

Den digitalen Kurs neu gesetzt

Auf offener See, am Motorrad, der Baumaschine, dem Traktor und anderen Spezialfahrzeugen braucht es Instrumente, die unter härtesten Bedingungen zuverlässig funktionieren und höchste Präzision bieten. Solche Geräte entwickelt und produziert die Veratron AG. Dabei wird sie nun von einer zuverlässigen ERP-Lösung unterstützt.



Die attraktiven, robusten, benutzerfreundlichen und qualitativ hochstehenden Outdoor-Instrumente der Veratron AG bieten unter den rauesten Bedingungen entscheidende Vorteile. Sie werden seit über 25 Jahren von namhaften Produzenten von Yachten oder Sport- und Segelbooten sowie von Motorrädern, Baumaschinen und landwirt-

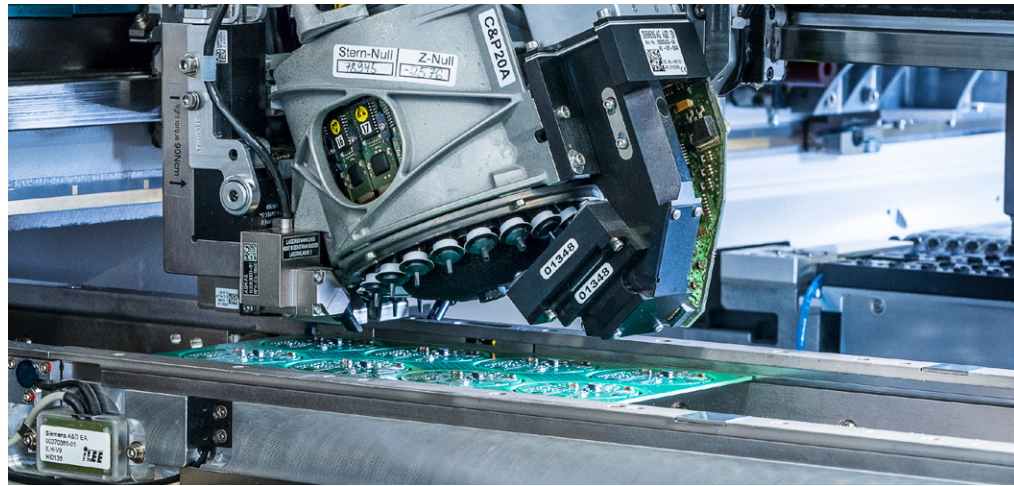
schaftlichen Nutzfahrzeugen verwendet. Als das Unternehmen nach einem Management-Buy-out und der Ablösung aus dem Mutterkonzern eine neue ERP-Lösung brauchte, waren die Bedingungen ebenfalls nicht ganz leicht: präzise nach sechseinhalb Monaten musste eine neue, schlanke und kostengünstige ERP-Lösung in See stechen.

Ausgangslage

Navigation, Motorüberwachung, Kommunikation und Information: Dafür design, entwickelt und produziert die Veratron AG aus Rüthi (SG) hochpräzise Instrumente. Seit einem Management-Buy-out und der Ablösung vom internationalen Grosskonzern Continental betreibt sie dieses Geschäft selbständig. Dadurch musste sie selbst die Prozessverantwortung übernehmen und das bedeutete auch, die IT-Strukturen aus jenen des Konzerns zu lösen und eine neue ERP-Lösung einzuführen. Dabei tickte die Zeit und die Veratron AG startete zu einer ganz besonderen Regatta.

Die Lee-Boje

Der Startpunkt – die sogenannte Lee-Boje, um in der Fachsprache der Segler zu bleiben – war eine überdimensionierte Konzernlösung. «Das hochspezialisierte SAP-System bildete die globalen Konzernbedürfnisse ab, war aber für unsere kleine Unternehmenseinheit viel zu aufwendig»,



Präzise Technik: die Veratron AG stellt unter anderem Instrumente für Motorräder her.

sagt Hans Bauer, CEO der Veratron AG. «Wir wollten eine schlanke und kostengünstige Lösung, die alle aktuellen Bedürfnisse abdeckt und für künftige Entwicklungen skalierbar ist.»

