

Case Study



Swoboda



Case Study

Swoboda Wiggensbach KG

Mit SAP S/4HANA hat Swoboda die Systemlandschaft konsolidiert und das Fundament für weitere Digitalisierung gelegt. So entsteht höhere interne Transparenz und bessere Vernetzung mit Partnerunternehmen.

Swoboda ist ein internationaler Spezialist für Metall-Kunststoff-Verbundteile sowie für Sensoren und Aktuatoren. Das Know-how des Hidden Champions aus dem Allgäu ist vor allem in der Automobilbranche gefragt: Swoboda liefert Teile und Baugruppen an Zulieferer und Fahrzeughersteller. Jedes zweite Fahrzeug fährt heute mit Komponenten von Swoboda. Da die Kompetenzen und Lösungen von Swoboda antriebsunabhängig sind, wächst das Unternehmen auch in Zeiten der E-Mobilität stetig weiter.

swoboda
technologies

Unternehmen	Swoboda Wiggensbach KG
Branche	Automotive
Produkte & Services	Metall-Kunststoff-Verbundteile, Aktuatoren und Sensoren
Umsatz	ca. 450 Mio. Euro
Mitarbeiter	ca. 3.500 weltweit
Anzahl SAP-User	ca. 1.350
Sitz	Wiggensbach, Deutschland
Projekt	SAP S/4HANA



swoboda

Die Ausgangssituation

Wer im internationalen Wettbewerb in einer sich wandelnden Branche wachsen möchte, profitiert nicht nur von hoher Qualität und tiefer Expertise, sondern benötigt auch maximale interne Transparenz und zukunftsfähige Prozesse. Swoboda ist stolz auf sein Know-how und die hohe Fertigungstiefe, die es dem Unternehmen ermöglicht, komplexe Baugruppen nicht nur in konstant hoher Qualität, sondern auch nach individuellen Kundenwünschen zu liefern. Jetzt folgt analog dazu die interne Harmonisierung der IT-Systeme und Datenlösungen: „Wir spüren den Wandel in der Branche durch steigende Anforderungen an uns“, sagt Florian Christ, Vice President IT bei Swoboda: „Unsere Kunden wollen mehr Digitalisierung und mehr Austausch, was Daten angeht.“

Um dies zu ermöglichen, steht in der übergreifenden IT-Strategie von Swoboda vor allem die Konsolidierung im Fokus: „Wir hatten – historisch gewachsen – eine heterogene IT-Landschaft.“ Die Unternehmensgruppe ist unter anderem durch Akquisitionen gewachsen und hat heute zwölf Standorte in sechs Ländern: „In der aktuellen Größe der Swoboda-Gruppe ist es sinnvoll, weltweit zu standardisieren und zu konsolidieren“, so Florian Christ. Beispielsweise zeigt sich dies im Controlling; „Wir hatten viele Systembrüche. Das heißt: wir mussten Daten händisch aus dem System extrahieren, in Excel weiterverarbeiten, dann in das nächste System überführen. Dieses Zusammenführen von Informationen aus der Gruppe war mit erheblicher Manpower verbunden.“





Die eigene SAP-Landschaft steht bei der IT-Strategie des Unternehmens im Fokus: bereits seit 1999 ist SAP bei Swoboda im Einsatz: „Es gab für uns keine Überlegungen, auf ein alternatives Produkt zu gehen. Das ist für uns das Kernstück unserer Digitalisierungsstrategie“, bekräftigt Florian Christ. Die IT-Strategie und Roadmap des Unternehmens wird deshalb von zwei zentralen Säulen getragen: „Mit Microsoft 365 und SAP S/4HANA wollen wir eine ideale User-Experience für die Zukunft bieten, da die Tools immer mehr ineinander verschmelzen.“

Diese langfristige Planung sieht vor, dass alle Standorte des Unternehmens einheitliche Lösungen beispielsweise für Reportings, Personalwesen oder die Supply Chain nutzen werden. Swoboda arbeitet bereits mehrere Jahre mit All for One zusammen und hat gemeinsam mehrere Projekte erfolgreich abgeschlossen. „Die All for One hat diverse Add-ons implementiert“, so Florian Christ. So war All for One auch für die SAP S/4HANA-Conversion der erste Ansprechpartner.

