

Auf dem Weg zur digitalen Erlebniswelt

V-Zug Das Unternehmen löst seine stark individualisierte, historische ERP-Plattform mit SAP S/4 Hana ab. CEO Dirk Hoffmann über die Erfahrungen und den aktuellen Projektstand.

VOLKER RICHERT UND ECKHARD BASCHKE

W er in der Schweiz heute ein Digitalisierungsprojekt von besonderer Grössenordnung erleben will, kommt an der V-Zug nicht vorbei. Ungewöhnlich ist der Besuch schon deshalb, weil das in China, Australien und ganz Europa tätige Unternehmen fast alle Produkte inmitten der Stadt Zug auf einem riesigen Areal produziert. Das Unternehmen, zu dem neben der V-Zug auch die Töchter Sibir und Gehrig mit insgesamt rund 2000 Mitarbeitern gehören, ist Teil der Metall Zug Gruppe und bildet den Geschäftsbereich Haushalt-Apparate, den grössten Teil der rund 3500 Köpfe zählenden Industrieholding.

Die V-Zug ist derzeit dabei, die gesamte Informatik fit für die Zukunft zu machen und SAP S/4 Hana einzuführen. Zentrales Ziel ist, künftig mit Echtzeitdaten arbeiten zu können und die gesamten Prozesse fähig für die Industrie 4.0 zu machen. Damit wird, so CEO Dirk Hoffmann, SAP das digitale Rückgrat und Stammdatensystem bilden, an das die Kernelemente des Unternehmens gehängt werden. «Das historisch gewachsene, im Laufe der Zeit zu rund 80 Prozent hochindividualisierte ERP-System hat das Lebensende erreicht», begründet er die zwingende Erneuerung.

Das umfangreiche Projekt, es wurde Ende letzten Jahres gestartet und soll im kommenden Frühjahr im Kern abgeschlossen sein, liess der CEO stabsmässig vorbereiten. Es wurden Best-Practice-Templates erarbeitet sowie möglichst standardisierte Blueprints für die Prozesse. Von den ursprünglich 65 Teilsystemen sollen künftig noch 20 bis 30 übrig bleiben. Zentral sei dabei, dass wichtige Kernprozesse wie beispielsweise das hausinterne, V-Zug von der Konkurrenz durch seine Ausgereiftheit unterscheidende Servicemanagement, nahtlos ins SAP-System eingebunden wird. «Schnittstellen zu



Roche: Am 11. November 1998 war noch kein wirklicher Schwerpunkt der Seite erkennbar. Heute wirkt der Auftritt deutlich charmanter.



bauen, das ist die grosse Kunst», so Hoffmann.

Heute arbeiten rund 25 interne und 25 externe Mitarbeiter in einem wenige hundert Meter vom Firmengelände entfernten separaten Grossraumbüro an der Umsetzung. Ihre Arbeit steht unter der ständigen Kontrolle der gesamten Geschäftsleitung, die sowohl dem Gruppenchef wie dem Verwaltungsrat die Fortschritte zu rapportieren hat. Denn nicht nur die Töchter Sibir und Gehrig, sondern alle Unternehmen des Mutterhauses könnten nach erfolgreicher Einführung bei der V-Zug dereinst die mit SAP geschaffene neue Basis nutzen.

Neue Anforderungen an die Mitarbeiter
Zusammengezogen wurden für das Projekt die besten Leute aller Altersklassen, bei denen wesentliches Prozessverständnis vorausgesetzt werden konnte. Sie tragen die Verantwortung für die Projektmodule und auch die Budgetverantwortung. Diesen Teilprojektleitern habe man jeweils Externe beigelegt, die den systemtechnischen,



«Schnittstellen zu bauen, das ist die grosse Kunst.»

Dirk Hoffmann
CEO V-Zug

digitalen Aspekt von SAP gleichsam als Coaches einbringen. Ausserdem arbeite man seit dem strategischen Vorprojekt mit Oneresource und seit der Realisierung zusätzlich mit der Intelligence Group als Implementierungspartner zusammen. In diesem Dreieck laufe die Umsetzung nach einem bis ins Detail durchgeplanten Zeitplan.

