

Case Study

RAUMEDIC



Case Study



RAUMEDIC AG

Erfolgreiche SAP S/4HANA Brownfield Conversion bei RAUMEDIC

Die RAUMEDIC AG **modernisierte** ihre ERP-Landschaft durch eine **Lean Brownfield Conversion auf SAP S/4HANA** – kombiniert mit dem **Umzug in die SAP Enterprise Cloud Services (SAP ECS)**.

Das Projekt wurde von der **Life Sciences Alliance** durchgeführt und von der **DHC Dr. Herterich & Consultants** als **Generalunternehmer** geführt.

Der **Big-Bang-Go-Live verlief erfolgreich**, der validierte Systemzustand blieb erhalten und **Performancegewinne bis zu Faktor 10** konnten erzielt werden.

Diese Case Study zeigt **Herausforderungen, Vorgehen, Ergebnisse** und die **zukünftige Roadmap**.



Unternehmen	RAUMEDIC AG
Branche	Medizintechnik / Pharma
Produkte	Polymer- und silikonbasierte Medizinprodukte, Schlauch- und Kathetersysteme, Komponenten und Baugruppen für Medizintechnik und Pharma
Umsatz	ca. 230 Mio. Euro
Sitz	Helmbrechts, Deutschland
Mitarbeiter	rund 1.200 weltweit
Projekt	SAP S/4HANA Lean Brownfield Conversion mit parallelem Umzug in die SAP Enterprise Cloud Services (ECS)
Projektlaufzeit	2022–2025 (Vorbereitung, Conversion und Big-Bang-Go-Live)



