

CASE STUDY

MARGARETE STEIFF GMBH



CASE STUDY

MARGARETE STEIFF GMBH

In nur 18 Monaten zog Steiff zusammen mit All for One seine ERP-Infrastruktur von SAP ECC auf Industrie-Standard nach SAP S/4HANA mit starkem Retail-Fokus um.

Steiff zählt zu den bekanntesten Spielzeugherstellern weltweit. Die Marke mit dem „Knopf im Ohr“ wurde im Jahr 1877 von Margarete Steiff als Filzwarengeschäft gegründet. Als Steiff auf der Spielwarenmesse in Leipzig im Jahr 1903 seinen ersten Teddybären vorstellte, war der Grundstein für den internationalen Durchbruch gelegt. Das Unternehmen ist seit seiner Gründung vor über 145 Jahren traditionell in Familienbesitz. Vom Hauptsitz in Giengen an der Brenz verkauft Steiff seit einigen Jahren nicht mehr nur Plüschtiere, sondern erweiterte sein Angebot um Kindermode. Der Jahresumsatz der Steiff-Gruppe beläuft sich auf 112 Millionen Euro.



Unternehmen:	Margarete Steiff GmbH
Branche:	Spielwaren
Umsatz:	112 Mio. Euro (Steiff-Gruppe)
Mitarbeiter:	rund 1.600 (Steiff-Gruppe)
Sitz:	Giengen an der Brenz, Deutschland
Projekt:	SAP S/4HANA



01

Die Ausgangssituation

Mit der Produktparte Kindermode veränderte sich das Geschäftsmodell von Steiff. Die klassische Fertigung von Kuscheltieren wurde um das Thema Flächenbewirtschaftung von Mode-Shops erweitert. Da bei der Verwaltung von Modekollektionen in Shops und Lagern mehr Parameter eine Rolle spielen, stieg die Komplexität im Vergleich zur Spielzeugherstellung.

Steiff nutzte bislang SAP ECC auf Industrie-Standard. Um die gestiegenen Bedürfnisse des neuen Geschäftssektors abzudecken, plante der Spielzeughersteller eine softwaregestützte Logistik mit Verteilzentren einzurichten. Das Unternehmen entschied sich dafür, von SAP ECC auf SAP S/4HANA zu wechseln.

02

Das Projekt

All for One wählte für Steiff einen Bluefield-Ansatz. Ein 1:1-Umzug des Systems („Brownfield“) auf SAP S/4HANA schied wegen des notwendigen Standard-Wechsels aus. Da Steiff über viele essenzielle Bestandsdaten verfügte, war ein Neustart („Greenfield“) ebenfalls unmöglich.

Neben dem Umzug auf SAP S/4HANA implementierte All for One noch Embedded Analytics for HANA. Mit dieser Funktion lässt sich präzise und zuverlässig prüfen, ob das neue Geschäftsmodell funktioniert.

Damit nur relevante Bestandsdaten ins neue System migriert werden, griff All for One auf die Crystal-Bridge-Transformationsplattform zurück. Darüber lässt sich ein Bluefield-Ansatz am besten umsetzen.

03

Die Ergebnisse

Mit dem Umstieg vom Industrie- zum Retail-Standard konnte Steiff den neuen Geschäftsbereich Mode in seine Systemlandschaft integrieren. Durch den Bluefield-Ansatz und die Crystal-Bridge-Plattform ließen sich ausgewählte Bestandsdaten problemlos in die neue Umgebung übertragen.

Da sich Steiff frühzeitig dafür entschied, seine Warenwirtschaft von SAP ECC auf SAP S/4HANA zu aktualisieren, vermied das Unternehmen einen Projektstau. Wer jetzt schon den Wechsel auf SAP S/4HANA angeht, läuft keine Gefahr, zum Stichtag 2027 noch nicht fertig zu sein.

Mit dem One-Step-Approach stellte Steiff sicher, dass sie das umfangreiche Projekt trotz eines kleineren internen IT-Teams effizient und schnell stemmen konnten. Denn die Conversion-Partner setzten alle notwendigen Veränderungen in einem Schritt um.

