

# SUCCESS STORY



Fertigungsindustrie | SAP ERP | WAGO Kontakttechnik GmbH & Co. KG



## SAP ERP und SAP CRM bei WAGO Kontakttechnik

Die WAGO Kontakttechnik GmbH & Co. KG modernisiert und konsolidiert mit den Anwendungen SAP ERP und SAP CRM ihre IT-Landschaft. Damit wird die Voraussetzung für konzernweit durchgängige und transparente Daten- und Werteflüsse geschaffen und für die Standardisierung und Optimierung der kaufmännischen und kundenbezogenen Prozesse. Beides sind wichtige Grundlagen, um das Wachstum des Unternehmens noch gezielter und effizienter steuern zu können.



# IT-Modernisierung: WAGO steuert Wachstum künftig mit SAP ERP und SAP CRM

Wackelkontakt, Kurzschluss, Stromschlag: In der Verbindungstechnik bergen konventionelle Schraubanschlüsse Risiken, die häufig durch mangelhafte Wartung entstehen. Die WAGO Kontakttechnik GmbH & Co. KG, im Jahr 1951 als WAGO Klemmenwerk GmbH gegründet, wollte dies ändern.

## WAGO Kontakttechnik GmbH & Co. KG

Hauptsitz: Minden

Produkte: Komponenten für die elektrische Verbindungstechnik sowie elektronische Komponenten für die dezentrale Automatisierungstechnik

Produktionsstandorte: weltweit 9

Vertriebspartner: 30 Vertriebsstandorte weltweit

Mitarbeiter weltweit: mehr als 7.200

[www.wago.com](http://www.wago.com)

### Wachstum mit Innovationen schaffen

Das Unternehmen aus dem ostwestfälischen Minden hatte die revolutionäre Idee, den Schraubanschluss durch die Federklemmtechnik als einfache, sichere und wartungsfreie Alternative zu ersetzen. Die Federklemmtechnik legte den Grundstein für den wirtschaftlichen Erfolg und ist heute ein weltweit anerkannter Industriestandard, WAGO-Dosenklemmen sind milliardenfach im Einsatz.

Um seine Marktposition zu stärken und auszubauen, setzt das Familienunternehmen seit jeher auf Innovationen wie etwa die Käfigzugfeder auf Basis der CAGE-CLAMP-Anschlussstechnik oder das allererste, feldbusunabhängige modulare I/O-System. WAGO ist mit 30 Vertriebsgesellschaften und neun Produktionsstandorten in allen wichtigen Märkten vertreten und wächst kontinuierlich. 2015 erzielte man mit weltweit über 7.200 Beschäftigten einen Jahresumsatz von mehr als 720 Millionen Euro.

### Betriebsabläufe standardisieren

Um die Expansion in Zukunft nachhaltig und profitabel fortzusetzen, müssen betriebswirtschaftliche und kundenbezogene Prozesse laufend verbessert und effizienter gemacht werden. Die Voraussetzungen schafft WAGO durch die Implementierung einer integrierten, skalierbaren und zukunftsfähigen SAP-Anwendungslandschaft mit konsolidierten Daten in hoher Qualität, die den Aufbau konzernweit standardisierter Geschäftsprozesse ermöglicht.

Die kaufmännischen Abläufe von der Auftragserfassung über den Einkauf, die Produktionsplanung und die Lagerhaltung bis hin zum Berichtswesen werden dazu in

einer zentralen SAP-ERP-Installation zusammengeführt. Sie ersetzt ein IT-System, das im Wesentlichen aus einer eigenentwickelten COBOL-Lösung für die Logistik bestand, seine Kapazitätsgrenze jedoch erreicht hatte. Im Rechnungswesen dagegen wird bereits seit längerem SAP-Software eingesetzt.