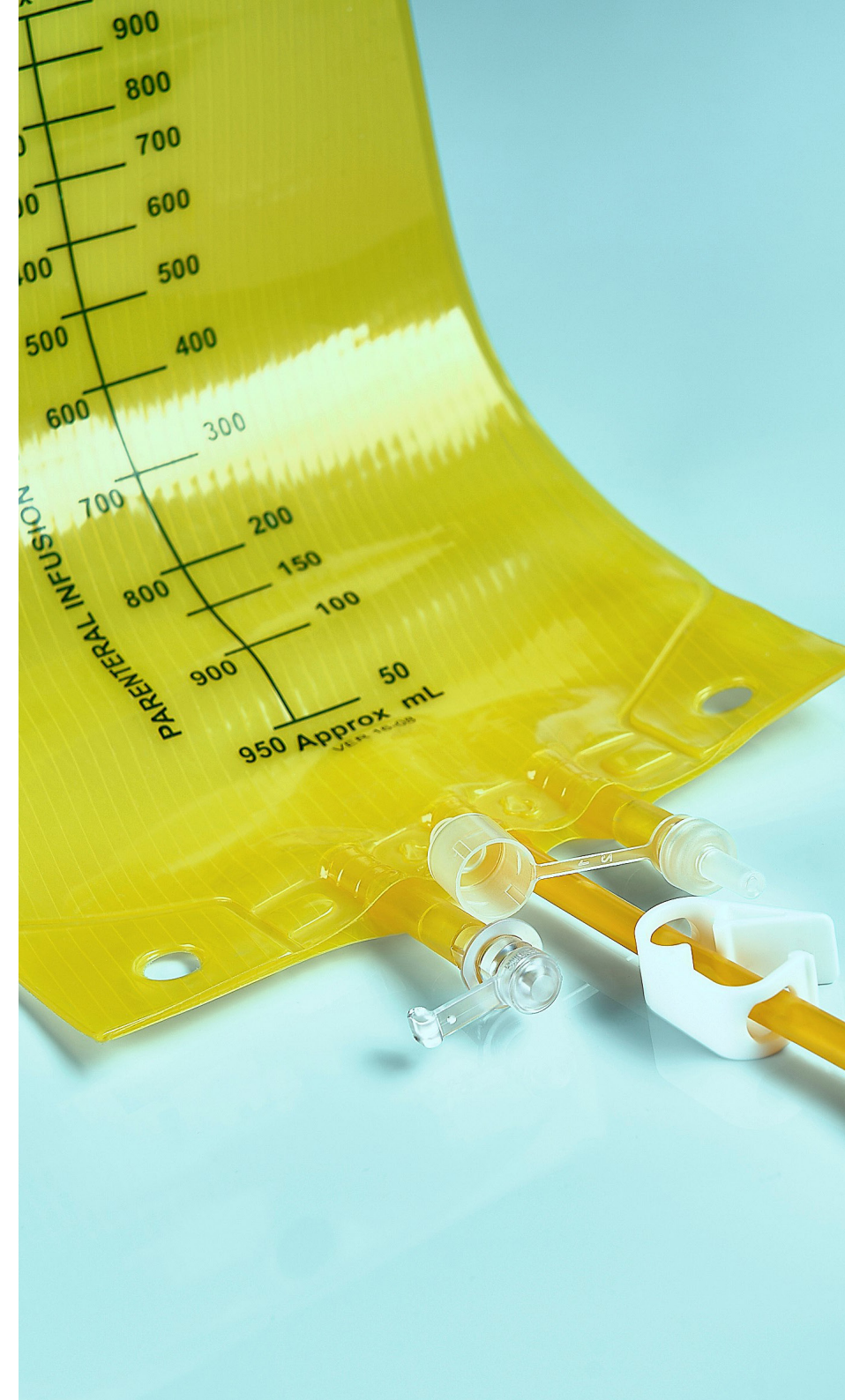
01

Die Ausgangssituation

Die **RAUMEDIC AG** als internationaler Entwicklungs- und Fertigungspartner für die **Medizintechnik und Pharmaindustrie** nutzte ein über viele Jahre gewachsenes und stabiles SAP-System.

Die technologische **Weiterentwicklung** war jedoch **limitiert** und der Umstieg auf eine moderne, zukunftssichere Plattform wurde notwendig.

Zusätzlich musste das System in ein **reguliertes, validierungspflichtiges Umfeld** eingebettet bleiben.



02

Herausforderungen

- Sehr **enges Zeitfenster** für die Conversion.
- **Hohe technische Komplexität** durch parallelen Wechsel zu SAP ECS.
- Notwendigkeit zur **Sicherstellung des validierten Systemzustands**.
- **Starke Prozessabhängigkeiten** und **umfangreiche Simplifizierungsbewertungen**.



03

Projektziele

- **Stabiler** und **risikoarmer** Big-Bang-Go-Live.
- **1:1-Prozessübernahme** im Sinne einer Lean Conversion.
- **Erhalt** des **validierten Systemzustands**.
- **Etablierung** neuer **Rollen- und Supportmodelle** in SAP ECS.
- Schaffung einer **Basis für** zukünftige **digitale Weiterentwicklung**.



04

Vorgehen & Methodik

Readiness Check und Discover Phase identifizierten wichtige Vorprojekte:

- Einführung des Business Partners
- neue Anlagenbuchhaltung
- Umstellung auf New GL
- Custom Code Analyse und Bereinigung
- Bewertung von über 100 Simplifizierungen

Konsequente Scope-Disziplin verhinderte Projektausweitung durch Änderungswünsche.

Die **Validierung** wurde **vollständig integriert** und pragmatisch umgesetzt.

Transparente Kommunikation führte zu **hoher Akzeptanz** und **verbesserter Zusammenarbeit**.

05

Ergebnisse

- Erfolgreicher **Big-Bang-Go-Live ohne kritische Abweichungen**
- **Performance-Gewinne bis Faktor 10** in Berichten und Transaktionen
- **Stabile und validierte Prozesslandschaft** auf Basis der 1:1-Übernahme
- **Erfolgreicher Umzug** in SAP ECS mit klaren Supportstrukturen
- **Höhere Akzeptanz** durch gezielte Kommunikationsmaßnahmen
- **Etablierte Roadmap** für zukünftige Optimierungen
- **Modernisierte Bonusabwicklung**



„Mit der erfolgreichen SAP S/4HANA Brownfield Conversion haben wir einen wichtigen Meilenstein für die Zukunftsfähigkeit unserer Systemlandschaft erreicht. Besonders hervorzuheben sind die sehr gute Zusammenarbeit in der Life Sciences Alliance, das professionelle Projektmanagement sowie der hohe Mehrwert aus der integrierten Umsetzung von Conversion und Validierung. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor war für uns, dass sich das Projektteam sehr gut auf die spezifischen Gegebenheiten bei RAUMEDIC eingestellt und die Umsetzung entsprechend ausgerichtet hat.“

Christian Vogler
Project Lead SAP S/4HANA & SAP Digital Manufacturing
RAUMEDIC AG



06

Ausblick

+ **Zukunftsorientierte Benutzererfahrung**

Einführung wirtschaftlich sinnvoller SAP Fiori-Apps.

+ **Durchgängige Prozessoptimierung**

Einführung SAP WorkZone als Central-Entry Point

+ **Erweiterte Finance-Funktionalitäten**

Nutzung neuer Finance-Funktionalitäten von SAP S/4HANA.



07

Ausblick

+ **Nachhaltiges Business Process Management**

Etablierung eines nachhaltigen Business Process Managements

+ **Rollout zu weiteren Standorten,**

an denen bisher kein SAP-System im Einsatz ist



Projektpartner



Kontakt

Ansprechpartner

DHC Dr Herterich & Consultants GmbH

Karsten Schulz

Director Sales, Marketing &
Business Development

☎ +49 681 93 666 - 40

📱 +49 152 08 05 93 39

✉ karsten.schulz@dhc-gmbh.com

All for One Group SE

Thomas Hein

Senior Expert Industry &
Business Development Life Sciences

☎ +49 622 13 16 91 120

📱 +49 151 10 95 10 33

✉ thomas.hein@all-for-one.com

