

Value Report

Open Day
@AZO

Am 23. Oktober 2025 öffnete die AZO Group an ihrem Stammsitz in Osterburken die Türen für den Open Day@AZO, der in Zusammenarbeit mit der All for One veranstaltet wurde.

Vor Ort zeigte der Spezialist für Rohstoff-Handling, wie er mit SAP S/4HANA, Künstlicher Intelligenz, Augmented bzw. Virtual Reality und Low-Code-Technologien seine digitale Transformation konsequent vorantreibt.

In sechs praxisnahen Vorträgen gaben Experten aus der AZO-IT Einblicke in konkrete Projekte – von der Big Bang Conversion auf SAP S/4HANA über Value Raising@AZO bis hin zur AI-Plattform „CustomAlzed powered by AZO“. Ergänzt wurde das Programm durch einen Rundgang im Kundencenter, der die Verbindung von Technologie, Innovation und industrieller Praxis greifbar machte.

Mit diesem Value Report möchten wir Ihnen über die Inhalte der Präsentationen hinaus zusätzliche Kernaussagen und Praxisimpulse an die Hand geben – kompakt aufbereitet, mit direktem Mehrwert für Ihre eigene digitale Agenda.

Viel Spaß beim Lesen!





Über die AZO Group

Die AZO Group mit Hauptsitz in Osterburken ist ein international tätiges Familienunternehmen und Spezialist für Rohstoff-Handling. Seit der Gründung im Jahr 1949 hat sich AZO zu einem führenden Anlagenbauer mit über 1.100 Mitarbeitenden, sieben Auslandsgesellschaften und einem Jahresumsatz von mehr als 210 Millionen Euro entwickelt.

Der Ursprung des Unternehmens liegt in einer praktischen Idee: der Entwicklung einer Siebmaschine für eine Bäckerei, um die Qualität der Teigherstellung zu verbessern. Heute realisiert AZO weltweit Anlagen für die Lebensmittel-, Pharma-, Chemie- und Kunststoffindustrie – mit hoher Fertigungstiefe, technologischem Know-how und dem Anspruch, jederzeit verlässlich und zukunftssicher zu liefern.

Mit dem Leitsatz „We Love Ingredients“ verbindet AZO tiefes Prozessverständnis mit technologischer Exzellenz – und liefert Anlagen, die weltweit für Qualität, Effizienz und Produktsicherheit sorgen.

Executive Summary

AZO gab im Rahmen des Insight Days einen praxisnahen Einblick in die digitale Transformation eines international tätigen Anlagenbauers und Experten für Rohstoff-Handling – mit klarem Fokus auf Strategie, Technologie, Organisation und Umsetzung.

Die digitale Agenda ist fest in der Geschäftsführung verankert und wird durch ein strukturiertes Zielbild sowie ein zentrales Projektmanagement Office (PMO) gesteuert. **SAP fungiert dabei als zentrales Rückgrat:** Nahezu alle Applikationen und Prozesse sind integriert. Der Technologiestack folgt einem hybriden Ansatz – On-Premise, wo es sinnvoll ist, cloudbasiert, wo es Mehrwert bringt.

Ein Meilenstein war die erfolgreiche SAP S/4HANA-Conversion im Big Bang – umgesetzt über ein Wochenende, mit internationalem Rollout. Die Entscheidung für den **Bluefield-Ansatz** ermöglichte die Migration im laufenden Betrieb und reduzierte Risiken. Mit dem Folgeprojekt „Value Raising@AZO“ werden nun gezielt geschäftliche Mehrwerte realisiert – beginnend beim Einkauf.

Künstliche Intelligenz hält unter dem Dach von „CustomAIzed powered by AZO“ Einzug in das „Daily Business“. Interne Datenbestände werden genutzt, um domänenspezifische KI-Anwendungen zu entwickeln, die Wissen systematisieren, Prozesse automatisieren und Innovation beschleunigen.

Die hausinterne App-Welt auf Basis einer **Low-Code-Plattform** ermöglicht eine schnelle, dezentrale und fachbereichsnahe Digitalisierung von Prozessen – z. B. in der Lagerlogistik, bei Service-Einsätzen oder für das Baustellenmanagement. Diese Lösungen entstehen agil im Schulterschluss zwischen IT und Fachbereichen.

Auch im Engineering transformiert AZO sein Vorgehen: Mit Augmented Reality (AR) sowie Virtual Reality (VR), 3D-Scans und digitalen Abbildern von Anlagen entstehen neue Möglichkeiten für Planung, virtuelle Inbetriebnahmen und Kundenerlebnis. Der Einsatz dieser Technologien spart Zeit, verbessert die Zusammenarbeit und stärkt die globale Skalierbarkeit.

Informationssicherheit wurde über alle Bereiche hinweg als zentrales Thema verankert. Im Rahmen der **ISO 27001-Zertifizierung** wurde ein **ISMS** aufgebaut, Prozesse systematisiert und die Belegschaft sensibilisiert – ohne die unternehmerische Handlungsfähigkeit einzuschränken.

In Summe wurde deutlich: AZO verfolgt einen klar strukturierten, aber zugleich pragmatischen Weg der Digitalisierung – verankert in der Strategie, getrieben vom Team und gestützt durch einen modernen Technologiemix. Das Ergebnis ist eine hochintegrierte, skalierbare und zukunftsfähige Systemlandschaft, die kontinuierlich weiterentwickelt wird.

**An den Details interessiert?
Im Folgenden lesen Sie die Kerninhalte
der Vorträge.**

Impressionen



Stimmen der Teilnehmer:innen



Der Vortrag zur SAP S/4HANA-Conversion war hervorragend. Die Referenten haben das so praxisnah vermittelt, dass man direkt Lust bekommt, selbst ein SAP-Projekt zu starten.

Juliane Freisinger
Rommelag SE

Das Event hat mir gezeigt, wie Automatisierung erfolgreich umgesetzt werden kann – das bestätigt unseren Kurs, mindestens 50 % der manuellen Routineaufgaben in SAP zu automatisieren.

