

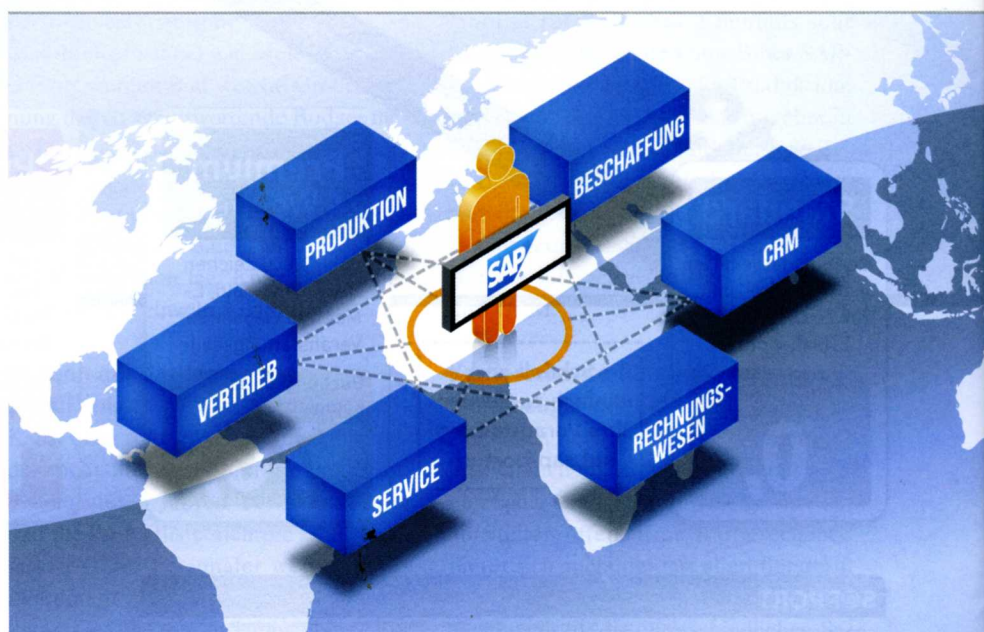
Chancen für den Mittelstand

Indien, China, Nord- und Südamerika – wirtschaftlich große und wichtige Märkte außerhalb Europas, in denen längst auch mittelständische Unternehmen in Deutschland ihre Präsenz zeigen. Dabei können einheitliche Prozesse in einer integrierten ERP-Lösung mit dem Vorteil von bereits bewährten Prozessen die Effizienz und den Erfolg der Niederlassungen steigern.

Von Ronny Förderer*

Die REFUso GmbH, Hersteller von Photovoltaik-Wechselrichtern, beschäftigt derzeit rund 250 Mitarbeiter weltweit, davon die Hälfte am Hauptsitz in Metzingen. Hat der Markt für Solarzellen aus deutscher Produktion in den letzten Jahren einen starken Einbruch erlitten, sind Solar-Wechselrichter deutscher Unternehmen durch hohe Effizienz immer noch sehr gefragt – sowohl auf dem europäischen Binnenmarkt als auch auf außereuropäischen Märkten. Nachdem REFUso schon länger mit Vertriebsniederlassungen und Tochterfirmen in USA, Korea, China und Indien auf den wichtigen internationalen Märkten Präsenz zeigte, sollten nun auch international einheitliche Prozesse geschaffen und an die SAP-Standards angepasst werden.

„Unser Ziel ist es, den Ertrag von Photovoltaik-Anlagen für unsere Kunden durch innovative Wechselrichter zu maximieren, ganz gleich ob kleine Dachinstallation oder große Solarkraftwerke“, erklärt Bernhard Seynstahl, IT-Leiter von REFUso. Die Grundlage dafür bietet unter anderem eine einheitliche „SAP ERP“-Systemlandschaft. Bevor jede Niederlassung ihre eigene IT-Landschaft einsetzt und so die Gefahr entsteht, unternehmensübergreifend viele einzelne Insellösungen zu nutzen, wollte REFUso rechtzeitig eine unternehmensweite



Mit einheitlichen Prozessen in einer integrierten ERP-Lösung die Effizienz von Niederlassungen steigern.

SAP-ERP-Software einsetzen. Das Ziel: Auch international sollten die Vorteile des SAP-Standards in Rechnungswesen und Logistik zum Tragen kommen.

Einheitliche Struktur für harmonisierende Geschäftsprozesse

Die Vorteile einer internationalen, einheitlichen IT-Struktur liegen dabei auf der Hand: Einheitliche Stammdaten und die Möglichkeit der zentralen Pflege,

globale und harmonisierende Geschäftsprozesse, die Konsolidierung und Zentralisierung von Berichtswesen und Reporting sowie die effiziente Gestaltung der Bestell- und Auftragsabwicklung, sowohl kundenseitig als auch bei Cross- und Intercompany-Prozessen. Allerdings sind auch genau diese Vorteile gleichzeitig die Herausforderungen internationaler Rollouts: Die Komplexität gesetzlicher, kultureller und landesspezifischer Anforderungen muss in die Projekte eingebunden, umgesetzt und in SAP abgebildet werden. Viele Unternehmen fühlen sich deshalb unsicher und zögern bei dieser Thematik.

REFUso wagte den Schritt dennoch und konnte im Jahr 2012 gemeinsam mit abilis erste Erfolge erzielen. Die Durchführung des ersten internationalen Rollouts fand mit dem Go-Live zum Jah-



*Ronny Förderer studierte „Controlling, Management und Informationen“ (B.A.) und „Innovation Management“ (M.A.) an der Fachhochschule Ludwigshafen. Nach mehreren Jahren als Tutor in Makro- und Mikroökonomie, begann er seine berufliche Laufbahn bei der abilis GmbH. Heute ist er dort als Projektleiter und SAP-Logistikberater mit den Schwerpunkten SAP SD, CS und MM tätig.

