



Rösler Oberflächentechnik GmbH

Immer einen Schritt voraus – SAP Business Objects im HANA Sidecar-Szenario

»Über HANA können wir Live-Daten viel schneller aufbereiten und besser in den Analytics-Tools darstellen, als das bisher der Fall war. Zudem haben wir in dem gewählten Side-by-side-Szenario die Möglichkeit, mehr über HANA als Datenbank zu lernen und Erfahrungen zu sammeln. Auf Dauer wird uns das dabei helfen, die ERP-Suite on HANA zu betreiben, um so die Vorteile der neuen Datenbanktechnologie noch besser nutzen zu können.«

Marcus Henkel, Bereichsleitung Zentrale Organisation, Rösler Oberflächentechnik GmbH

Alle relevanten Daten im Blick

Revolutionieren Sie die Informationsauswertung in Ihrem Unternehmen!

Im Rahmen des Restrukturierungsprogramms „Rösler, fit für die Zukunft“ meisterte der internationale Marktführer für Gleitschliff- und Strahlanlagen sowie Lackier- und Konservierungssysteme im Jahr 2010 die umfassende Komplett Einführung der auf SAP ERP basierenden Branchenlösung it.manufacturing mit der Unterstützung des itelligence Beratungsteams. Erzielt wurde damit eine Konsolidierung unterschiedlicher Systeme und Anwendungen in einem ERP-System. Die Transparenz von einheitlichen

Abläufen in allen Unternehmensbereichen hat die Geschäftsprozesse optimiert und international vereinfacht. Rösler profitiert seitdem von einer weltweit einsetzbaren und integrierten Systemlandschaft.

Innovation wurde bei Rösler schon immer groß geschrieben. Deshalb entschied man sich im Frühling 2014 die erste Etappe auf der Road to HANA für Rösler in Angriff zu nehmen: Die Einführung einer SAP HANA Sidecar-Lösung als zentrale Instanz für das Berichtswesen. Beim Sidecar-Ansatz wird neben das bisherige SAP System, z.B. wie bei Rösler ein SAP ERP, ein HANA System gestellt, in das ausgewählte Tabellen in nahezu Echtzeit repliziert werden. Dabei übernimmt der SAP System Landscape Transformation Server auf Basis von Datenbanktriggern die Replikation aus dem Quell-System in das HANA-System. Die Berichte auf die replizierten Daten werden mit Hilfe modernster Tools aus dem Bereich Business Objects erstellt und konsumiert.

In der Vergangenheit wurde bei Rösler mit eigenen Programmierungen aus dem Controlling gearbeitet, Standard-Reports mit dem SAP ERP System oder klassisch mit Excel-Tabellen erstellt. Die Prozesse von der Datenextraktion über die Datenauswertung und das Reporting bis hin zur Visualisierung waren aufwendig. Für den innovationsfreudigen Maschinenbauer war der Aufbau einer zentralen Reporting-Plattform mit einem standardisierten Berichtswesen und Ad-hoc Reporting in Verbindung mit einer automatisierten Replikation ein spannender erster Schritt in die HANA-Welt.

Die leistungsstarke HANA-Datenbank ermöglicht Rösler schnelle und fundierte Entscheidungen zu treffen: Analyseergebnisse können interaktiv und in Sekundenschnelle abgerufen, die Kosten und der Arbeitsaufwand reduziert und Leistungseinbußen vermieden werden. Durch eine Synchronisation in nahezu Echtzeit bleibt Rösler immer auf dem Laufenden.



Rösler Oberflächentechnik GmbH

Als Spezialist im Sondermaschinen- und Anlagenbau erarbeitet die Rösler Oberflächentechnik GmbH mit Hilfe der Gleitschliff- und der Strahltechnik ausgereifte Komplettlösungen für die Veredelung von Oberflächen. Weltweit unterhält das Unternehmen eigene Testzentren, um durch aussagekräftige Praxistests die optimale Kundenlösung zu finden. Neben dem Bearbeitungsverfahren schließt der umfassende Service auch die Wahl der richtigen Zusatzausrüstung und Verfahrensmittel (Schleifkörper- und Compoundherstellung) ein. Das Unternehmen ist in Deutschland an den Standorten Bad Staffelstein und in Untermerzbach vertreten und ist mit 15 Niederlassungen und 60 Vertretungen weltweit aktiv.