Benjamin Geiß
Schöck Bauteile GmbH

Transformation@AZO

Die Digitalisierungsstrategie der AZO Group und welchen Beitrag sie zur Wettbewerbsfähigkeit des internationalen Familienunternehmens leistet

Referenten:

Daniel Auerhammer, Geschäftsführer AZO GmbH & Member of the AZO Group Executive Board

Thomas Steinbach, Director Global Group IT, AZO Group

Key Takeaways

- + **Strategisch verankert**
Digitalisierung ist Teil der Unternehmensstrategie – mit klarem Zielbild, top down getrieben und in der Geschäftsführung verankert.
- + **SAP als Plattform**
Nahezu alle Applikationen, Abteilungen und Prozesse sind integriert – nichts läuft ohne SAP.
- + **Cloud pragmatisch gedacht**
Die Cloud-Strategie folgt Business-Nutzen, Sicherheit und Wirtschaftlichkeit – Ergebnis ist ein hybrides Modell.
- + **Modular statt monolithisch**
Statt großer Einzelplattformen setzt AZO auf flexibel kombinierbare Bausteine.
- + **Daten machen den Unterschied**
Die Fähigkeit, eigene Maschinen- und Prozessdaten nutzbar zu machen, ist ein klarer Vorsprung im Markt.

Die AZO Group verfolgt eine Digitalisierungsstrategie, die fest in der Unternehmensstrategie verankert ist. Die Geschäftsführung setzt bewusst auf einen **Top-down-Ansatz**, um klare Zielbilder zu formulieren, Prioritäten zu setzen und die Umsetzung nachhaltig zu verankern – nicht nur in der IT, sondern in allen Funktionsbereichen. Diese enge Verzahnung zwischen Business, IT und Unternehmensführung schafft die Grundlage für eine einheitliche digitale Roadmap, die über alle internationalen Standorte hinweg gültig ist.

Im Zentrum dieser Strategie steht **SAP als zentrale Plattform**. Nahezu alle Abteilungen, Prozesse und Applikationen – vom Engineering über Lager und Produktion bis hin zu CRM, E-Commerce und Reporting – sind mit SAP verbunden oder direkt integriert. Die Landschaft ist durchgängig verzahnt: Es gibt kaum eine Anwendung oder einen Bereich, der außerhalb des SAP-Systems operiert. Dieser Plattformansatz ermöglicht nicht nur eine einheitliche Datenbasis, sondern auch durchgängige Prozessketten, Transparenz und effiziente Steuerung.



Digitale Entwicklung mit Erfahrung

Die SAP-Reise bei AZO begann 2008 mit der Einführung von SAP Business One bei AZO Liquids. Das gescheiterte Projekt zeigte, dass Standardlösungen und externe Beratungspartner nur dann funktionieren, wenn sie zum Unternehmen passen. Erst 2010 wurde ein weiterer Anlauf gestartet, diesmal mit SAP ERP und einem neuen Implementierungspartner: All for One. Nach dem erfolgreichen Go-Live in 2011 wurden in den Folgejahren zahlreiche Gesellschaften integriert und Systeme konsolidiert, wodurch eine einheitliche SAP-Basis entstand. Mit der erfolgreichen **Conversion auf SAP S/4HANA** Anfang 2024 wurde der Grundstein für die heutige, global vernetzte Systemlandschaft gelegt.

Hybride IT-Landschaft mit pragmatischer Cloud-Strategie

AZO verfolgt einen pragmatischen Cloud-Ansatz: Cloud wird dort eingesetzt, wo es sinnvoll ist – etwa aus Sicht von Wirtschaftlichkeit, Sicherheit oder globaler Verfügbarkeit. Daraus ergibt sich eine **hybride IT-Landschaft**, in der etwa das SAP-Kernsystem On-Premise läuft, ergänzende Anwendungen wie CRM oder E-Commerce jedoch in der Cloud betrieben werden. Die Entscheidung folgt stets dem Grundsatz: Cloud, wenn es Nutzen bringt und sicher umsetzbar ist – und nicht als Selbstzweck.

Damit Projekte und digitale Initiativen nicht an Dynamik oder Fokus verlieren, hat AZO ein zentrales Projektmanagement Office etabliert. Es steuert Projektfreigaben, Fortschrittskontrollen und strategische Priorisierung. Die Erfahrung zeigt: Ohne klare Governance besteht die Gefahr, dass Projekte ohne ausreichend Rückhalt versanden – das PMO ist deshalb eine tragende Säule der digitalen Transformation.



Datenstrategie als Wettbewerbsvorteil

Ein weiterer Eckpfeiler ist die systematische Datenstrategie. Neben der konsolidierten SAP-Basis geht es darum, verstreute Datenbestände zu identifizieren, zu strukturieren und in Zukunft über einen **zentralen Data Lake** zusammenzuführen. Dabei setzt AZO auf klare Zuständigkeiten, sogenannte „Daten-Sheriffs“ und gemeinsame Standards. Ziel ist es, die Datenqualität dauerhaft hochzuhalten – auch, um zukünftige datengetriebene Anwendungen wie KI, vorausschauende Wartung oder digitale Services effizient umzusetzen. AZO betrachtet seine Daten explizit als Wettbewerbsvorteil im internationalen Umfeld – gerade im Vergleich zu asiatischen Mitbewerbern.

Modular statt monolithisch

In Europa ist rechtlich klar geregelt: Maschinen-daten gehören dem Betreiber, nicht dem Hersteller. Diese regulatorische Vorgabe erschwert den Aufbau gemeinsamer Plattformmodelle mit Kunden und Partnern, insbesondere wenn es um die automatisierte Nutzung, Verarbeitung und Veredelung dieser Daten geht. Parallel dazu führt die technologische Komplexität – etwa durch verschiedene Applikationen, Systeme und Unternehmen innerhalb der AZO Group – zu weiteren Herausforderungen bei der technischen Orchestrierung.

AZO begegnet dieser doppelten Komplexität mit einem klaren Gegenmodell: Statt auf monolithische Plattformen zu setzen, wird ein **modularer Baukastenansatz** verfolgt. Unterschiedliche Anwendungen – etwa für VR-gestützte Inbetriebnahmen, Produktdatenmanagement, interne Kommunikation oder CAD-Integration – sind über Schnittstellen verknüpft, aber eigenständig einsetzbar.

Low-Code-Plattformen ermöglichen es dabei, passgenaue digitale Lösungen schnell zu entwickeln und flexibel zu kombinieren. So entsteht eine skalierbare, integrierte Systemlandschaft, die trotz regulatorischer und technischer Hürden handlungsfähig bleibt.

Digitaler Zwilling & Prozessoptimierung als Bausteine der Wertschöpfung

Diese Modularität zeigt sich ebenfalls beim Aufbau des digitalen Zwillings. Anstatt ein großes, starres System zu etablieren, verfolgt AZO einen **flexiblen Ansatz**: Anlagen werden per 3D-Scan erfasst, Produktinformationen digital aufbereitet, virtuelle Inbetriebnahmen ermöglicht – über teils sogar eigenentwickelte, miteinander verknüpfte Anwendungen. Das reduziert Implementierungsaufwände, erhöht die Skalierbarkeit und zahlt direkt auf Kundenmehrwert und Effizienzgewinne ein.