04

Die Highlights

Mit dem Wechsel vom Industrie- zum Retail-Standard der SAP-Umgebung kann Steiff den neuen Geschäftsbereich Mode einfach in die Warenwirtschaft einbinden.

Durch den One-Step-Approach von All for One konnte ein kleines internes IT-Team die Transformation schnell und effizient umsetzen, ohne den Betrieb zu beeinträchtigen.

Mit der Crystal-Bridge-Plattform und dem Bluefield-Ansatz ließen sich trotz neuem Warenwirtschaftssystem ausgewählte Bestandsdaten erhalten.

Durch Embedded Analytics für HANA lässt sich überprüfen, ob der neue Geschäftsbereich Mode funktioniert.

DIE AUSGANGSSITUATION

Als die Produktparte Kindermode zum Sortiment von Steiff hinzukam, **veränderte sich das Geschäftsmodell des Unternehmens**. Die klassische Fertigung von Kuscheltieren wurde um das Thema Flächenbewirtschaftung von Mode-Shops erweitert. Im Vergleich zur Spielzeugherstellung ist die **Verwaltung von Mode-Kollektionen in den Shops und Lagern um einiges komplexer**, da mehr Parameter eine Rolle spielen. Dazu kam noch die **hohe Saisonalität** der Produkte. Die Mode ändert sich mit den Jahreszeiten und Spielzeuge haben im Gegenzug vor allem in der Vorweihnachtszeit Hochkonjunktur. Mit dem damaligen Warenwirtschaftssystem des Unternehmens konnten diese **Anforderungen nicht mehr adäquat abgedeckt werden**.

Steiff nutzte **bislang SAP ECC auf Industrie-Standard**. Um die gestiegenen Bedürfnisse des neuen Geschäftssektors abzudecken, plante der Spielzeughersteller eine **softwaregestützte Logistik mit Verteilzentren** einzurichten. Ziel war es, die Infrastruktur zu schaffen, mit der die Steiff Stores **in ganz Deutschland zuverlässig mit Waren versorgt** werden können. Das Unternehmen entschied sich dafür, von SAP ECC auf SAP S/4HANA upzudaten. „Das erschien uns aus geschäftlicher Sicht einfach sinnvoll. Momentan stellen viele Unternehmen ihr SAP wegen der Einstellung des Supports 2027 um. Diese Frist spielte bei unserer Entscheidung keine Rolle. Wir hatten strikt unser Business im Blick“, sagt Simone Pürckhauer, Leiterin Public Relations bei der Margarete Steiff GmbH





02

DAS PROJEKT

Als Beratungs- und Projektpartner entschied sich Steiff für die All for One Group. Die beiden Unternehmen verbindet bereits eine langjährige Partnerschaft. **Für ein umfangreiches Vorhaben, wie die Umstellung auf SAP S/4HANA, ist eine vertraute Firma die richtige Wahl.** Die Experten von All for One kamen nach einer ersten Discovery-Phase zu dem Schluss, dass in diesem Fall eine Bluefield-Conversion der präferierte Ansatz war. Um die neuen Anforderungen zu erfüllen, musste der Systemstandard von Industrie auf Retail geändert werden. Somit schied ein Brownfield-Ansatz aus. Denn **ein reines Upgrade der Umgebung macht den Standardwechsel unmöglich.** Der Greenfield-Ansatz, also das System von Grund auf neu anzulegen, schied ebenfalls aus: Steiff ist eine Traditionsmarke mit individuellen Prozessen und gewachsenen Datenstrukturen. **Ein Neustart von der „grünen Wiese“ weg wäre zu aufwendig gewesen.** Was blieb, war der Bluefield-Ansatz. Dieses Konzept erfüllt die Ansprüche des Spielzeugherstellers an die SAP-Conversion am besten.

Das Bluefield-Projekt begann mit einer sogenannten Empty Shell. Dabei handelt es sich um ein leeres SAP-System, das sich ohne Stamm- und Bewegungsdaten verändern lässt. Auf diesen Unterbau spielten die Conversion-Experten die Retail-Konfiguration auf. Anschließend wurde die Software mit den Bestandsdaten befüllt. Wegen des neuen Standards – nicht mehr Industrie, sondern Retail – wurden nun keine Materialstämme, sondern Artikelstämme im Warenwirtschaftssystem vorgehalten.