Darüber hinaus entschied die Firmenleitung, auch die kundenorientierten Prozesse in Vertrieb, Marketing und Service mit der Anwendung SAP CRM, die die lokalen Vertriebslösungen ablösen soll, unternehmensweit zu vereinheitlichen. Da sowohl die ERP- als auch die CRM-Software aus dem Hause SAP stammen und eng gekoppelt sind, können Kundeninformationen und -daten aus SAP CRM direkt nach SAP ERP übertragen und im Gegenzug Debitoreninformationen aus dem ERP-Back-End in SAP CRM eingespielt werden.

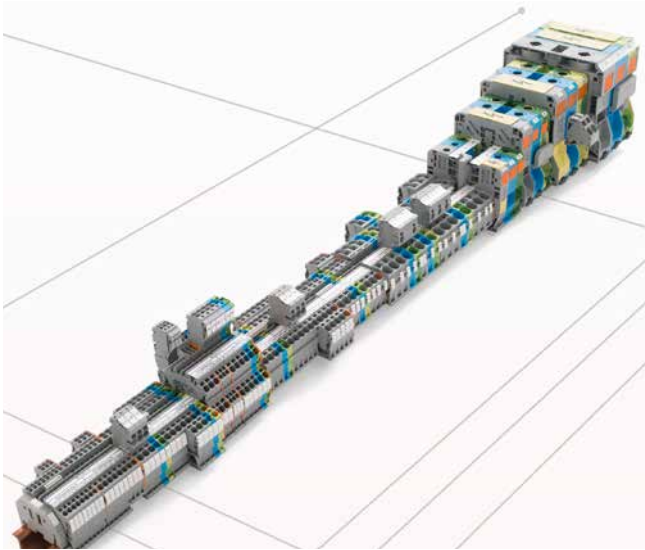
### Mehr Licht in ERP-Prozesse tragen

Mit der Durchführung des anspruchsvollen Projekts hat WAGO das BusinessConsulting-Unternehmen ORBIS AG aus Saarbrücken beauftragt, das durch sein Beratungs-, Prozess- und SAP-Know-how überzeugte. Die ORBIS-Experten halfen auch bei der Koordination der internen Projektteams, der Kommunikation mit externen Partnern und beim Testmanagement mit dem SAP Solution Manager. Dank der partnerschaftlichen und vertrauensvollen Zusammenarbeit konnte die neue ERP-Plattform am Stammsitz in Deutschland sowie in sechs weiteren europäischen Gesellschaften erfolgreich eingeführt und in Betrieb genommen werden.



Dadurch hat WAGO mehr Licht in die Betriebsabläufe gebracht. Sobald ein Beschaffungsvorgang abgeschlossen ist oder ein Produktionsauftrag als fertiggestellt gemeldet wird, fließen die damit verbundenen Informationen automatisch in das Rechnungswesen und stehen dort sofort zur Verfügung. Dafür sorgt die Online-Inte-

gration der SAP-Anwendungen für die Logistik und das Rechnungswesen. Finanzbuchhaltung und Controlling werden stets mit aktuellen Daten und Zahlen versorgt und stellen sie zeitnah dem Management bereit, das somit jederzeit weiß, wo das Unternehmen gerade steht und fundierte Entscheidungen treffen kann. Im Altsystem konnten die entsprechenden Buchungen dagegen nur kumuliert oder saldiert jeweils am Monatsende durchgeführt werden.



### Neues ERP bricht Silo-Denken auf

Die integrierte SAP-Software fördert bei den zurzeit rund 2.000 Endanwendern darüber hinaus ein abteilungsübergreifendes Denken und Handeln. Jeder Nutzer sieht die Konsequenzen seiner Transaktionen für die Folgeprozesse in anderen Fachbereichen und erhält so wichtige Ansatzpunkte für die Optimierung von Prozessen wie auch der internen Organisation. Das Prozess- und IT-Know-how, das bislang in der IT-Organisation gebündelt war, kann nun verstärkt in die Fachbereiche zurückverlagert werden. Somit bleibt der IT-Abteilung mehr Raum für ihre Kernaufgaben.