Ein weiteres wichtiges Element ist der systematische Umgang mit Prozessen. Mit Hilfe von SAP Signavio werden Prozesse nicht nur dokumentiert, sondern auch hinsichtlich ihrer Effizienz bewertet und fortlaufend optimiert. Ziel ist es, Abläufe datenbasiert zu steuern und gezielte Verbesserungen anzustoßen – über Systemgrenzen hinweg.

Ausblick

AZO bleibt auf digitalem Wachstumskurs. Als nächste Etappen stehen die Einführung von SuccessFactors und H4S4 sowie der gezielte Ausbau der unternehmensweiten Datenräume an. Gleichzeitig rücken strategische Themen wie die Harmonisierung der Cloud-Landschaft und der Aufbau integrativer Plattformökosysteme in den Fokus. Die technologische und organisatorische Basis ist geschaffen – jetzt geht es darum, diesen Vorsprung gezielt auszubauen.



In der Schatulle eines Unternehmens sind Daten das Wertvollste, was man besitzen kann – ob aus Maschinen, Anlagen oder Applikationen.

Thomas Steinbach
Director Global Group IT, AZO Group

Die erfolgreiche Big Bang Conversion auf SAP S/4HANA

Insights rund um Vorgehensweise, Erfolgsfaktoren & Lessons Learned und wie wir mit dem im Anschluss gestarteten Projekt Value Raising@AZO die Potenziale von SAP S/4HANA heben

Referenten:

Bertram Günther, Inhouse SAP & Process Consultant, AZO Group

Maximilian Linsler, Software Development, AZO Group

Key Takeaways

- + **Big Bang mit Parallelstrategie**
Die SAP S/4HANA-Conversion erfolgte unterbrechungsfrei durch eine getestete Systemkopie – live weiterarbeiten, ohne Risiko.
- + **Bluefield clever genutzt**
Ein kombinierter Ansatz aus Systemkontinuität und technischer Erneuerung schafft Balance zwischen Innovation und Stabilität.
- + **Dual Maintenance im Griff**
Durch zentrale Koordination und Change-Tracking wurde die parallele Pflege von Alt- und Zielsystem konsequent gemeistert.
- + **Testmanagement mit Struktur**
Über 3.000 Testfälle – lückenlos dokumentiert mit Azure DevOps und aktiv eingebundenen Key Usern.
- + **Von der Basis zur Wirkung**
Mit „Value Raising@AZO“ werden konkrete Mehrwerte aus S/4HANA gehoben – Startpunkt ist der Einkauf.

Mit der Entscheidung für eine Big Bang Conversion hat die AZO Group eines der anspruchsvollsten IT Projekte der Unternehmensgeschichte realisiert. Das Ziel war klar definiert: eine technische Migration auf SAP S/4HANA. Dabei sollte die Systemlandschaft modernisiert, harmonisiert und gleichzeitig eine zukunftssichere Basis geschaffen werden, um Innovationen in den Bereichen Datenmanagement, Automatisierung und Benutzerfreundlichkeit zu ermöglichen.

Mit Bluefield zum internationalen Big Bang

AZO entschied sich bewusst für einen **Bluefield-Ansatz** – einen Mittelweg zwischen Greenfield und Brownfield. Dieser Ansatz kombiniert die technische Erneuerung mit der Beibehaltung bewährter Strukturen. Mithilfe der SNP Tools wurde eine Kopie des bestehenden ECC-Systems erstellt, in eine S/4HANA-Umgebung konvertiert und anschließend mit den aktuellen Daten aus dem Live-System angereichert. Diese Parallelstrategie erlaubte es, alle Prozesse im Tagesgeschäft fortzuführen, während Migration, Test und Optimierung in einer geschützten Umgebung stattfanden.



Gerade mit Blick auf die internationale Projektkulisse mit sieben Gesellschaften und mehreren Zeitzonen erwies sich der Bluefield-Ansatz als entscheidend: Nur durch die Möglichkeit, Iterationen unabhängig vom Produktivsystem durchzuführen, konnte der globale Go-Live an einem Wochenende orchestriert werden – als echter Big Bang. Ein solches Szenario wäre mit einer anderen Methodik nicht realisierbar gewesen.

Organisation, Team & Steuerung

Ein zentraler Erfolgsfaktor war die präzise Organisation und Teamstruktur. Die Besonderheit: Viele Teammitglieder agierten als **programmierende Prozessberater** – mit tiefem Verständnis für Abläufe und Technik gleichermaßen. Externe Expertise kam von der All for One und SNP, während Betriebsrat, Wirtschaftsprüfer und Key User eng eingebunden wurden. Durch regelmäßige Jour Fixes auf wöchentlicher, zwei- und vierwöchentlicher Basis sowie einen aktiven Lenkungsreis wurde das Projekt kontinuierlich gesteuert und abgestimmt.

Technische Umsetzung & Clean Core

Die technische Umsetzung erforderte höchste Präzision. Sämtliche individuellen Entwicklungen aus über 14 Jahren SAP-Betrieb wurden auf S/4-Kompatibilität geprüft.

Mithilfe des **SAP ABAP Test Cockpit (ATC)** wurden mehr als 4.000 Findings identifiziert, bewertet und bereinigt.

Der Aufwand war dank Teilautomatisierung jedoch überschaubar: Rund 25 Manntage wurden für die Anpassung aller individuellen Erweiterungen benötigt. Parallel dazu wurden zahlreiche veraltete Userexits und Eigenentwicklungen stillgelegt – ein wesentlicher Schritt in Richtung Clean Core.

Eine besondere Herausforderung stellte die **Dual Maintenance** dar: Alle Änderungen, die während der Projektlaufzeit im laufenden ECC-System vorgenommen wurden – etwa an Drucklayouts, Reports oder Benutzeroberflächen – mussten parallel in das konvertierte S/4-System übernommen werden. Durch eine konsequente Dokumentation und ein zentrales Change-Tracking konnte diese Doppelpflege erfolgreich bewältigt werden.

Testmanagement & Change-Kommunikation

Das Testmanagement gehörte zu den organisatorischen Kernpunkten des Projekts. In drei Hauptmigrationen (TMO bis TM2) sowie einem ergänzenden Testlauf TM3 wurden sämtliche Kernprozesse – von Einkauf und Produktion über Logistik bis zum Rechnungswesen – in realistischen Szenarien geprüft. Insgesamt wurden über 3.000 Testfälle dokumentiert und behoben. Das Tool **Azure DevOps** diente dabei als zentrale Plattform aller Testaktivitäten. Screenshots, Fehlermeldungen und Statusberichte wurden automatisch gesammelt, um größtmögliche Transparenz zu schaffen.