Ein traditionsreiches Unternehmen wie der Spielzeughersteller hat sich **über die Jahre einen gewissen Stamm an Eigenentwicklungen in der Warenwirtschaft aufgebaut.** Neben den Daten mussten auch diese Prozesse auf das neue SAP-System migriert werden. **Die Experten von All for One analysierten dafür, welche Geschäftsprozesse mit welcher Eigenentwicklung zusammenhingen.** Einige der Prozesse ließen sich über den neuen Standard direkt abbilden. Andere wurden mit Custom Code individuell eingegliedert.

DAS PROJEKT

Zusätzlich zum Update auf SAP S/4HANA nach Retail-Standard implementierte All for One Embedded Analytics für HANA. Das vereinfacht die KPI-Kontrolle für den Spielzeughersteller. Alle Verantwortlichen können so auf die gleiche Datenbasis zurückgreifen. So lassen sich **Prozesse transparenter analysieren**. Der Spielzeughersteller bekommt dadurch die Möglichkeit, präzise zu prüfen, ob das neue Geschäftsmodell funktioniert.

Um die eigentliche Umsetzung der Migration kümmerte sich der Transformationsspezialist Schneider-Neureither & Partner (SNP). Das Unternehmen nutzte die eigenentwickelte Transformationsplattform Crystal Bridge für die Migration. Mit der Plattform lassen sich Systeme und Unternehmensstrukturen analysieren. Anhand dieser Erkenntnisse kann dann eine individuelle Transformationsstrategie aufgezo-gen werden. Der Dienstleister standardisiert diese Strategie über die Plattform anschließend so weit wie möglich und optimiert dadurch den Migrationsprozess. Dieser Auftrag war laut SNP die erste SAP S/4HANA-Migration mit Retail-Komponenten weltweit.

Die SAP-Landschaft auf einen neuen Standard zu heben, ist **nicht ausschließlich ein IT-Projekt**. Die einzelnen Fachabteilungen unterstützten bei Steiff die unternehmenseigene IT und All for One mit Input. So konnte sichergestellt werden, dass die **Anforderungen** der späteren Nutzer **gehört und umgesetzt** werden konnten. Für die IT-Abteilung von Steiff war dieser Extra-Input äußerst hilfreich. Trotz des umfangreichen Scope of Work konnte eine Abteilung mit unter zehn Leuten ein solches Unterfangen ohne Probleme schultern.

Um sicherzustellen, dass das neue System funktioniert und der laufende Betrieb durch das Update nicht gestört wird, führten die IT-Experten von All for One in Summe drei Testmigrationen und eine Go-Live-Simulation durch.

ES WAR DIE PERFEKTE ENTSCHEIDUNG, FÜR DIESES WICHTIGE PROJEKT DIE ALL FOR ONE GROUP UND SNP MIT INS BOOT ZU HOLEN. ICH KANN DIE BEIDEN PARTNER JEDEM UNTERNEHMEN EMPFEHLEN, DAS EINE S/4HANA-MIGRATION PLANT. BESONDERS BEEINDRUCKEND WAR FÜR MICH DIE ENGE UND KOOPERATIVE ZUSAMMENARBEIT MIT UNSEREM TEAM, DIE ES UNS ERMÖGLICHT HAT, TROTZ DER GROSSEN COVID-HERAUSFORDERUNGEN DIE UMSTELLUNG ON TIME ZU MEISTERN.