Nimmt man den Gotthardt-Tunnelbau zum Vergleich, erklärt Hoffmann weiter, habe man inzwischen den Durchbruch der Bohrungen von zwei Seiten, der SAP- und der Prozessseite, geschafft. «Noch fliessen die Daten zwar nicht in Echtzeit, aber die Schnittstellen funktionieren bereits im Prinzip.» Es gehe also nun darum, den Tunnel auszubauen. Derzeit bilde die Anbindung der Kernprozesse im Vertrieb und beim Servicemanagement die Herausforderung. «Während einzelne Module vor der Zeit sind, hinken wir an diesen Stellen noch hinterher.»

Nach seinen Erfahrungen des nun fast ein Jahr laufenden Projekts gefragt, weist er auf die grösste Herausforderung eines Digitalisierungsvorhabens hin: «Wir arbei-

ten künftig anders zusammen und das sorgt für Unsicherheiten bei den Mitarbeitern.» Deshalb werden schon jetzt künftige Superuser zeitweise ins Projekt eingebunden. Für sie gibt es Tage der offenen Türen beim Umsetzungsteam und beispielsweise einmal im Monat einen «Marketplace» für alle Interessierten, um fertige Teile des neuen Systems auszuprobieren. «Kommunikation ist zentral», betont Hoffmann.

Auf der Zielgeraden

Zwar sei man dazu «gezwungen» gewesen, ein neues digitales Rückgrat zu bauen. Doch mit dem Digitalisierungsprojekt erreiche man viel mehr, und Zeiteinsparungen seien nur der sichtbarste Teil. Vielfach könne man auch proprietäre Systeme ablösen. «Die Digitalisierung ist für uns

ein Unterstützungsinstrument für digitalisierte Wertschöpfungsketten, und darin sehen wir erhebliches Verbesserungspotenzial.» Das reiche von der Wettbewerbsfähigkeit am Standort Zug über die intelligente Vernetzung der Produkte bis zur digitalen Erlebniswelt der Kunden.

Angestrebt werde ein doppeltes Ziel: Nach innen möglichst schlanke Industrie-prozesse – vom Einkauf, der Beschaffung bis zur Fertigung und Montage –, um Effizienzgewinne zu realisieren. Und nach aussen eine digital unterstützte Erlebniswelt schaffen, indem vernetzte Geräte das Waschen und Kochen für die Kunden noch mehr vereinfachen. All das ist ohne ein digitales Rückgrat nicht möglich und mit SAP schaffe man die Voraussetzung dafür, so Hoffmann.

Für hiesige KMU gemacht

Bus Pro Für die Buchhaltungs- und Administrationsbedürfnisse vieler KMU sind erweiterbare Standard-Softwarelösungen passend. Eine solche entwickelt und vertreibt das Winterthurer Unternehmen seit den 90ern.

ISABEL STEINHOFF

Buchhaltung ist nicht jedermanns Sache, aber doch braucht sie jeder noch so kleine Betrieb. Wer diese Aufgabe nicht aus der Hand geben oder mittels mühsamer Excel-Tabellen erledigen möchte, kann sich das Leben mittels Software erleichtern. Individualisierbare Standard-Softwarelösungen sind in der Regel kostengünstiger und decken die wichtigen Aufgaben ab.

Seit 1990 vertreibt das Schweizer KMU Bus Pro – kurz für Business-Programm – eine modular aufgebaute Buchhaltungssoftware. Das Besondere: Verkauft werden nicht Versionen des Programms, sondern der Kunde erwirbt das Benützungrecht für die Software für einen Zeitraum seiner Wahl. Das bedeutet, dass jegliche Updates inbegriffen sind. Das war lange Zeit praktisch ein Alleinstellungsmerkmal auf dem Schweizer Markt. Auch arbeitet Bus Pro heute noch mit einem Freemium-Modell, bei dem die Finanzbuchhaltung gratis ist und erst die weiteren Module, die nach Belieben angehängt werden können, kosten. Dazu zählen zum Beispiel Auftragsverwaltung, Lagerbewirtschaftung, Finanzen/Controlling, Lohnbuchhaltung, aber auch die Abwicklung von Verkaufs- und Marketingprozessen. Zudem können auch