Die Key User spielten dabei eine entscheidende Rolle. Sie wurden in die Testzyklen aktiv eingebunden, geschult und über verschiedene Kommunikationsformate informiert. Damit auch der Rest der Belegschaft zum S/4-Projekt im Bilde war, wurde die interne Videoreihe „**Auf einen Kaffee mit S/4HANA**“, eingeführt. Diese offene Kommunikation sorgte für Transparenz und förderte die Akzeptanz des unternehmensweiten Projektes.

Vom Go-Live zum Mehrwert: Value Raising@AZO

Der eigentliche Go-Live erfolgte am 22. Dezember 2024 – bewusst vor dem Jahreswechsel, um die Umstellung in eine neue Buchungsperiode zu integrieren – im Rahmen eines **Vier-Schicht-Betriebs über ein Wochenende**. Mit diesem Meilenstein war jedoch noch nicht Schluss, er stellte vielmehr den Startpunkt für den nächsten Entwicklungsschritt dar: Das Folgeprojekt „**Value Raising@AZO**“ mit All for One. Ziel ist es, die Möglichkeiten von S/4HANA nicht nur technisch zu nutzen, sondern konkrete Verbesserungen in den Fachprozessen zu erzielen – durch optimierte Abläufe, automatisierte Auswertungen und eine bessere Benutzerführung. Das Projekt läuft aktuell weiter und entwickelt sich iterativ entlang der fachlichen Bedarfe.

In strukturierten Workshops wurden zunächst Verbesserungspotenziale erarbeitet, priorisiert und in einem Backlog dokumentiert. Besonders der Einkauf stand im Fokus: Hier wurden unter anderem Use Cases zur Lieferterminoptimierung, strategischen Ausschreibung und Bedarfsbündelung analysiert und in Fiori-Apps überführt.

Ein zentrales Ergebnis ist die App „**Beschaffungsübersicht**“, die den Einkaufsprozess deutlich transparenter macht: Nutzer:innen sehen auf einen Blick offene Bestellpositionen, Bedarfe und Bewegungen – individuell gefiltert, visuell aufbereitet und direkt mit SAP verknüpft. Ergänzend wurde eine Funktion zur **Massendatenpflege von Einkaufsinfosätzen** realisiert – inklusive Staffelpreisen und Konditionen.

So wird S/4HANA bei AZO schrittweise zur Plattform für messbaren Mehrwert im Arbeitsalltag.



Erfolgsfaktoren

Erfahrener Projektkern

Das Team vereinte Entwicklung und Prozessverständnis – ideal für ein technisches Transformationsprojekt.

Klares Vorgehensmodell

Der Bluefield-Ansatz bot einen sicheren Rahmen für Tests, Migration und Go-Live.

Stakeholder-Management

Betriebsrat, Wirtschaftsprüfer, Key User und Führungskräfte waren kontinuierlich eingebunden.

Strukturiertes Testmanagement

Azure DevOps sicherte Transparenz und Qualität in allen Phasen.

Clean Core Thinking

Frühzeitige Bereinigung und saubere Codierung waren Voraussetzung für spätere Optimierungen.

Lessons Learned

Dual Maintenance wird oft unterschätzt

Nicht nur Code, sondern auch Benutzerlayouts, Varianten und Einstellungen müssen doppelt gepflegt werden.

Tests brauchen Puffer

Zwischen Testphasen und neuen Builds muss ausreichend Zeit für Fehlerbehebung eingeplant werden.

Einmalige Chance für Prozessverbesserung

Die Conversion bot Spielraum für gezielte Prozessoptimierungen – diese sollten frühzeitig identifiziert werden.

Wissen sichern

Projektwissen muss dokumentiert und langfristig nutzbar gemacht werden – z. B. über eigene Checklisten und Begleitmaterialien.



Eine SAP S/4HANA-Conversion ist eine einmalige Chance, Prozesse neu zu denken – das darf man sich nicht entgehen lassen.

Bertram Günther
Inhouse SAP & Process Consultant, AZO Group

Fokus AI – CustomAlzed powered by AZO

Die leistungsstarke AI-Plattform für intelligentes Wissensmanagement

Referent:

Lukas Zimmermann, AZO Holding & Geschäftsführer CustomAlzed GmbH

Key Takeaways

- + **Wissensmanagement neu gedacht**
Mit der Plattform CustomAlzed wird unternehmensinternes Wissen nutzbar, suchbar und damit strategisch wertvoll.
- + **KI für alle**
Die Lösung ist intuitiv bedienbar, individuell anpassbar und vollständig On-Premise – ohne Datenabfluss, mit klarer Governance.
- + **Erfahrungswissen sichern**
Erfahrene Mitarbeitende bringen ihr Wissen strukturiert ein – Audio, Text oder gezielte Ergänzungen durch „Daten-Sheriffs“.
- + **Effizienz durch Relevanz**
Prompt-Optimierung und interne Datenvernetzung ermöglichen eine Antwortqualität von bis zu 90 Prozent.
- + **Enablement statt Verdrängung**
CustomAlzed stärkt Mitarbeitende – nicht als Ersatz, sondern als intelligenter Assistent, der ihr Wissen sichtbar und unersetzlich macht.

Künstliche Intelligenz ist bei AZO fester Bestandteil des „Daily Business“. Mit der Plattform CustomAlzed wurde eine Lösung etabliert, die internes Wissen strukturiert, zugänglich und unter klaren Sicherheitsvorgaben nutzbar macht. Ziel ist es, Informationen schneller auffindbar zu machen, Zusammenhänge herzustellen und Erfahrungswissen systematisch zu dokumentieren.

Über Jahre hinweg wurde im Unternehmen ein **breites Erfahrungswissen** aufgebaut, das häufig auf einzelne Mitarbeitende verteilt ist und bislang nicht zentral erfasst wurde. Ohne gezielte Sicherung besteht das Risiko, dass dieses Wissen mit dem Ausscheiden von Mitarbeitenden verloren geht. CustomAlzed adressiert diese Herausforderung mit einem auf generativer KI basierenden System, das ausschließlich auf interne Daten zugreift. Die Anwendung ist vollständig On-Premise installiert, entspricht den Vorgaben der DSGVO und des AI Acts und erfüllt die Standards nach ISO 27001 sowie IEC 62443.