Die Luv-Boje

Zusätzliche Herausforderungen waren der eng gesteckte Kostenrahmen und die Zeit. Für den Go-live der neuen

ERP-Lösung blieben dem Unternehmen weniger als sieben Monate. Es musste das Ziel, also die Luv-Boje, zwingend am 1. Januar 2019 erreicht haben. Zu diesem Zeitpunkt musste die neue ERP-Lösung reibungslos funktionieren und einsatzbereit sein. Ausserdem sollten die Kunden von den Umstellungen nichts spüren und das operative Geschäft durfte nicht beeinträchtigt werden.

Zielsetzung

Die Veratron AG verglich mehrere Systeme. Einerseits setzte die hohe Funktionalität, die dem Unternehmen bereits aus der Konzernlösung bekannt war, die Messlatte hoch. Andererseits musste eine Lösung her, die ein künftiges KMU mit 100 Mitarbeitenden in den verbleibenden knapp sieben Monaten implementieren und nutzen kann – zu verkraftbaren Betriebskosten. Es sollte eine nachhaltige und entwicklungsfähige Lösung sein, die verschiedene Bedürfnisse rund um die Digitalisierung und die Industrie 4.0 abdeckt.

Kurs gesetzt

Es war der Veratron AG rasch klar: Die erwartete Leistung, ein vertretbarer Aufwand für die Umstellung und die Einhaltung des knappen Zeitrahmens konnte nur eine SAP-Lösung bieten. Ausserdem würde dadurch die jahrelange Erfahrung

«Uns blieben weniger als sieben Monate Zeit – und der Kostenrahmen war eng gesteckt.»



Hans Bauer
CEO
Veratron AG

mit SAP-Produkten und das aufgebauete Know-how bewahrt.

Crew besetzt

Die Veratron AG wählte die oneresource AG als Umsetzungsexperten – ein SAP-Partner, in den Hans Bauer aufgrund der bestehenden Geschäftsbeziehungen viel Vertrauen hatte. Durch den Best-Practice-Ansatz und eine auf KMU ausgerichtete Implementierungsmethodik konnte oneresource eine rechtzeitige Umsetzung garantieren. Darüber hinaus

passte der SAP-Experte die Kosten der gesamten Projektlaufzeit inklusive der künftigen Wartung auf die Bedürfnisse der Veratron AG an.



Lösung

Am 1. Januar 2019 war das alte, hochkomplexe SAP-System des Konzerns tatsächlich durch eine schlanke SAP-Best-Practice-Lösung ersetzt – ohne operative Probleme und ohne Troubleshooting.

Wind in den Segeln

Sämtliche Geschäftsprozesse wie Personalverwaltung, Buchhaltung, Vertrieb, Einkauf, Produktion und Lagerverwaltung wurden termingerecht in die ERP-Lösung SAP S/4HANA eingebunden. Zusätzlich wurden eine EDI-Lösung sowie eine integrierte Zollsoftware eingeführt. «Die technische Kompetenz, die Flexibilität und die Verlässlichkeit des Partners sowie die zielgerichtete Projektleitung machten die Einhaltung des engen Terminplans überhaupt erst möglich», sagt CEO Hans Bauer.

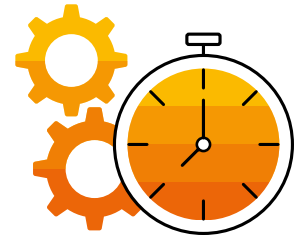
Die Crew war entscheidend

Im gleichen Atemzug lobt er auch seine Mitarbeitenden: «Neben dem richtigen Dienstleister sind die Mitarbeitenden das Wichtigste. Im Projektteam waren nur Leute, die sich mit SAP bereits auskannten. Sie mussten



Lagerbestände der Veratron AG werden heute in Echtzeit aktualisiert.

mitziehen und davon überzeugt werden, dass dieses neue SAP Best Practice System für unsere Anforderungen ausreicht. Deshalb banden wir sie bereits im Vorfeld in das Projekt ein und schworen sie auf das sportliche Ziel ein. Ihr leidenschaftlicher Einsatz war das A und O des Projekts und gemeinsam mit dem kompetenten SAP-Experten matchentscheidend, dass wir den Termin einhalten konnten.»