externe Dateien integriert werden. «Was Bus Pro einzigartig macht», erklärt Geschäftsführer Rainer Erismann, «ist seine Einfachheit. Der Schweizer Anwender will Arbeiten schnell und unkompliziert erledigen.» Da er daneben aber auch anspruchsvolle Bedürfnisse für individuelle Anpassungen habe, sei die ideale Software ein Spagat aus Flexibilität und Professionalität. Und diese scheinbaren Gegensätze vereint Bus Pro. Das Unternehmen aus Winterthur und die rund vierzig Bus Pro-Partner unterstützen ihre Kunden persönlich mit erfahrenen Supportmitarbeitern. Mit Markterfahrung von über 25 Jahren beschreibt der Firmenchef Bus Pro als «kaum übertroffene Gesamtlösung sowohl für Anfänger wie auch für Profis, und dies zu einem moderaten Preis».

Typische Kunden sind KMU aus Handel, Gewerbe und Dienstleistung mit bis zu zwanzig Mitarbeitenden.

Typische Bus Pro-Kunden sind gemäss Firmenchef KMU aus Handel, Gewerbe und Dienstleistung, mit ungefähr einem bis zwanzig Mitarbeitenden und mit einem Bedürfnis nach einer praktischen, schnellen und zuverlässigen Business Software. Aber auch vermehrt Startups, da sie Bus Pro ohne grosse Anfangsinvestitionen sofort einsetzen können. Ein weiterer Kundenkreis besteht aus Treuhändern, die Bus Pro für ihre Mandate verwenden. Weniger geeignet sei die Standardlösung von Bus Pro für Produktions- und Fertigungsunternehmen, die Produktionssysteme (PPS) benötigen, oder für

Grossunternehmen mit komplexen Abläufen und sehr grossen Volumen, die eine aufwendigere Lösung erfordern.

Trend zur Cloud-Lösung

Ein klarer Trend in der Software-Branche ist der Cloud-Service. Auch Bus Pro bietet bereits seit einiger Zeit eine Bedienung über den Webbrowser oder via Mobile-App an. Eine Live-Demo davon kann man sich auf der Website anschauen und das Produkt vor dem Kauf bereits testen. Damit hat man die Buchhaltung und Auftragslage nicht nur immer zur Hand, sondern es erledigt sich auch die Frage nach dem Betriebssystem, denn bis anhin gab es die Software nur für Windows-Rechner. «Ausserdem hätten wir früher immer wieder Kompromisse bei den Funktionen machen müssen, wenn wir ein Hybrid-Bus Pro herausgegeben hätten», sagt Erismann. «Windows ist bei administrativen Arbeiten einfach häufiger anzutreffen und vermutlich auch heute noch günstiger.»

Die Konkurrenz durch neue internationale Anbieter von Cloud-Lösungen hat in den letzten Jahren stark zugenommen. Gemäss eigenen Angaben verzeichnet Bus Pro aber keinen Rückgang in seinen Lizenzierungen. Im Gegenteil verlängerten viele Kunden auch heute noch ihre Lizenz auf Jahre im Voraus. «Wir haben den grossen Vorteil, dass wir uns seit 25 Jahren ausschliesslich auf den Schweizer Markt konzentrieren und deshalb die Aufgaben und Wünsche der hiesigen Unternehmer und auch das regulatorische Umfeld gut kennen. Zudem bekommt der Anwender eine lokal verankerte, sprachlich und kulturell gewohnte Unterstützung», fasst Erismann das Erfolgsrezept des Unternehmens zusammen.

ANZEIGE

IT-Jobs mit Auszeichnung

ProjektleiterIn OpaccERP
Frontend-EntwicklerIn
E-Commerce
Verkaufspersönlichkeiten
und weitere

Besuchen Sie uns an der topsoft, Halle 5, Stand 33

TOP COMPANY
VON MITARBEITERN EMPFOHLEN

FRIENDLY WORK SPACE

www.opacc.ch/karriere