Enablement statt Verdrängung

Ein erklärtes Ziel des Projekts war es, Unsicherheiten im Umgang mit KI frühzeitig zu adressieren. Viele Beschäftigte äußern die Sorge, durch automatisierte Systeme ersetzt zu werden. Die Plattform verfolgt daher einen anderen Ansatz: Sie dient als **unterstützendes Werkzeug im Arbeitsalltag** – nicht als Ersatz, sondern als Ergänzung menschlicher Expertise.

Wissen wird gezielt durch erfahrene Mitarbeitende eingebracht. Dafür wurden sogenannte „**Daten-Sheriffs**“ benannt – häufig langjährig Beschäftigte oder Vorruheständler –, die ihr Wissen aktiv in strukturierter Form einspeisen. Auch gesprochene Inhalte, beispielsweise aus der Produktion, werden in Form von Audioaufnahmen transkribiert und eingebunden. Das System erkennt unternehmensspezifische Begriffe, prüft diese und ordnet sie einem zentralen Glossar zu – auch regionale sprachliche Besonderheiten werden berücksichtigt.

Zudem lässt sich über die Active-Directory-Anbindung exakt definieren, welche Abteilungen Zugriff auf welche Informationen erhalten. So kann beispielsweise Wissen aus dem Marketing gezielt innerhalb des Fachbereichs verfügbar gemacht werden, ohne dass eine unternehmensweite Einsicht erfolgt.



Technologie, die mitdenkt

Die Plattform bietet eine automatisierte Optimierung von Suchanfragen: Unklare oder unvollständige Eingaben werden durch die Prompt-Verarbeitung angepasst, um relevante Ergebnisse zu liefern. Dabei bleibt die Nachvollziehbarkeit gewährleistet – alle Ergebnisse sind mit Quellenangaben versehen. Darüber hinaus umfasst die Plattform eine Reihe zusätzlicher Funktionen, darunter der Vergleich von Dokumenten, automatisierte E-Mail-Vorschläge sowie Tools für Onboarding-Prozesse oder strukturierte Dokumentensuche.

Use Cases & Mehrwert

Mit CustomAlzed ist bei AZO eine Lösung entstanden, die sowohl intern als auch extern eingesetzt wird. Sie fungiert als zentrale Wissensdrehzscheibe, die Informationen systematisch verfügbar macht und Prozesse beschleunigt.

Wissen sichern

Erfahrungswissen aus Jahrzehnten bleibt erhalten und wird in eine strukturierte, nutzbare Form überführt.

Schneller finden statt suchen

Mitarbeitende erhalten in Sekunden relevante Antworten aus allen verknüpften Datenquellen – ohne Umwege über Archive oder Datenbanken.

Effizienz steigern

Die intelligente Suche und kontextbasierte Antwortgenerierung reduzieren Recherchezeiten spürbar.

Datensouveränität gewährleisten

Alle Daten bleiben im Unternehmen, kein externer Zugriff, keine Cloud Abhängigkeit.

Skalierbarer Nutzen

Die Lösung ist für unterschiedliche Abteilungen und Branchen adaptierbar – von der Produktion bis zum Wissensmanagement im Büro.



Statt Wissen zu verlieren, wird es bei AZO mithilfe von Künstlicher Intelligenz aktiv nutzbar gemacht – über Abteilungen und Generationen hinweg.

Lukas Zimmermann
AZO Holding & Geschäftsführer CustomAlzed GmbH

Die AZO-App Welt

Wie sich die AZO Group den Trend zu Low Code Plattformen zu Nutze macht und mit Simplifier zu innovativen Fiori Apps gelangt

Referenten:

Maximilian Linsler, Software Development, AZO Group

Sebastian Pfaff, Software Development, AZO Group

Key Takeaways

- + **Digitale Unterstützung in der Montage**
Mobile Apps ersetzen papierbasierte Prozesse, verhindern Medienbrüche und sichern die Informationsverfügbarkeit direkt am Einsatzort.
- + **Low Code als Enabler**
Mit der Plattform werden Applikationen effizient und kollaborativ entwickelt – auch ohne tiefgehende Programmierkenntnisse.
- + **Nahtlose SAP-Integration**
Die entwickelten Apps greifen direkt auf SAP-Daten zu – inklusive Lesen, Verarbeitung und Speicherung.
- + **Architektur mit Sicherheitsfokus**
Zwei Instanzen in On-Premise und Azure Cloud ermöglichen differenzierten Zugriff bei maximaler Datensicherheit.
- + **Schnelle Reaktionsfähigkeit**
Anforderungen aus dem Fachbereich werden agil umgesetzt – Updates gelangen in Sekundenschnelle auf die Endgeräte.

Im Zuge der digitalen Transformation setzt AZO auf Low-Code-Technologien, um Prozesse rund um Logistik, Montage und Inbetriebnahme effizient zu digitalisieren. Ziel ist es, Medienbrüche zu beseitigen, die Zusammenarbeit mit dem operativen Bereich zu stärken und SAP-Daten nahtlos in mobile Anwendungen zu integrieren.

Ausgangslage & Motivation

Gerade im Bereich Montage war der Bedarf an Digitalisierung besonders hoch: Monteure arbeiteten bislang mit ausgedruckten Packlisten, handschriftlicher Zeiterfassung und einer Vielzahl manueller Zwischenschritte. Änderungen an Materiallisten oder Versandinformationen, die nach dem Ausdruck erfolgten, konnten oft nicht mehr rechtzeitig an die Baustelle übermittelt werden – mit entsprechendem Mehraufwand bei Rückfragen, Suchzeiten und Dokumentation. Um diese Herausforderungen zu adressieren, entschied sich AZO für die Einführung der Low-Code-Plattform, die einen schnellen, standardisierten und **teamübergreifenden App-Entwicklung** ermöglicht. Ziel war es, eine skalierbare Infrastruktur zu schaffen, in der neue Fiori-Apps mit hoher Effizienz modelliert, entwickelt, getestet und ausgerollt werden können – bei gleichzeitiger Sicherstellung der SAP-Integration und IT-Security-Anforderungen.

Technische Umsetzung & Architektur

Die Plattform ermöglicht den grafischen Aufbau von Benutzeroberflächen (GUI-Designer), die Einbindung von SAP über vorkonfigurierte Konnektoren (z. B. SAP RFC, OData) sowie die Definition der App-Logik über Workflow-Komponenten. Entwickler:innen können dabei auf wiederverwendbare Bausteine zugreifen und selbst komplexe Anwendungen schnell iterieren.