Das Projekt

Swoboda hat für die Conversion zu S/4HANA eine Variante des Bluefield-Ansatzes gewählt. In diesem Transformationsmodell bleibt das bisherige System zunächst in Betrieb und kann jederzeit als Fallback einspringen. Neben dieser Absicherung profitieren Unternehmen im Bluefield-Ansatz davon, dass Daten selektiv in das neue System übernommen werden können: Essenzielles funktioniert nahtlos weiter, nicht mehr produktiv benötigte Daten können bei der Transformation archiviert werden.

„Die Conversion war tatsächlich ein anspruchsvolles Projekt, denn wir haben neben der Conversion viele Parallelprojekte abgewickelt, um die IT-Landschaft zu konsolidieren“, erinnert sich Florian Christ: „Wir haben keine klassische Methodik verwendet, da wir durch diese Vorprojekte mehr Themen hatten als andere Kunden, die sich klassisch auf eine Brownfield-Migration konzentrieren.“



All for One und Swoboda haben das Projekt von Beginn an gemeinsam speziell für dieses Szenario geplant und eine passgenaue Methodik für diese Transformation entwickelt. „Die All for One hat ihre Beratungskompetenzen zur Verfügung gestellt, auch das SAP S/4HANA Know-how, das damals bei uns im Haus noch nicht ausgeprägt war“, erinnert sich Florian Christ. „Es war ein super Go-live“, erinnert er sich. Auch die nachfolgende Hypercare-Phase verlief ruhig und gab die Gelegenheit, die letzten verbliebenen Fehler zu entdecken.

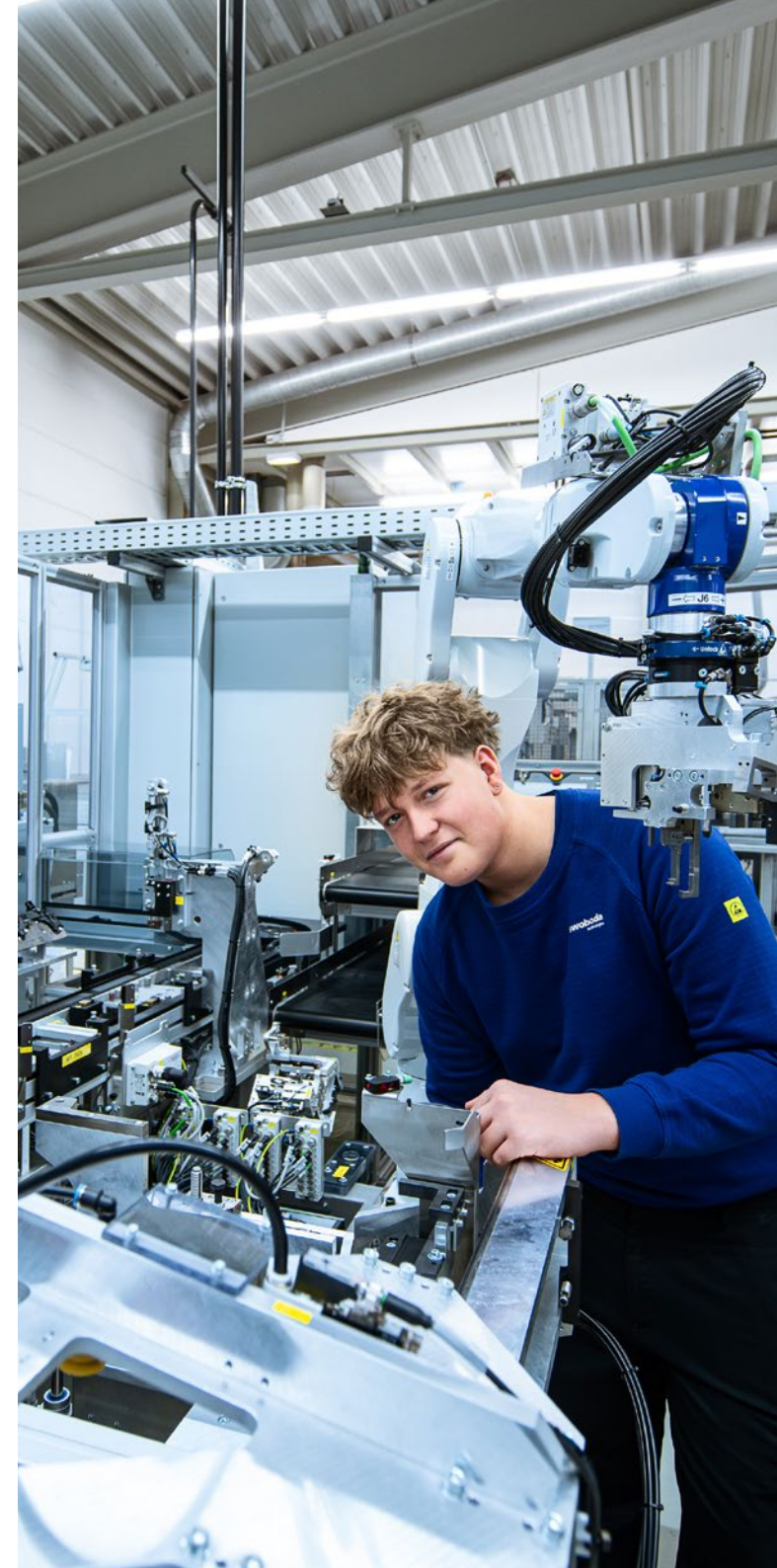
Der folgende, aktuelle Schritt führt jetzt in die Cloud: „Zum damaligen Zeitpunkt war RISE with SAP noch in den Kinderschuhen. Wir hatten den klassischen Weg on premise gewählt, weil wir relativ früh auf SAP S/4HANA migrieren wollten“, erklärt der IT-Verantwortliche. „Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, mit RISE with SAP die Eckpfeiler für unsere SAP-Strategie zu setzen.“ Mit der Transformation zu SAP S/4HANA hat Swoboda bereits das digitale Fundament für die nächsten Schritte gelegt: „Ich bin froh, dass wir das schon hinter uns gebracht haben.“



