



SUCCESS STORY ELEMENTAR

SAP S/4HANA Cloud und SAP CX – eine elementare Verbindung

„Das Projekt steckte voller Herausforderungen, denen die C_{PRO} INDUSTRY mit großer Flexibilität und Professionalität begegnet ist. Wir sind sehr zufrieden mit dem Ergebnis.“

Alexander Turowski, Kaufmännischer Leiter bei Elementar Analysensysteme GmbH



Der Hintergrund

Hochleistungsanalytik von organischen und anorganischen Elementen – als Weltmarktführer in diesem Bereich hat Elementar eine hohe Verantwortung. Denn die Analytoren des Unternehmens tragen in über 80 Ländern zum wissenschaftlichen Fortschritt und wirtschaftlichem Wachstum in den Branchen Agrarwirtschaft, Chemie, Umwelt, Energie, Baustoffe und Forensik bei. Um den Anforderungen der unterschiedlichen Kunden gerecht zu werden, sind effiziente Prozesse unerlässlich. Deshalb hat sich Elementar für die Einführung von SAP S/4HANA Cloud (private Edition), zusammen mit der SAP Sales & Service Cloud sowie dem SAP Field Service Management, entschieden.



Die Herausforderung

Dabei stand der Projektpartner C_{PRO} INDUSTRY schnell vor einigen Herausforderungen: Neun Landesgesellschaften mit jeweils eigenen Systemen und Stammdaten (große Stammdatenredundanz) galt es zu migrieren – und das innerhalb kürzester Zeit, schließlich drohte der Support des Altsystems auszulaufen. Auch die Corona-Situation erforderte ein flexibles Projektmanagement: „Das betraf insbesondere die Einbindung des Standorts Großbritannien. Die staatlichen Reisebeschränkungen machten Vor-Ort-Termine vorübergehend unmöglich“, erklärt Tim Christall, Projektleiter C_{PRO} INDUSTRY. Zusätzlich sorgten Kapazitäts- und Verfügbarkeitsengpässe auf Seiten des Kunden dafür, dass Tätigkeiten in den Bereichen Formulare, Schnittstellen, Migration und Rollen / Rechte kurzfristig an das Beraterteam ausgelagert werden mussten.



Der Projekterfolg

Durch die schnelle Bereitstellung der erforderlichen Ressourcen konnte der Go-Live-Termin schließlich eingehalten werden. Dazu trugen auch die vorkonfigurierten Geschäftsprozesse (SAP Best Practices) bei. Elementar hat ein standardnahes System erhalten, das künftig schneller auf ein höheres Release angehoben werden kann. Mit der Einbindung kundennaher Geschäftsbereiche sind voll integrierte End-to-End-Prozesse entstanden, die sowohl kundenorientierte Vertriebsbeziehungen als auch einen modernen Kundenservice ermöglichen. Sämtliche Stammdaten befinden sich nun in einem System, was eine bessere Einsicht in Bestellungen, Belege und Kundenaufträge aller Landesgesellschaften erlaubt.

„Das System gibt uns eine sehr gute Basis für unser weiteres Wachstum, eine bessere Übersicht und eine damit verbundene Steuerbarkeit von Geschäftsprozessen. Die internationale Harmonisierung bedeutet für uns zudem einen geringeren Pflegeaufwand und höhere Transparenz“, freut sich Alexander Turowski, Kaufmännischer Leiter bei Elementar Analysensysteme GmbH.



Lösungen im Überblick

Unternehmen

Elementar Analysensysteme GmbH
Elementar-Straße 1
63505 Langenselbold

Elementar ist Weltmarktführer in der Hochleistungsanalytik von organischen und anorganischen Elementen. Das Unternehmen verfügt über mehr als 120 Jahre Erfahrung in der Entwicklung und Herstellung von hochwertigen Analysegeräten. Inzwischen umfasst das Produktportfolio Geräte für CHNOS-Elementaranalyse, Stabilisotopenanalyse (IRMS), TOC-Analyse, Proteinanalyse nach Dumas und für die optische Emissionsspektrometrie (OES).

Branche

Fertigung von Analysegeräten

Anforderungen

- Alle Stammdaten in einem System
- Harmonisierung der Daten aller weltweiten Tochterunternehmen
- Weniger Pflegeaufwand
- Einsatz von SAP Best Practices (nah am Standard)
- Bessere Gesamtsicht auf Prozesse und Belege / Kundenaufträge innerhalb der Company
- Abwicklung aller End-to-End-Prozesse innerhalb der Systemlandschaft
- Skalierbarkeit & Ausfallsicherheit

Implementierungsumfang

- SAP S/4HANA Cloud (private Edition)
- SAP Sales Cloud
- SAP Service Cloud
- SAP Field Service Management

Vorteile

- Bessere Übersicht über gemeinsam genutzte Daten
- Schnellerer Einblick in Bestellungen / Kundenaufträge der Landesgesellschaften
- Möglichkeit, in Zukunft schneller auf höheres Release zu wechseln
- Vollwertiger End-to-End-Prozess mit konsistenten Daten an jedem Interaktionspunkt
- Integrierte, mobile und offlinefähige Sales- & Service-Lösung (Ablösung Excel)

Projektdaten

Laufzeit: 12 Monate
Useranzahl SAP S/4HANA: ca. 380
Useranzahl SAP Sales & Service Cloud: ca. 200
Useranzahl SAP FSM: ca. 60

Projektleitung SAP S/4HANA:
Tim Christall, Ralf Kuhlmann

Projektleitung SAP CX:
Kevin Blecher, Mauritius Kaiser