Ein besonderer Fokus liegt auf der IT-Architektur: Die Low-Code-Plattform wird sowohl im firmeneigenen Rechenzentrum (für interne Apps) als auch in einer **Azure-Instanz** (für externe Nutzung, z. B. Baustellen) betrieben. Diese Trennung ermöglicht einen differenzierten Zugriff auf Applikationen – etwa durch ein Application Gateway für sichere Verbindungen von außen – ohne das interne SAP-System direkt nach außen zu öffnen. Eine Proxy-Verbindung über den internen Server stellt sicher, dass sensible Daten geschützt bleiben und nur gezielte Zugriffspfade möglich sind.

Effizienz durch zentrale Plattform

Die Einführung der Low-Code-Plattform hat nicht nur die Entwicklungszyklen verkürzt, sondern auch die teamübergreifende Zusammenarbeit verbessert. Entwickler:innen und Fachbereiche sprechen nun **„eine gemeinsame Sprache“** – und können Anforderungen gemeinsam modellieren, direkt testen und innerhalb kurzer Zeit produktiv stellen. Änderungen an bestehenden Apps oder neue Funktionen lassen sich innerhalb von Sekunden ausrollen – was die Reaktionsfähigkeit bei sich ändernden Anforderungen deutlich erhöht.

Besonders hervorzuheben ist auch die vollständige **SAP-Integration**: Alle relevanten Daten (z. B. Materialnummern, Packinformationen, Containerzuweisungen oder Zeitbuchungen) werden direkt im SAP-System gespeichert oder abgerufen. Die Apps fungieren somit nicht als Insel-Lösungen, sondern erweitern bestehende Prozesse sinnvoll um mobile, kontextspezifische Funktionalitäten – mit Zugriff auf ERP-Kernprozesse in Echtzeit.

App Use Cases & Mehrwert

Die Bandbreite der entwickelten Applikationen bei AZO ist vielfältig – von Logistik über Montage bis hin zu Reporting:

Versand- und Verpackungs-App

Materialscan per QR-Code, Collie-Zusammenstellung, Fotodokumentation und Übergabe an SAP – alles mobil und intuitiv.

Baustellen-Montage-App

Offline-fähiger Zugriff auf Packlisten, 3D-Zeichnungen und Containerinformationen – direkt am Einsatzort.

Berichterfassungs-App

Strukturierte Event-Dokumentation mit Bildern, Texten und Metadaten – ersetzt Word-basierte Berichte.

Zeiterfassungs-App

Digitale Arbeitszeiterfassung direkt auf der Baustelle – inklusive Tätigkeitsbeschreibung und Fahrtzeiten.

Zentrale Projektübersicht

App-in-App-Konzept mit Zugriff auf alle relevanten Funktionen rund um ein Projekt – von Auswahl bis Auswertung.

IT Sport Cup

Auswertung interner Sportaktivitäten – stärkt Teamgeist und dient als praxisnahes Low-Code-Einstiegsprojekt für neue Kolleg:innen.



Wir haben eine gemeinsame Low-Code-Plattform, auf der unser ganzes Team – auch ohne tiefe Programmierkenntnisse – gemeinsam Apps entwickeln kann.

Maximilian Linsler
Software Development, AZO Group

Next Level Engineering

Wie AR, VR und 3D-Scanning den Anlagenbau transformieren

Referenten:

Simon Balles, Head of Engineering & Services, AZO Group

Tim Baumgartl, New Work Enthusiast, AZO Group

Key Takeaways

- + **Immersive Technologien im Einsatz**
Virtual Reality, Augmented Reality und 3D-Scanning verändern die Planung, den Vertrieb und den Service im Maschinen- und Anlagenbau bei AZO.
- + **Digitaler Zwilling als Bindeglied**
3D-Modelle schaffen ein gemeinsames Verständnis über Abteilungen, Standorte und Projektphasen hinweg – von der Angebotsphase bis zur Inbetriebnahme.
- + **Effiziente Kollaboration**
Durchgängige Prozesse vom SAP-Projektstart bis zur Umsetzung über Microsoft 365 sorgen für Transparenz und abgestimmte Zusammenarbeit.
- + **Multifunktionale 3D-Datennutzung**
Plattformunabhängige Modelle finden Einsatz in Showrooms, auf Messen (z. B. Powerwalls), im Vertrieb oder in AR-gestützter Wartung.
- + **Mitarbeitende aktiv einbinden**
Interne Formate und frühe Beteiligung fördern Akzeptanz, Identifikation und Innovationsfreude im Umgang mit neuen Technologien.

Im Anlagenbau steigen die Anforderungen an Transparenz, Kollaboration und Visualisierung – insbesondere bei komplexen Planungs- und Abstimmungsprozessen. AZO begegnet diesen Herausforderungen mit dem gezielten Einsatz immersiver Technologien wie Virtual Reality, Augmented Reality und 3D-Scanning. Sie ermöglichen es, digitale Zwillinge frühzeitig in den Projektverlauf zu integrieren, Planungsergebnisse greifbar zu machen und Schnittstellen über Abteilungen und Standorte hinweg besser zu koordinieren. Der Nutzen reicht dabei von effizienterer Zusammenarbeit bis hin zur praxisnahen Unterstützung im Servicefall.

Digitale Prozesse für komplexe Anforderungen

Der Anlagenbau bei AZO ist geprägt von hoher Komplexität: große kundenspezifische Anlagen, eine Vielzahl beteiligter Fachbereiche und international verteilte Projektstandorte. Um diese Herausforderungen effizient zu bewältigen, setzt das Unternehmen auf **digitale End-to-End-Prozesse** und ein technologiegestütztes Wissensmanagement. Ziel ist es, ein gemeinsames Verständnis zu fördern, technische Inhalte visuell erlebbar zu machen und die Zusammenarbeit standortübergreifend zu verbessern.



Ein zentrales Element dieses Ansatzes ist die **automatisierte Projektdokumentation**: Mit der Anlage eines Projekts in SAP wird ein digitaler Arbeitsraum erstellt, der Microsoft Teams, SharePoint-Listen, Protokolle, Dashboards und strukturierte Ablagepfade zusammenführt. Damit entsteht eine einheitliche Datenbasis für alle Beteiligten – vom Vertrieb über das Engineering bis hin zum Service.