Die Ergebnisse

„Wir haben mit dem Wechsel auf SAP S/4HANA unsere ERP-Systeme von drei auf eines reduziert. Das ist für einen Mittelständler wie uns ein enormer Fortschritt, dass alle Mitarbeitenden in einem durchgängigen System arbeiten können“, resümiert CFO Wilko Steffens das Projekt. Damit dies reibungslos funktionierte, hat Swoboda bei der SAP-Transformation zunächst die Kontinuität priorisiert: „Wir sind mehr oder minder eins zu eins von ECC nach S/4HANA konvertiert. Dort stecken noch erhebliche Potenziale“, beschreibt IT-Chef Florian Christ: „Da, wo wir bereits Neuerungen haben, spürt man die Verbesserungen, zum Beispiel in der Instandhaltung. Wir haben dort Fiori Apps eingeführt. Das heißt, die Operator sind jetzt in der Lage, ihre Aktivitäten mit einem Tablet direkt an der Anlage zu dokumentieren.“

Auf der Basis von SAP S/4HANA folgt jetzt die Migration in die Cloud mit RISE with SAP und die Implementierung zentraler Werkzeuge der SAP-Suite. Damit erhält das Unternehmen die ideale Grundlage, Kunden und Lieferanten noch besser anzubinden, sowie interne Systeme weiter zu konsolidieren. Dies ermöglicht langfristige strategische Flexibilität, erleichtert die Unternehmenssteuerung und den Alltag der Verwaltung: „Für mich ist es tatsächlich ein Meilenstein unserer IT-Historie. Es eröffnet uns extrem starke Möglichkeiten, dass wir auf Basis der SAP-Produkte unsere IT-Landschaft neu ausrichten können“, so Florian Christ.





Im Rahmen dieser Zukunftsstrategie setzt Swoboda auf weitere Fiori-Anwendungen und prüft den Rückbau von Eigenentwicklungen. Dazu wird Swoboda mit SAP Signavio mittels Process Mining eine Bestandsaufnahme aller Prozesse machen, um die Stellschrauben zu identifizieren, die es dem Unternehmen erlauben, das System noch effizienter zu gestalten. Für die weitere Konsolidierung wird SAP Success Factors Employee Central das einheitliche HR-Werkzeug aller zwölf Standorte des Unternehmens werden.

Mit SAP Datasphere und der Analytics Cloud entsteht zudem eine zentrale BI-Lösung als Single Source of Truth. Hier kann Swoboda Kennzahlen der gesamten Unternehmensgruppe an einer Stelle darstellen, Systembrüche sind damit Vergangenheit. CFO Wilko Steffens: „Die Daten werden in Zukunft automatisch von SAP transportiert und die Controller können sich auf den Jobinhalt konzentrieren, der wichtig ist: Die Datenanalyse und die richtigen Managementimpulse zu setzen.“

Die Power der All for One steckt darin, dass sie den Mittelstand versteht, dass sie auch Automobil versteht. Das sind Mehrwerte, die für die All for One sprechen. All for One begleitet Swoboda bereits vor der S/4HANA-Zeit als unser etablierter Partner. Und es war klar, dass wir mit der All for One die ersten Gespräche zu unserer Digitalisierungs-Roadmap führen. Wir hatten von Anfang an ein sehr gutes Gefühl, denn es waren Diskussionen auf Augenhöhe.

