte Prozesse zu schaffen und zusätzliche Synergien durch SAP NetWeaver Application Server und SAP NetWeaver Business Intelligence zu erschließen.

Internetadresse

www.carl-zeiss-optronics.com

Die wichtigsten Herausforderungen

- Umstellung der Systemplattform und Datenbanken im Zuge des Upgrades
- Implementierung eines neuen Workflows zur logistischen Rechnungslegung

Projektziele

- Übergang von SAP R/3 zu mySAP ERP
- Vereinheitlichung der Systemlandschaft
- Verbesserung der Geschäftsprozesse
- Engere Integration internationaler Servicepartner

Lösungen und Services

SAP Ramp-Up, mySAP ERP 2004, SAP NetWeaver Business Intelligence (SAP NetWeaver BI), SAP NetWeaver Application Server (SAP NetWeaver AS), SAP GoingLive Check, SAP EarlyWatch Alert

Entscheidung für SAP

- Schnelles Upgrade der Lösung mit SAP Ramp-Up
- Verringerung der Total Cost of Ownership durch eine einheitliche Systemplattform

Highlights der Implementierung

- Umstellung der Serverstrukturen und Datenbanksysteme
- 20 Prozent kürzere Projektdauer
- Projektkosten lagen mehr als zehn Prozent unter dem Planwert
- Simultane Umsetzung eines neuen Workflows zur logistischen Rechnungslegung
- Ersetzung von 50 % aller Modifikationen durch Standardfunktionalität

Hauptnutzen für den Kunden

- Schaffung einer zukunftsorientierten Basis für leistungsfähige, webbasierte Prozesse durch das Zusammenspiel von mySAP ERP, SAP NetWeaver BI und SAP NetWeaver AS
- Sicheres und schnelles Upgrade „in time and in budget“ mit SAP Ramp-Up
- Direkter Zugriff auf die jeweils „richtigen“ Ansprechpartner bei SAP über den Ramp-Up-Coach
- Vorzeitiger Zugriff auf die neuesten Funktionalitäten der aktuellsten Softwarelösungen von SAP

Implementierungspartner

SAP Consulting

Vorhandene Systemlandschaft

SAP R/3 (Version 4.6c),
SAP Internet Transaction Server (SAP ITS)

Datenbank

Oracle

Hardware

SUN

Betriebssystem

AIX

CARL ZEISS OPTRONICS GmbH

Schnelles und reibungsloses Upgrade auf mySAP™ ERP 2004 mit SAP® Ramp-Up

Die steigenden Anforderungen internationalisierter Märkte erforderten bei der Carl Zeiss Optronics GmbH, Oberkochen, ein rasches Upgrade von SAP® R/3® auf mySAP™ ERP, um länder- und unternehmensübergreifende Prozesse sicher und effizient über das Internet abwickeln zu können.

Als führender Anbieter opto-elektronischer Sensorik entwickelt, fertigt und vertreibt die Carl Zeiss Optronics GmbH weltweit High-Tech-Produkte wie beispielsweise Wärmebildgeräte und Laserentfernungsmesser, Visiersysteme, Periskope und stabilisierte Sensorplattformen sowie opto-mechanische Subsysteme. Für die 100-prozentige Tochter der Carl Zeiss AG besitzen Forschung und Entwicklung einen hohen Stellenwert. Die wichtigsten Kunden sind Systemfirmen und öffentliche Auftraggeber. Als Komplettanbieter sowie Technologie- und Programmpartner weitet Carl Zeiss Optronics seine internationalen Aktivitäten stetig aus. Das Unternehmen ist bereits in über 30 Ländern aktiv und beschäftigt mehr als 400 Mitarbeiter. Aktuelle Vertriebs-schwerpunkte sind Europa, der Mittlere Osten, Südafrika und Nordamerika.

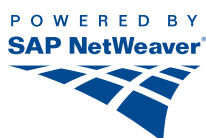
Internationale Partner online integrieren

Für das globale Geschäft benötigt Carl Zeiss Optronics leistungsfähige Systeme und Prozesse, um Partnerunternehmen online einbinden und Daten sowie Informationen zu Produkten und Services schnell kommunizieren zu können. Zu diesen Partnern zählen insbesondere Serviceunternehmen, die vor Ort die Wartung der Geräte beim Kunden übernehmen. Immer kürzere Technologiezyklen, sich ständig verändernde Kundenbedürfnisse und die Notwendigkeit, rundum effizient zu arbeiten, verstärkten den Handlungsbedarf des Unternehmens. Ein mittelfristig ohnehin geplanter Übergang von SAP R/3 auf mySAP ERP sollte daher genutzt werden, um zukunftsorientierte und effizientere IT-Strukturen aufzubauen. „Oberstes Ziel des Upgrade-Projekts war es, die Zusammenarbeit mit Partnern über webbasierte Prozesse zu verbessern. Zudem möchten wir künftig SAP NetWeaver® Business Intelligence (SAP NetWeaver BI) konsequent nutzen, um unsere Unternehmensplanung in einem einzigen System abzubilden und so für transparente Einblicke in alle Geschäftsabläufe zu sorgen“, erklärt Manfred Schmid, IT-Leiter und Projektverantwortlicher von Carl Zeiss Optronics.