Vertrieb neu gedacht – mit immersiver Technologie

Auf Basis der geschaffenen Infrastruktur nutzt AZO immersive Technologien wie Virtual Reality und Augmented Reality, um komplexe Anlagenkonzepte anschaulich und interaktiv erlebbar zu machen. Kunden haben dadurch die Möglichkeit, geplante Maschinen bereits **vor der Realisierung virtuell zu begehen** – etwa mithilfe von VR-Brillen, Powerwalls oder Desktop-Anwendungen. Besonders im Vertrieb entsteht so ein neuer Zugang:

Selbst auf begrenzter Fläche – etwa auf Messen – lassen sich großformatige Anlagen in **original-getreuer Dimension** präsentieren. Interaktive 3D-Modelle schaffen ein tiefes Raumgefühl, während animierte Simulationen und AR-Overlays auch schwer zugängliche oder verdeckte Funktionen sichtbar und nachvollziehbar machen.

Assistenzsysteme für den Serviceeinsatz

Im Service erweitert Augmented Reality den Handlungsspielraum vor Ort und sorgt für mehr Sicherheit und Effizienz. Mithilfe von AR-Brillen wie der Hololens erhalten Techniker **kontextbezogene Anleitungen** direkt in ihr Sichtfeld projiziert – einschließlich Schritt-für-Schritt-Erläuterungen, Sicherheits- und Prüfvorgaben. Dadurch lassen sich Wartungs- oder Reparaturarbeiten auch ohne tiefergehende Vorkenntnisse sicher und standardisiert durchführen.

Neben dem operativen Einsatz spielt AR auch bei der **Schulung neuer Mitarbeitender** oder externer Servicekräfte eine wichtige Rolle: Durch visuelle Einblendungen wird technisches Wissen praxisnah vermittelt – direkt am realen Objekt. In einem konkreten Anwendungsfall projiziert ein digitales Overlay auf einem Aggregat präzise Arbeitsschritte, etwa zum Lösen von Schrauben oder Öffnen von Gehäusen.

Zudem ermöglichen Remote-Zugriffe über Microsoft Teams und Hololens die Durchführung von **Abnahmen aus der Ferne** – eine zeitsparende Lösung, die Reisekosten reduziert und dennoch eine enge Zusammenarbeit mit Kunden sicherstellt. Auch Wartungsprozesse können vollständig dokumentiert und digital protokolliert werden, was zu mehr Transparenz und Nachvollziehbarkeit beiträgt.

Virtuelles Engineering für reale Herausforderungen

Auch im Engineering eröffnet der Einsatz dieser Technologien neue Möglichkeiten für Effizienz, Präzision und Kollaboration. Ein zentrales Werkzeug ist dabei die virtuelle Abbildung der realen Anlage.

Besonders bei Umbauten im Bestand, sogenannten Brownfield-Projekten, setzt AZO auf 3D-Scanning zur Erfassung der Ist-Situation: Per Laserscan erzeugte **Punktwolken** werden in das CAD-System überführt und ermöglichen eine präzise Analyse der räumlichen Gegebenheiten. So lassen sich potenzielle Kollisionen frühzeitig erkennen, Einbausituationen realitätsnah simulieren und die Montage gezielt vorbereiten. Laut Erfahrungswerten konnte die Montagezeit auf dieser Basis um bis zu 50 % reduziert werden.

Gleichzeitig verbessern **VR-basierte Design Reviews** die Abstimmung mit Kunden und internen Fachabteilungen: Statt zweidimensionaler Zeichnungen oder aufwändiger Besprechungen bieten immersive Umgebungen die Möglichkeit, geplante Konstruktionen realitätsnah zu begehen, Anpassungsbedarfe frühzeitig zu erkennen und gemeinsam weiterzuentwickeln.



Best Practices

Technologie-Stack & Plattformstrategie

AZO verfolgt einen integrativen, skalierbaren Digitalisierungsansatz, der auf etablierten Standards basiert. Microsoft 365 (inkl. SharePoint, Teams, Viva Engage), Power BI, Hololens, Meta Quest, 3D-Scanner und CAD-Tools sind modular miteinander verknüpft. Diese Kombination ermöglicht durchgängige, **anwenderfreundliche Prozesse** vom Erstkontakt bis zur Wartung – und lässt sich flexibel erweitern.

Change & Enablement

Digitale Lösungen entfalten ihren Nutzen nur, wenn die **Mitarbeitenden mitgenommen** werden. AZO setzt dafür auf interne Kommunikation über Viva Engage, regelmäßige Schulungsformate und kreative Formate wie die „Afterwork-Messe“. Bei diesem internen Event präsentieren Fachbereiche neue digitale Werkzeuge in informeller Atmosphäre. Diese Initiativen stärken Verständnis, Neugier und Akzeptanz – quer durch alle Abteilungen.

Ausblick

AZO verfolgt einen klaren Fahrplan: Die Integration immersiver Technologien wird weiter ausgebaut – insbesondere im Bereich **Simulation, IoT und digitaler Zwilling**. Perspektivisch sollen komplette Anlagen verfahrenstechnisch durchsimuliert werden. Auch im Vertrieb steht die Weiterentwicklung im Fokus: Inhalte sollen global nutzbar und standardisiert aufbereitet werden. Klar ist: Die Potenziale digitaler Technologien im Anlagenbau sind bei AZO noch lange nicht ausgeschöpft – aber bereits heute messbar wirksam.



Bei der Planung von verfahrenstechnischen Anlagen im Bestand hilft uns der 3D-Scan enorm – weil wir alle Umgebungsdaten digital verfügbar machen, sparen wir Zeit und minimieren das Risiko.

Simon Balles
Head of Engineering & Services, AZO Group

IT-Security@AZO

Die Roadmap zur erfolgreichen Zertifizierung nach ISO 27001: Herausforderungen & Vorgehensweise im Zusammenhang neuer Regulatorien

Referent:

Edward Riewe, IT-Infrastruktur & Security, AZO Group

Key Takeaways

- + **Sicherheit als strategische Priorität**
IT-Security ist kein rein technisches Thema mehr, sondern ein unternehmenskritischer Erfolgsfaktor mit strategischer Relevanz.
- + **Zertifizierung als Wegbereiter**
Die ISO 27001-Zertifizierung ist nicht das Ziel, sondern ein Werkzeug für nachhaltige, strukturierte Weiterentwicklung.
- + **Systematik statt Symbolik**
Gelebte Prozesse sind die Grundlage wirksamer Sicherheitsmaßnahmen – nicht bloße Dokumentation.
- + **Erfolg durch Zusammenarbeit**
Ohne die Unterstützung der Geschäftsführung und die Einbindung aller Fachbereiche ist ein effektives Sicherheitskonzept kaum umsetzbar.
- + **Praxis vor Perfektion**
Sicherheitsmaßnahmen müssen im Alltag funktionieren – verhältnismäßig, nutzerfreundlich und mit Augenmaß.