Problemlose Ablösung:

Zum gesetzten Termin und ohne operative Probleme wurde das alte IT-System ersetzt.

Nutzen

Mit dem neuen ERP-System haben alle Projektbeteiligten Zugang zu allen wichtigen Informationen. Neue Kunden können nun innerhalb kurzer Zeit komplett digital bedient werden, was einen grossen Marktvorteil bedeutet. Medienunterbrüche wurden nahezu beseitigt und die Gestaltung und Steuerung unternehmensübergreifender Prozesse ist heute viel leichter. Solche Prozesse und Abhängigkeiten zu verstehen, vereinfacht auch künftige Prozessinnovationen.

Ruder geradeaus

Dank der neuen Benutzeroberfläche sank ausserdem der Trainingsbedarf der Mitarbeitenden deutlich. Die jährlichen Kosten für den Betrieb des Systems liegen klar tiefer und Ent-

«Die Mitarbeitenden und der kompetente Dienstleister waren matchentscheidend.»

Hans Bauer

CEO
Veratron AG

scheidungen sind dank der Echtzeit-Darstellung von Ergebnissen schneller und leichter zu treffen. Das System ist stabil, ausfallsicher und performt auf hohem Niveau. Und es bietet die beruhigende Gewissheit, dass künftige Projekte und Anforderungen leicht realisierbar und skalierbar sind.

Mehrere Bootslängen Vorsprung

«Wir sind positiv überrascht und zufrieden, dass wir die Transformation der Konzernstrukturen in eigene Strukturen in so kurzer Zeit und ohne operative Probleme bewältigen konn-

ten», sagt CEO Hans Bauer. «Für uns ist die Digitalisierung keine Gefahr mehr, sondern eine Chance. Wir können dadurch besser sein als unsere Mitbewerber und unsere Stellung am Markt weiter festigen und sogar ausbauen. Nun gilt es, die künftigen Mehrwerte durch vorhandene SAP-Technologien wie IoT (Internet of Things: Technologien einer globalen Infrastruktur der Informationsgesellschaften) und Machine Learning gezielt zu prüfen und für Kundennährwerte aufzubauen.»

Zu den Vorteilen



Vorteile

Sicherheit

- Stabiles und ausfallsicheres System
- Sichere Integration von Geschäftspartnern
- Planungssicherheit durch Skalierbarkeit

Convenience

- Alle Informationen sind für alle Beteiligten zugänglich
- Schnelle und digitale Bedienung neuer Kunden
- Schnellere und leichtere Entscheidungen

Kosteneinsparung

- Tiefere Betriebskosten
- Weniger Trainingsaufwand der MA
- Einfache Steuerung von Prozessen



Veratron AG
Industriestrasse 18
CH-9464 Rüthi SG
+41 71 7679 111



Hans Bauer
CEO Veratron AG

Besuchen Sie uns online
veratron.com



oneresource ag
Zürcherstrasse 65
CH-9500 Wil SG
+41 71 950 55 55
info@oneresource.com



Paolo Strever
CEO

Ihr Ansprechpartner

Mit Business Consulting und SAP Solution Consulting bietet die oneresource ag das Know-how zur Business- und Systemtransformation. Basierend auf SAP S/4HANA Best-Practice-Prozessen wählt oneresource den kürzesten Weg zum Erfolg. Dabei stehen die Bedürfnisse des Kunden im Zentrum. Die schrittweise Entwicklung zur Intelligent Enterprise ermöglicht die umfassende Nutzung des SAP Digital Core.