Ein wichtiger Punkt im Zuge des SAP-Rollouts war für WAGO, dass über das Zentrallager in Deutschland, das mit dem neuen ERP-System verbunden ist, Bestellungen auch dann direkt an den Kunden ausgeliefert werden können, wenn eine Gesellschaft zur Auftragserfassung noch die COBOL-Lösung nutzt. Beide Anwendungen wurden zu diesem Zweck durch eine bidirektionale Schnittstelle verbunden. Die in der Eigenentwicklung erfassten Auftragsdaten werden auf diese Weise direkt in die SAP-Software übertragen, dort weiterverarbeitet und die Folgeprozesse angestoßen – bis hin zur Auslieferung und Erzeugung der Intercompany-Rechnung. Diese wird wiederum automatisch an die COBOL-Applikation übermittelt, in der dann auch die Faktura für den Kunden erstellt wird.

### Nah am SAP-Standard bleiben

Damit die SAP-ERP-Landschaft überschaubar bleibt und kosteneffizient betrieben werden kann, nutzt WAGO SAP-Standardfunktionen, wo immer dies möglich und sinnvoll ist. Die Abbildung individueller Anforderungen wie etwa der beschreibenden und sehr langen WAGO-Katalognummer konnte dabei mit der modifikationsfreien Erweiterung der SAP-Produktstammdaten über User Exits zufriedenstellend gelöst werden.

Für ganz spezielle Abläufe wie die standortübergreifende und workflowgestützte Anlage und Pflege von Stammdaten oder das automatisierte Verarbeiten von Aufträgen, die per Fax oder via Web-Shop eingehen, werden ABAP-basierte Eigenentwicklungen als Erweiterung eingesetzt, die komplett in SAP integriert sind. Eine Drittanwendung, die das zentrale Hochregallager steuert, wie auch der Fertigungsleitstand zur Betriebs- und Maschinendatenerfassung sind mit SAP ERP über SAP NetWeaver PI verbunden, sodass auch in diesen Bereichen durchgängige, IT-gestützte Abläufe entstanden sind.

*„Dank der hervorragenden Zusammenarbeit zwischen Wago und den am Projekt beteiligten ORBIS-Beratern, konnte die ERP Einführung problemlos eingeführt und in Betrieb genommen werden“, erzählt Christoph Höke.*

### Vertriebsprozesse effizienter steuern

Parallel zur ERP-Einführung baut WAGO eine zentrale Arbeitsplattform mit SAP CRM auf, auf der kundenbezogene Informationen wie Kontakte, Anfragen oder Angebote einheitlich, transparent und in hoher Qualität verwaltet und Vertriebsprozesse harmonisiert werden. Das sorgt für eine klare Sicht auf Kundenaktivitäten und ermöglicht valide und aussagekräftige Vertriebsauswertungen, anhand derer das Management die strategische Vertriebsplanung noch strukturierter durchführen kann. Dank der hohen Transparenz können Trends bei der Absatz- und der Nachfrageentwicklung früher erkannt werden und der Vertriebsprozess insbesondere in der Pre-Sales-Phase lässt sich dann noch gezielter durchführen, was die Kundenbetreuung verbessert.

Durch die Modernisierung und Konsolidierung der IT-Landschaft mit SAP ERP und SAP CRM hat WAGO eine wichtige Grundlage geschaffen, um das künftige Wachstum effizienter zu steuern. Mit dem weiteren Rollout der SAP-Anwendungen in alle Gesellschaften, sowie der Optimierung kaufmännischer und kundenbezogener Prozesse, stehen die nächsten Schritte bereits an.



## SUCCESS STORY

Fertigungsindustrie  
SAP ERP  
WAGO Kontakttechnik  
GmbH & Co. KG

## Kontakt



### **ORBIS AG**

Nell-Breuning-Allee 3-5  
66115 Saarbrücken

Tel.: +49 (0)6 81/99 24-0  
Fax: +49 (0)6 81/99 24-222

Internet: [www.orbis.de](http://www.orbis.de)  
eMail: [info@orbis.de](mailto:info@orbis.de)

Fotos: © WAGO Kontakttechnik GmbH & Co. KG

**Microsoft Partner**  
Gold Customer Relationship Management