Zunehmende Cyberbedrohungen, neue gesetzliche Anforderungen wie DSGVO, NIS-2 und DORA sowie steigender Erwartungsdruck seitens der Kunden machten IT-Security für AZO zu einem geschäftskritischen Thema. Der erste Anlauf zur ISO 27001-Zertifizierung im Jahr 2019 scheiterte – die Vorgehensweise war zu stark auf Formalitäten fokussiert, ohne praktischen Mehrwert für den Betrieb. Die Erkenntnis daraus führte zu einem Kurswechsel: Sicherheit sollte nicht durch Papier entstehen, sondern durch wirksame technische und organisatorische Maßnahmen. Mit dieser neuen Denkweise wurde die Informationssicherheit zur unternehmensweiten Querschnittsaufgabe erklärt.

Vorgehen & Umsetzung

Der zweite Anlauf zur Zertifizierung begann 2024 – gezielt vorbereitet durch Jahre technischer Aufbauarbeit. IT-seitig waren zentrale Maßnahmen bereits umgesetzt: unter anderem ein modernes Patchmanagement, eine neue Backupstrategie, die Segmentierung der Netzwerke sowie die gezielte Einschränkung administrativer Berechtigungen. Darauf aufbauend wurde ein **Informationssicherheits-Managementsystem (ISMS)** eingeführt, das als Rückgrat für die Sicherheitsprozesse im gesamten Unternehmen fungiert.

Parallel zur technischen Umsetzung wurde früh eine **tragfähige Organisationsstruktur** geschaffen. Rollen und Verantwortlichkeiten wurden klar verteilt – insbesondere die Trennung der Rolle des Informationssicherheitsbeauftragten von der IT spielte dabei eine entscheidende Rolle, um Interessenskonflikte zu vermeiden und Ressourcen gezielt einzusetzen.

Die erfolgreiche Umsetzung gelang auch dank der engen Unterstützung der Geschäftsführung. Sie schuf die nötige **Verbindlichkeit im Unternehmen** und stellte sicher, dass Informationssicherheit nicht als reines IT-Projekt, sondern als strategisches Vorhaben verstanden wurde.

Lessons Learned

Das Zertifikat ist kein Ziel, sondern ein Werkzeug
Echte Sicherheit entsteht durch gelebte Prozesse, nicht durch formale Nachweise.

ISMS betrifft alle Bereiche

Informationssicherheit wirkt bis auf die Werkbank – und benötigt das Mitwirken aller.

Veränderung braucht Kommunikation

Eingriffe in etablierte Arbeitsweisen – etwa beim Entzug von Adminrechten – erfordern aktives Change Management.

Schutz muss praxistauglich sein

Maßnahmen müssen den realen Betriebsanforderungen standhalten – auch in Umgebungen mit Altanlagen.

Der richtige Partner macht den Unterschied

Methodisch, menschlich und mit Verständnis für reale Herausforderungen.

Ausblick

Mit der erfolgreichen Zertifizierung des Standorts Osterburken wurde ein zentrales Etappenziel erreicht. Perspektivisch plant AZO, weitere internationale Standorte wie Thailand in den Scope aufzunehmen. Gleichzeitig rückt mit der IEC 62443 auch der Bereich der Produkt-Security stärker in den Fokus. Damit wird IT-Sicherheit nicht nur zur Grundvoraussetzung für stabile Geschäftsprozesse, sondern zunehmend auch zum klaren Differenzierungsmerkmal gegenüber Kunden.



Es hilft nichts, wenn man alle Prozesse
im Keim erstickt und eine Glocke darüberlegt,
um Sicherheit zu schaffen – das Unternehmen
muss trotzdem weiter funktionieren.

Edward Riewe
IT-Infrastruktur & Security, AZO Group



Jetzt starten & Vorsprung gewinnen

Sie suchen einen erfahrenen, zuverlässigen und international
vertretenen Partner für die Betreuung Ihrer SAP-Anwendungen?

Sprechen Sie uns jetzt an!



Andy Caspart

Senior Principal Expert Conversion ERP Private

All for One Group SE
Rita-Maiburg-Straße 40
70794 Filderstadt

T +49 711 788 071 75
M +49 175 228 64 57
andy.caspart@all-for-one.com

Jetzt Kontakt aufnehmen



Unser Workshop-Angebot

Mit den Conversion/4 Discovery Paketen sorgen wir bereits im Vorprojekt Ihrer SAP S/4HANA Conversion für Klarheit und Sicherheit.

Mehr Informationen unter all-for-one.com/discovery

Jetzt ansehen

Wir sind ausgezeichnet!

All for One ist ein führender internationaler IT-, Consulting- und Service Provider rund um SAP- und Microsoft. Warum unsere mehr als 4.000 Kunden auf uns vertrauen? Weil wir ihre Branche kennen. Weil wir den Mittelstand verstehen. Weil wir die weltweite Nummer 1 sind – bei SAP-Transformationen und im SAP Cloud Business.

**Unsere 3.000 Expertinnen und Experten transformieren Unternehmen.
Und bringen sie voran.**

**All for One ist SAP Partner des Jahres 2024
im Bereich Discrete Manufacturing & Automotive**

DIAMANT-INITIATIVE FÜR PARTNER
FOKUSPARTNER 2024
Discrete Manufacturing & Automotive



one idea ahead

Die internationale AZO Group, erfolgreiches Familienunternehmen mit Hauptsitz in Osterburken, ist weltweit eines der erfahrensten Unternehmen, wenn es um das automatische Rohstoffhandling geht. Mehr als 1.100 Mitarbeiter arbeiten mit dem reichen Erfahrungsschatz aus über 75 Jahren Anlagenbau an wirtschaftlichen und zukunfts-sicheren Konzepten für innovative und nachhaltige Automatisierungslösungen – individuell vom Engineering über die Lieferung einzelner Komponenten bis hin zum Bau kompletter Systeme.

Die All for One Group ist ein internationaler IT-, Consulting- und Service-Provider mit starkem SAP-Fokus. Mit dem klaren Anspruch, Technologie in konkreten Business-Nutzen zu wandeln, begleitet und unterstützt das branchenspezialisierte Unternehmen seine mehr als 4.000 mittelständisch geprägten Kunden – überwiegend Familienunternehmen – aus Deutschland, Österreich, Polen und der Schweiz bei der nachhaltigen Unternehmenstransformation und auf ihrem Weg in die Cloud. So auch die AZO Group, ein langjähriger und innovativer Kunde von All for One.



All for One Group SE
Rita-Maiburg-Straße 40
70794 Filderstadt

☎ +49 711 788 07-0
✉ info@all-for-one.com

all-for-one.com