„Mit SAP Ramp-Up ist es sehr gut möglich, Feedback und Ideen für die Weiterentwicklung der Lösung in die SAP-Entwicklung hinein-zutragen.“

Manfred Schmid, IT-Leiter, Carl Zeiss Optronics GmbH

Bislang griffen die weltweiten Servicepartner vergleichsweise umständlich über den SAP Internet Transaction Server (SAP ITS) auf die SAP R/3-Systeme des Unternehmens zu. Heute erfüllt diese Funktion der SAP NetWeaver AS, der mit mySAP ERP ausgeliefert wurde: Alle Serviceprozesse zur Instandhaltung und Wartung der High-Tech-Produkte bei den weltweiten Kunden beruhen beispielsweise bereits heute auf webbasierten Prozessen, die durch das Zusammenspiel von mySAP ERP, SAP NetWeaver BI und SAP NetWeaver AS deutlich reibungsloser ablaufen.



Weitere Prozesse werden folgen. „Nicht zuletzt eröffnen uns das Upgrade und die resultierende einheitliche Systemplattform auch die Möglichkeit, Betriebskosten zu reduzieren und die Total Cost of Ownership unserer IT-Landschaft zu senken“, ergänzt Manfred Schmid.

SAP Ramp-Up mit Schrittmacherfunktion

Der für die Umsetzung des Projekts vorgesehene Zeitraum für das Upgrade auf mySAP ERP 2004 war eng bemessen. Bis spätestens Anfang Juli 2005 sollte das Projekt abgeschlossen sein. „Wir erkannten die Möglichkeit, über den zeitlich vorgegebenen Produktivgang im Ramp-Up unternehmensinternen Handlungsdruck zu erzeugen. Das war sehr hilfreich, um die Aktivitäten innerhalb unserer Organisation zu fokussieren und schneller voranzutreiben“, berichtet Manfred Schmid. Nachdem auch der für das Hosting der Systeme zuständige externe Dienstleister HP in Jena ins Boot geholt worden war, stand dem Projektstart Anfang 2005 nichts mehr im Wege. Kontinuierlich unterstützt von SAP Ramp-Up, bereitete das vierköpfige Team von Carl Zeiss Optronics das Projekt sorgfältig vor: Mögliche Alternativszenarien wurden untersucht, Meilensteine definiert und Protokolle sowie Vorgehensweisen für Testszenarien erarbeitet. Schnell lernte das Projektteam um Manfred Schmid, weitere Vorteile von SAP Ramp-Up zu schätzen: „Mit SAP Ramp-Up ist es sehr gut möglich, Feedback und Ideen für die Weiterentwicklung der Lösung in die SAP-Entwicklung hineinzutragen.“

Upgrade in kurzer Zeit

Innerhalb von nur vier Monaten gelang es, das Upgrade abzuschließen und das neue Release exakt auf die individuellen Belange des Unternehmens einzustellen. Die Projektmannschaft zog frühzeitig alle Key User aus den Fachabteilungen von Carl Zeiss Optronics hinzu, um alle erforderlichen Prozesse entwickeln, abbilden und intensiv testen zu können. Für zusätzliche Implementierungssicherheit sorgte der SAP GoingLive Check, der Bestandteil des kostenlosen SAP-Ramp-Up-Servicepakets für mySAP ERP war. Dieser analysierte die Kerngeschäftsprozesse und sicherte einen erfolgreichen Produktivstart mit den richtigen Leistungsparametern sowie den stabilen technischen Betrieb. Intern lag der Aufwand für das Upgrade bei etwa 225 Manntagen.

Erfolgsfaktor SAP-Ramp-Up-Coach

Neben der hohen SAP-Kompetenz des internen Teams bei Carl Zeiss Optronics begründete auch die intensive Zusammenarbeit mit den Entwicklern von SAP den raschen Projekterfolg. Für eine einfache und reibungslose Kommunikation sorgte der Ramp-Up-Coach. Als zentraler Ansprechpartner von SAP Consulting stand er Carl Zeiss Optronics vor Ort zur Seite und sorgte unter anderem dafür, dass drängende Fragen und Kundenmeldungen stets den richtigen Ansprechpartner bei SAP erreichten. „Unser SAP-Ramp-Up-Coach hat maßgeblich dazu beigetragen, dass das Zusammenspiel von internen und externen Kräften reibungslos funktionierte. Dadurch war es sogar möglich, die Laufzeit des Projekts von fünf auf vier Monate – also um 20 Prozent – zu verkürzen“, berichtet Manfred Schmid. Auch die Projektkosten lagen um mehr als zehn Prozent unter dem Planwert.