SIMONE PÜRCKHAUER
LEITERIN PUBLIC RELATIONS, MARGARETE STEIFF GMBH





03

DAS ERGEBNIS

Das gesamte Projekt lief **von August 2019 bis April 2021**. Seit dem Go Live im April 2021 arbeitet das System **zuverlässig**. Seitdem kann Steiff die Vorteile des Retail-Standards von SAP S/4HANA nutzen. Gehostet wird das System beim Spielzeughersteller weiterhin On-Premises. „Es war die richtige Entscheidung beim SAP-Update auf einen **bewährten Partner** wie All for One zu setzen. Die Migration hat problemlos funktioniert. Und nun sind wir in der Warenwirtschaft auch für unseren neuen Geschäftsbereich Mode gut aufgestellt“, sagt Simone Pürckhauer. **Durch den Bluefield-Conversion-Ansatz ließ sich die Geschäftstätigkeit während des gesamten Updatezeitraums gewährleisten.**

Dadurch, dass Steiff den Umstieg auf SAP S/4HANA frühzeitig anging, vermied das Unternehmen außerdem einen Projektstau bei der Migration. Firmen, die sich jetzt schon um den Umstieg kümmern, laufen keine Gefahr, das Projekt vor dem **Stichtag 2027** nicht abschließen zu können. Der Spielzeughersteller profitierte ebenfalls vom One-Step-Approach. Das heißt, die Conversion-Partner haben alle notwendigen Veränderungen in einem Schritt umgesetzt. So konnte Steiff **selbst mit einem kleinen internen IT-Team das umfangreiche Projekt effizient und schnell stemmen.**

DIE HIGHLIGHTS



WECHSEL VON INDUSTRIE- ZU RETAIL-STANDARD

Mit dem Wechsel vom Industrie- zum Retail-Standard der SAP-Umgebung kann Steiff den neuen Geschäftsbereich Mode einfach in die Warenwirtschaft einbinden.



TRANSFORMATION MIT ONE-STEP-APPROACH

Durch den One-Step-Approach von All for One konnte ein kleines internes IT-Team die Transformation schnell und effizient umsetzen, ohne den Betrieb zu beeinträchtigen.



DIE HIGHLIGHTS



IM NEUEN SYSTEM BESTANDSDATEN ERHALTEN

Mit der Crystal-Bridge-Plattform und dem Bluefield-Ansatz ließen sich trotz neuem Warenwirtschaftssystem ausgewählte Bestandsdaten erhalten.



EMBEDDED ANALYTICS

Durch Embedded Analytics für HANA lässt sich überprüfen, ob der neue Geschäftsbereich Mode funktioniert.



