

Zusatzlösungs-Fabrik mit Blick auf die gesamte Prozesskette

„Wegweiser für den Umstieg auf HANA“

Ihre über 70 Zusatzlösungen enthalten nicht nur geballtes Branchen Know-how. Auch beim Umstieg auf HANA dienen sie als Wegweiser. Markus Koch, Branchenmanager Maschinen- und Anlagenbau von der All for One Steeb AG im Interview.

E-3: Warum überhaupt Zusatzlösungen für den Einsatz von SAP?

Koch: Natürlich sind die SAP Branchenlösungen bereits funktional sehr umfassend. Dennoch handelt es sich hierbei um einen gewissen Anzug von der Stange. Die Kundenwünsche gingen daher oft viel weiter, um gerade branchenspezifische Anforderungen noch besser abdecken zu können und Funktionen vorteilhaft zu bündeln. Beides haben wir in unseren Zusatzlösungen berücksichtigt – neben der Tatsache, dass sie kostengünstig und schnell genutzt werden können.

E-3: Was heißt kostengünstig?

Koch: Unser Lizenzmodell beinhaltet keine userabhängige, werksabhängige oder buchungskreisabhängige Nutzung. Vielmehr ist nur ein Einmalbetrag zu entrichten, egal wie viele SAP-User damit arbeiten und wie sie eingesetzt werden. Davon ausgenommen sind lediglich Drittprodukte.

E-3: Bei der Nutzung von zusätzlicher SAP-Funktionalität sind meist Projekte erforderlich. Bei Ihren Zusatzlösungen auch?

Koch: Bereits bei der Entwicklung wurde berücksichtigt, dass Installation und Live-Verwendung in den Prozessen smart und mittelstandsgerecht von statten gehen. Unsere Zusatzlösungen setzen direkt auf dem SAP Switch Framework auf. Jede Lösung wird per Mausklick innerhalb eines Prozesses aktiviert und mit Feineinstellungen ganz auf den User-Bedarf ausgerichtet.

E-3: Und wie lange dauert das dann?

Koch: Knapp zwei Stunden, maximal 5 Tage, im Schnitt etwa 1,5 Tage. Das hängt von der Zusatzlösung und etwa von den User-Profilen ab. Unsere Zusatzlösungen sind alle releasefähig, es gibt sie für Geschäftsführung, Administration, Finanzen, Beschaffung, Vertrieb, Services, Engineering, Fertigung, Lagerverwaltung und Versand.

E-3: Sie bieten aktuell über 70 Zusatzlösungen an. Warum derart viele?

Koch: Wir betreuen die größte SAP Mittelstandskundenbasis in der deutschsprachigen Region und konzentrieren uns konsequent auf wenige Branchen, da kommt geballtes Branchen- und Prozess Know-how zusammen. Zudem sind die Herausforderungen keineswegs immer identisch.

E-3: Im Zusammenhang mit ihren Zusatzlösungen stößt man oft auf „virtuelle Zusatzlösungs-Fabrik“. Was hat es damit auf sich?

Koch: Sie dient Anwendern dazu, die Verbesserungspotenziale unserer Zusatzlösungen einfacher aufspüren zu können.

Der Zugang erfolgt über www.all-for-one.com. Wichtig: Der Blick führt dabei stets über die gesamte Prozesskette. Die virtuelle Zusatzlösungs-Fabrik schließt daher alle Abteilungen und Bereiche eines typischen mittelständischen Fertigungsunternehmens mit ein.

E-3: Was heißt das für die Praxis?

Koch: Im Vertrieb lässt sich die Schlagkraft mit unserer Desktop-Office-Integration erhöhen und Sales Dokumente zielgerichteter gestalten, in der Fabrik mit unserem Meister-Cockpit eine bessere Übersicht von Kapazitäts- und Materialverfügbarkeiten und Terminen realisieren oder in der gesamten Logistik mittels Lieferplanabrufen und externen Logistikdienstleistern die Versorgung der Lager / Konsignationslager wirkungsvoller steuern. Für jede Aufgabenstellung zeigt die virtuelle Zusatzlösungs-Fabrik auf, wie und welche Zusatzlösungen die Arbeit mit SAP schneller, einfacher und besser machen.

E-3: Welche Rolle spielen Ihre Zusatzlösungen beim Umstieg auf HANA?

Koch: Wir haben unsere Zusatzlösungen derart robust entwickelt, dass sie zunächst in gewohnter Weise und gleicher Qualität auch auf einer HANA Plattform voll funktionsfähig sind. Die Performance Vorteile von HANA müssen dabei nicht einmal annähernd ausgeschöpft werden. HANA bietet jedoch viel mehr als nur Performance Vorteile.

E-3: Was bedeutet das?

Koch: Unser gesamter Marktauftritt konzentriert sich auf wenige ausgewählte Branchen. Unsere Zusatzlösungen enthalten daher eine Branchenkompetenz in sehr hoher Ausprägung. Mit diesem Know-how können wir die individuellen Einsatzszenarien für HANA nicht nur deutlich fundierter und konkreter evaluieren. Auch der Vorher / Nachher Vergleich einer konkreten, kundenindividuellen Anwendungslandschaft, für den wir in unserer HANA Enterprise Cloud entsprechende Testszenarien anbieten, liefert unter Einbezug unserer Zusatzlösungen wesentlich aussagekräftigere Ergebnisse. Unsere Zusatzlösungen sind daher wegweisend für den Umstieg auf HANA.



Markus Koch, Branchenmanager Maschinen- und Anlagenbau, All for One Steeb AG

www.all-for-one.com