Schnelle Reaktion auf Kundenmeldungen

Ein besonderes Kürzel in der Kopfzeile kennzeichnete während des Upgrades die Kundenmeldungen von Carl Zeiss Optronics als Nachrichten eines Ramp-Up-Kunden. So gewährleistete SAP während des Projekts eine bevorzugte Unterstützung und beschleunigte Bearbeitungszeit. Der direkte Austausch mit dem Ramp-Up-Coach ermöglichte und ergänzte neben der schnellen Lösung akuter Probleme zugleich den wechselseitigen Wissenstransfer. Davon profitierte sowohl das IT-Team von Carl Zeiss Optronics als auch SAP. Insgesamt mussten lediglich 19 Meldungen mit einer durchschnittlichen Bearbeitungszeit von eineinhalb Tagen aufgemacht werden.

Mehr Branchenorientierung in mySAP ERP 2004

„Im Zuge des Upgrades konnten wir rund 50 Prozent aller individuellen Modifikationen des bisherigen Releases durch Standards von mySAP ERP 2004 ablösen. Für uns ein klares Indiz dafür, dass es SAP immer besser gelingt, sich in die Bedürfnisse von Unternehmen hinein zu versetzen und die Anforderungen industrieller Prozesse in den Lösungen abzubilden“, so Manfred Schmid. Weiterhin führte das Projektteam simultan einen neuen Workflow zur logistischen Rechnungsprüfung ein, um den Vorgaben der Konzernmutter zu entsprechen. Erfolgte die Rechnungsprüfung bis dahin noch über die Finanzkonten, so wird sie heute objektorientiert über die Materialwirtschafts-Belege vorgenommen, die den tatsächlichen Wareneingang dokumentieren.

Hohe Akzeptanz und stabile Performance

Durchweg positiv bewerten die rund 220 Anwender und 17 Key-User bei Carl Zeiss Optronics das neue mySAP ERP. Sie akzeptierten die veränderte Oberfläche des neuen SAP GUI 6.40 schnell. „Alle Standardauswertungen werden sehr gut angenommen“, so Manfred Schmid. Auch mit der Performance zeigt sich der IT-Leiter zufrieden: „Das System läuft stabil und erweist sich als sehr leistungsfähig“. Das belegt die tägliche Auswertung der Protokolle von SAP EarlyWatch Alert. Der vollautomatisierte Diagnoseservice überwacht die wichtigsten administrativen Bereiche der SAP-Landschaft von Carl Zeiss Optronics. Er liefert aktuelle Informationen zur Leistung und Stabilität des Systems.

Synergien erschließen

Im neuen Geschäftsjahr konzentriert sich das Team um Manfred Schmid nun darauf, vor allem die Potenziale von SAP NetWeaver BI voll auszuschöpfen. Carl Zeiss Optronics will weg von unüber-

„Auf die Unterstützung von SAP Ramp-Up werden wir jederzeit gerne wieder zurückgreifen.“

Manfred Schmid, IT-Leiter, Carl Zeiss Optronics GmbH

sichtlichen, fehleranfälligen Excel-Auswertungen: „Unser nächstes Ziel ist es, alle Unternehmenskennzahlen in SAP NetWeaver BI abzubilden, um unseren Entscheidern und Mitarbeitern ein umfassendes und anwenderfreundliches Reporting zur Verfügung zu stellen“, so der IT-Leiter. Auch die Planungs- und Simulationsfunktionalitäten von mySAP ERP stehen im Mittelpunkt zukunftsorientierter Überlegungen: Im Zusammenspiel mit SAP NetWeaver BI sieht Manfred Schmid wichtige Potenziale und Synergien für eine weiter optimierte Unternehmensplanung und -führung: „Unserer Strategie entsprechend bauen wir zunächst intern das erforderliche Know-how auf, um uns unseren Zielen mittelfristig Schritt für Schritt zu nähern. Auf die Unterstützung von SAP Ramp-Up werden wir dabei jederzeit gerne wieder zurückgreifen.“

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™



**SAP Deutschland
AG & Co. KG**

Neurottstraße 15a

69190 Walldorf

T 08 00/5 34 34 24 *

F 08 00/5 34 34 20 *

* gebührenfrei in Deutschland

T +49/18 05/34 34 24 **

F +49/18 05/34 34 20 **

** gebührenpflichtig

E info.germany@sap.com

www.sap.de

Kostenloser Online Newsletter

www.sap.de/sapimfokus