TIPPS

01 DIE GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN:

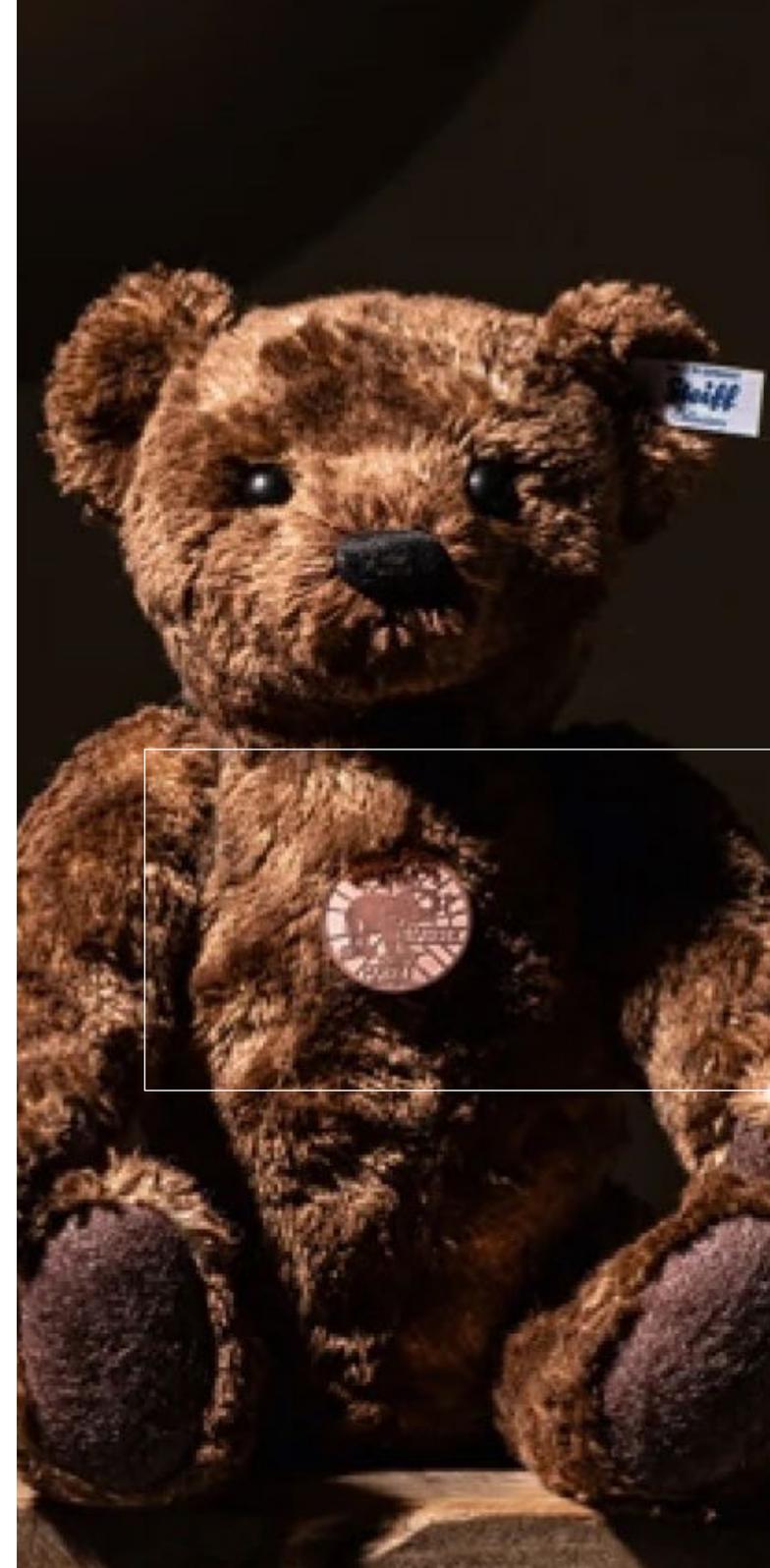
- Ein zusätzlicher Geschäftsbereich setzte einen neuen SAP-Standard voraus.
 - Ins neue System mussten viele Bestandsdaten umgezogen werden.
-

02 DIE WICHTIGSTEN LEKTIONEN:

- Es lohnt sich, den Umstieg auf SAP S/4HANA frühzeitig anzugehen.
 - Vor Projektstart sollte der richtige Conversion-Ansatz gewählt werden.
 - Eine Transformation in einem Schritt (One-Step-Approach) entlastet die interne IT-Abteilung.
-

03 DIE WESENTLICHSTEN ERFOLGSFAKTOREN:

- Die All for One Group ist ein langjähriger Partner. Sie kannten uns und wir konnten uns auf sie verlassen.
- Hinter der Transformation auf SAP S/4HANA standen primär wirtschaftliche Überlegungen.
- Die Wahl des richtigen Conversion-Ansatzes und -Werkzeugs ermöglichte es, einen neuen SAP-Standard einzuführen, ohne Bestandsdaten opfern zu müssen.



PROJEKT PARTNER



ALL FOR ONE GROUP

Umstieg von SAP ECC auf SAP S/4HANA mit dem Bluefield™-Ansatz inklusive Business Process Management und Projektmanagement.

all-for-one.com



SNP | THE DATA TRANS- FORMATION COMPANY

Bereitstellung von CrystalBridge®-The Data Transformation Platform für die Umsetzung des BLUEFIELD™-Ansatzes inklusive Support.

snpgroup.com

DIE ANSPRECHPARTNER

ALL FOR ONE GROUP SE

Rita-Maiburg-Str. 40
70794 Filderstadt

Marcel Schwindt
Director Conversion Sales

T +49 8331 49831-501
M +49 151 62419164
marcel.schwindt@all-for-one.com

SNP SCHNEIDER-NEUREITHER & PARTNER SE

Speyerer Straße 4
69115 Heidelberg

Marco Tücking
Partner Manager Central Europe

T +49 6221 6425-0
marco.tuecking@snpgroup.com