Florian Christ
Vice President IT
Swoboda



Die Highlights

+ Transformation und Konsolidierung

Dank einer eigens angepassten Transformations-Methodik und einem gemeinsamen Projektplan konnte das neue ERP-System pünktlich an den Start gehen. Hierbei wurden drei vorherige ERP-Systeme erfolgreich in SAP S/4HANA vereint.

+ Partnerschaftliche Zusammenarbeit

Mit Zusammenarbeit auf Augenhöhe, einem sehr partnerschaftlichen Verhältnis und jederzeit fairem Umgang miteinander konnten alle Herausforderungen jederzeit effektiv behoben werden.



Die Highlights

+ Aufspaltung in Teilprojekte

Gemeinsam mit All for One setzt Swoboda die SAP-Strategie schrittweise um: Die Conversion zu SAP S/4HANA, die Cloudmigration mit RISE with SAP und die Implementierung weiterer Lösungen wie SAP SuccessFactors.

+ Transformations-Strategie

Die S/4HANA Conversion ist für Swoboda die Grundlage für Konsolidierung und weitere Digitalisierung. Der nächste Schritt ist die Cloud mit RISE with SAP und der Einsatz weiterer SAP-Anwendungen. In Scoping-Workshops mit All for One hat Swoboda die kurz-, mittel- und langfristigen Roadmaps für die Konsolidierung weiterer Lösungen definiert.



Tipps

Stehen Sie auch vor der SAP-S/4HANA-Transformation?

Florian Christ, Vice President IT bei Swoboda und Projektleiter des Transformationsprojektes, teilt Erfahrungen und Learnings aus der Conversion zu S/4HANA:

01 Die größten Herausforderungen

- Eine heterogene Systemlandschaft mehrerer internationaler Standorte der Unternehmensgruppe mit insgesamt drei ERP-Systemen und fünf BI-Tools.
- Gleichzeitige Konsolidierung der ERP-Systeme bereits während der Conversion.
- Unser Team kam aus der klassischen ECC-Welt, das S/4HANA-Know-how war noch nicht ausgeprägt.

02 Die wichtigsten Lektionen

- Wir haben viele Parallelprojekte abgewickelt. Rückblickend betrachtet waren das vielleicht zu viele.
- Wegen der gleichzeitigen Konsolidierung war es richtig, die Planung zu Beginn gemeinsam zu machen und eine eigene Methodik für genau dieses Projekt festzulegen.
- Mit RISE haben wir jetzt neue Grundlagen, unsere IT-Landschaft auszurichten. Das gibt uns für die Zukunft viele Möglichkeiten, Drittanbieterprodukte abzulösen.



Tipps

03 Die wesentlichen Erfolgsfaktoren

- Die Kollegen der All for One haben ihr SAP S/4HANA-Know-how mit ins Projekt gebracht, auch in der Projektleitung, in der Projektsteuerung.
- Wir haben von Beginn an die Möglichkeit bekommen, die Vorgehensweise der All for One so anpassen, wie es für die Swoboda am besten passt.
- Wir haben mit der All for One vor zwei Jahren begonnen, IT-Digitalisierung auch über SAP hinaus zu betrachten und haben eine gemeinsame Roadmap aufgebaut, die wir im Dialog stetig erweitern.



Turning technology into business success



Unsere 3.000 Expertinnen und Experten digitalisieren, automatisieren und optimieren Geschäftsprozesse – für maximalen Nutzen und positiven Impact. Als führender Partner für SAP-Transformationen und Cloud-Lösungen kombinieren wir SAP- und Microsoft-Technologien.

Unsere Kunden profitieren von Mittelstandserfahrung, SAP-Expertise und Branchen-Know-how in Maschinen- und Anlagenbau, Automobilzulieferindustrie, Life Sciences, Großhandel und Professional Services. Wir verbinden Anforderungen, Trends und Innovationen – für nachhaltigen Erfolg.

Kontakt

All for One Group SE

Rita-Maiburg-Straße 40
70794 Filderstadt-Bernhausen
Deutschland

☎ +49 711 788 07-0

✉ info@all-for-one.com