Schnelle Implementierung dank Coaching-Ansatz

In enger Zusammenarbeit mit dem itelligence Team hat der Maschinenbauer innerhalb kürzester Zeit die neue SAP-Lösung implementiert und im Sommer 2014 bereits den ersten Bericht erstellt. Zur schnellen Implementierung hat insbesondere der Coaching-Ansatz von itelligence beigetragen. Dadurch war bereits zu einem frühen Zeitpunkt durch Anwenderschulungen ein umfassender Wissenstransfer zu den Mitarbeitern bei Rösler sichergestellt: Diese sind seither in der Lage die neue Lösung ganz einfach eigenständig zu nutzen. „Der Einsatz von SAP HANA bei Rösler zeigt eindrucksvoll, wie ein innovatives und leistungsstarkes IT-Team aus dem Mittelstand aus eigener Kraft in kurzer Zeit aus SAP HANA bemerkenswerten Nutzen für die Fachabteilungen darstellen und zugleich das Unternehmen strategisch auf der Road to HANA positionieren kann“, beschreibt SAP HANA Experte Lorenz Beckmann, itelligence AG, das erfolgreiche HANA-Projekt.

Rösler entschied sich im ersten Schritt für ein HANA-basiertes Reporting im Bereich Vertrieb. Der Self-Service-Zugriff auf die erforderlichen Daten ermöglicht dem Vertriebsmitarbeiter, faktenbasiert und schnell zu entscheiden –

dank flexiblen und anwendungsfreundlichen Reporting- und Analyseprozessen kann dieser seine Reports zu Auftragseingängen und fakturiertem Umsatz eigenständig erstellen.

»Das SAP HANA-Projekt stellt neben zahlreichen erfolgreichen SAP-Themen erneut die sehr gute Zusammenarbeit zwischen Rösler und itelligence dar. Wir haben mit Rösler einen innovativen, strategisch denkenden und handelnden Partner und Kunden und freuen uns Rösler auf seinem weiteren Weg durch die SAP Welt in Richtung Industrie 4.0 mit weiteren Innovationen zu unterstützen.«

Torben Niemtschke, Project Manager und Expert Supply Chain Execution, itelligence AG

Dazu werden nur die für das Reporting notwendigen Daten aus dem ERP System repliziert und im HANA Studio aufbereitet, um im Self-Service visualisiert zu werden. So können auch weniger technikaffine Mitarbeiter problemlos ihre Daten auf Basis einer einheitlichen Wahrheit analysieren und diese grafisch aufbereiten, um schnell und einfach Antworten auf geschäftsrelevante Fragen zu erhalten – ohne auf Unterstützung der IT-Abteilung angewiesen zu sein.

Name:
Rösler Oberflächentechnik GmbH

Branche:
Maschinen- und Anlagenbau im Bereich der Oberflächenbearbeitung

Unternehmensgröße:
1.500 Mitarbeiter, davon 990 Mitarbeiter in Deutschland

Stammsitz:
Bad Staffelstein

Niederlassungen:
15 Niederlassungen und über 60 Vertretungen weltweit

Getreu dem Motto „Appetit kommt beim Essen“ sollen demnächst weiteren Fachbereiche z.B. die Produktion in den Genuss von Berichten auf Basis von SAP HANA kommen oder die Anbindung der Daten für das CRM-System (Customer Relationship Management) folgen. Gleichzeitig werden die nächsten Etappen auf der Road to HANA für Rösler in Angriff genommen, so wird zum Beispiel aktiv über die Einführung einer HANA Rapid Deployment Solution (Accelerated Finance and Controlling) nachgedacht, welche die Prozesse im Finanzwesen vereinfachen und beschleunigen wird.

Mit der bewährten HANA-Lösung kann Rösler auch zukünftig geschäftliche Analysen sehr detailliert, schnell, effizient und in hoher Qualität durchführen und zugleich schon zentrale Prozesse im ERP effizienter und agiler gestalten. Die Mitarbeiter werden somit von bislang zeitaufwendigen Routineaufgaben entlastet – so bleibt mehr Zeit für die Umsetzung von weiteren innovativen Themen.



Facts & Figures

Lösung: SAP HANA im Sidecar-Szenario mit Coaching Ansatz

Projektstart: April 2014

Infrastruktur: SAP HANA Integrationsplattform 1.0 SP8, ECC 6.0 EHP7, SLT (SAP Landscape Transformation Server), Business Objects 4.1 SP4

Die Vorteile:

- Unterstützt eine zeitnahe, zielgerichtete und effiziente Entscheidungsfindung mit einer sehr performanten Datenbasis, welche die Informationen nahezu in Echtzeit bereit stellt
- Replikation der für das Reporting notwendigen Daten direkt aus dem ERP in voller Breite
- Einfache Modellierung und Bewirtschaftung der Daten in HANA und Konsum durch Self-Service in der Fachabteilung – jeweils mit den modernsten und innovativsten Werkzeugen
- Der Ansatz zeigt bereits heute Potenzial auch ERP-Prozesse bereits von HANA profitieren zu lassen, ohne gleich das gesamte ERP auf HANA heben zu müssen

