



26.11.2013 // Von: Friederike Orths



Foto: Horex

SAP Business All-in-One beim Motorradhersteller

Horex: Branchenlösung für Unikate

Horex hat die SAP-Mittelstandssoftware SAP Business All-in-One eingeführt. Die Augsburger Motorradmanufaktur nutzt die entsprechende Branchenlösung für Sonderfahrzeugbau und Einzelauftragsfertiger.

Was kann man tun, um eine Traditionsfirma auf einen modernen Kurs zu bringen? Neue Ideen und exzellente Mitarbeiter stehen sicher ganz oben auf der Liste. Doch auch eine zeitgemäße Unternehmenssoftware gehört zu den wichtigsten Voraussetzungen, wie das Beispiel des Augsburger Motorradherstellers [Horex](#) GmbH zeigt. Doch das neue Führungsgespann [Clemens Neese](#) und [Fritz Rombach](#) stieß zunächst auf Widerstand: Zu kompliziert, teuer und aufwendig, waren einige Skeptiker überzeugt. Der CEO Neese und der Vice President Sales & Services Rombach mussten viel Überzeugungsarbeit leisten, setzten sich jedoch letztlich durch: »Mittlerweile sind auch die letzten Skeptiker überzeugt, dass unsere Entscheidung für SAP genau die richtige war. Zudem kam unsere SAP-Einführung keine Sekunde zu früh. Oder im Klartext, es wäre eine mittlere Katastrophe, hätten wir SAP heute nicht«, so Rombach.

Rund 3.000 Einzelteile einer Maschine, allein die Hälfte davon im Motor – etwa 100 Lieferanten halten die Fertigungstiefe für die neue Horex möglichst gering. So kann sich die Manufaktur vor allem auf Montage, Testen und Einfahren konzentrieren. Jede Maschine ist eine personalisierte Einzelanfertigung. Hierfür arbeiten bei der Horex GmbH zehn User mit einer vorkonfigurierten SAP-Business-All-in-One-Branchenlösung für Sonderfahrzeugbau und Einzelauftragsfertiger von SAP-Partner [All for One Steeb](#).

SAP-Business-All-in-One-Branchenlösungen »noch viel zu wenig bekannt« (Clemens Neese, Geschäftsführer Horex GmbH)

Um sicherzustellen, dass jeder Fertigungsschritt immer gleich abläuft, gingen zunächst die SAP-Module FI, CO und die Materialwirtschaft live, gefolgt von Produktionsplanung und Vertrieb. »Im gleichen Zuge haben wir unsere Prozesse dokumentiert, übrigens direkt in SAP, und damit gleichzeitig auch einen Großteil der Arbeiten zur Zertifizierung durch das Kraftfahrzeugbundesamt miterledigt«, freut sich Michael Mader, Projektingenieur und SAP-Projektmanager bei Horex. »Noch viel zu wenig bekannt sind die SAP Business All-in-One Branchenlösungen für den Mittelstand«, lautet das Fazit von Neese und Rombach. »Wir hatten zwar viel Überzeugungsarbeit zu leisten, das weit verbreitete Vorurteil, SAP sei zu groß, zu mächtig und zu teuer für den Mittelstand, trifft jedoch nach unseren Erfahrungen schlichtweg nicht zu«.

Mehr zum Thema: Mittelstand, SAP Business All-in-One

Diese Artikel könnten Sie auch interessieren:



SAP-Partnernetz United VARs

Von der Star Alliance der Lufthansa lernenDie United Value Added Resellers (kurz: United VARs) unterstützen schon sechs Jahre nach ihrer Gründung mehr als 8.000 Mittelständler weltweit. Detlef Mehlmann von All for One Steeb zur Mission der SAP-Partner-Community.



Interview mit Andreas Naunin

Big Data: Auch für Mittelstand ein ThemaEntgegen Unkenrufen über passiven Mittelstand in Sachen SAP HANA glaubt Andreas Naunin, Vorstand bei SAP-Partner All for One Steeb, fest an eine wichtige Rolle von SAP HANA im Mittelstand.



Business Intelligence

Die Analytik-Fehler der KMUsMassig Rohdaten statt aussagekräftiger Charts - viele Mittelständler könnten BI systematischer betreiben: Was SAP BusinessObjects und Partner cormeta leisten.

0 Kommentare

★ 0



Die Diskussion starten...

Neueste

Gemeinschaft

Teilen

Einloggen

Abonnieren

Disqus deiner Seite hinzufügen

Relevante Blogs

SCN-Blogs
SAP-Blogs
Forbes-Blogs