

ERP-Einführung in Rekordzeit

Optotune Das Optik-Unternehmen in Dietikon hat die Umstellung auf SAP S/4HANA Cloud innert kürzester Zeit geschafft – auch dank der kompetenten Unterstützung durch AGILITA.

Von Jasmine Alig

«Wer etwas Gutes will, muss auch etwas dafür tun», lautet die Devise von Manuel Aschwanden, CEO und Mitgründer des Schweizer Optik-Unternehmens Optotune. Diese Haltung trug vermutlich wesentlich dazu bei, dass sich das 2008 gegründete ETH-Spin-off innerhalb kürzester Zeit zu einem der weltweit führenden Unternehmen auf seinem Gebiet etabliert hat.

Optotune entwickelt, produziert und verkauft elektrisch schaltbare optische Komponenten im Industrie- und Konsumgütermarkt. Aschwanden: «Unsere Linsen sind rund 50-mal schneller als jene der Konkurrenz, sie sind viel kompakter und sie sind zuverlässiger. Diese Vorteile haben unsere Kunden bereits von Anfang an überzeugt.» Einsatz finden die Produkte von Optotune unter anderem bei grossen Online-Händlern, wo täglich tausende von Paketen sortiert werden müssen. «Dank unseren Linsen können sie dies besser, präziser und vor allem viel schneller machen», erklärt Manuel Aschwanden stolz.

Ein halbes Jahr vom «Go» zum «Go-live»
Die eingangs erwähnte Einstellung des CEO hatte nicht nur einen äusserst positiven Effekt auf den Geschäftserfolg, sondern auch auf das Gelingen interner Software-Umstrukturierungen. Anders lässt sich nicht erklären, weshalb es Optotune gemeinsam mit SAP-Partner AGILITA schaffte, binnen sechs Monaten und innerhalb des budgetierten Kostenrahmens auf das neue S/4HANA Cloud umzustellen – eine Seltenheit auf diesem Gebiet. «Unser Ziel war immer, Anfang 2021 live zu gehen», erklärt Armin von Wehrden, Vice President Finance & Administration bei Optotune.

«Und als wir uns im Juli 2020 nach einer intensiven Evaluationsphase für die jetzige Software-Lösung entschieden, war klar, dass wir das «Ding» nun durchziehen.» Kurze Zeit später wurden die Mitarbeitenden ins Boot geholt und es fanden erste Workshops statt.



«AGILITA hat uns kompetent und klar durch das Projekt hindurchgeführt.»

Manuel Aschwanden
CEO und Mitgründer von Optotune

«Die Timeline war sehr sportlich», räumt Manuel Aschwanden ein. «Dadurch wurde der Belegschaft viel Extraeinsatz abverlangt, was teilweise sicherlich schwierig war für die Betroffenen», ist der CEO überzeugt. «Aber wir fanden immer eine Lösung und brachten alle wieder zurück auf den Pfad.» «Viele waren vermutlich auch froh, dass sie sich nicht mehr mit der alten Lösung herumärgern mussten», ergänzt Armin von Wehrden. «Vorher mussten wir viel zu viel via Tabellenkalkulationsprogrammen managen, weil wir aus dem ursprünglichen System, einem reinen Handlungstool, herausgewachsen sind.»

Heute aber sei Optotune zu einem produzierenden Unternehmen herangewachsen, das andere Bedürfnisse habe als am Anfang. «Die alte Lösung war schlichtweg nicht mehr zeitgerecht», erklärt von Wehrden, «deshalb haben wir uns nach einer eingehenden Analyse für das neue Software-Paket von SAP entschieden.» S/4HANA Cloud sei flexibel und international anwendbar. Ausserdem habe hier die Kombination am besten gepasst. «Man muss bei solchen Projekten immer Kompromisse eingehen. Wir wollten ein gutes Basissystem, mussten dafür aber auf ein paar Features verzichten. Am Schluss überwoog jedoch klar der Benefit.» «Die Lizenz ist zwar nicht ganz billig, aber dafür kommt alles aus einer Hand, was wir sehr schätzen», betont Manuel Aschwanden. «Auch die Tatsache, dass es eine Cloud-basierte Lösung ist, finden wir gut. Wir sind überzeugt, dass sich das in Zukunft durchsetzen wird.»

Ein Kunde, der mitdenkt

Auch aufseiten des SAP-Partners AGILITA hat man die Grundeinstellung der Optotune-Geschäftsleitung sehr zu schätzen gewusst. «Organisatorisch wurde die Umstellung super umgesetzt», lobt AGILITA-Geschäftsführerin Sandra Völler das Führungsgremium ihrer Kundin. Das Projekt sei mit guter Strenge geführt worden, was sie bislang noch nicht oft erlebt habe. «Bei Optotune wusste man, was man will, und war bereit, punktuell Kompromisse einzugehen.» Nur dank diesen Voraussetzungen sei es möglich gewesen, die sportliche Timeline einzuhalten.

Auch für AGILITA war es eines der schnelleren Projekte. Normalerweise dauert eine solche Neueinführung einer Software, bei der

zunächst die Best-Practice-Prozesse wie Finanzen, Einkauf oder Produktion definiert und nach dem Enablement des Kunden und entsprechenden Feinjustierungen die wichtigsten Elemente migriert werden, wesentlich länger. «Vor allem die Migration der Daten von anderen Systemen her ist eine Knacknuss», weiss Sandra Völler. «Über die Jahre kann sich bei einem Unternehmen viel «Datenmüll» ansammeln.» Hier gelte es, zunächst Ordnung zu schaffen und zu entscheiden, was überhaupt migriert werden soll und was man im alten System belässt.

«Der Sprung war für Optotune gewaltig», so Völler, aber die Geschäftsleitung sei voll involviert gewesen, habe gewusst, welche Tragweite ihre Entscheidungen haben, und sei bereit gewesen, sich auf den neuen Standard einzulassen statt auf Anpassungen der SAP-Suite an vermeintlich unternehmensspezifische Prozess-Bedürfnisse zu beharren. «Das war meines Erachtens das Erfolgsgeheimnis dieses Projekts.»

Offene Firmenkultur

«AGILITA hat uns kompetent und klar durch das Projekt hindurchgeführt», betont Manuel Aschwanden. Bei einem nächsten Mal würde er wieder auf diesen Partner setzen, «doch ich würde die Planungs- und Projektierungsphase kürzer halten und dafür mehr Zeit für das Testing einplanen». Auch würde er seine Mitarbeitenden noch besser über den Zeitrahmen des Projekts informieren. «Viele hatten das wohl recht unterschätzt.» Doch am Ende hat Optotune den Sprung geschafft, nicht zuletzt auch dank einer Firmenkultur, die Veränderungen mit offenen Armen begegnet.



Nr. 1 für SAP Cloud ERP

Starten Sie mit uns.

Gemeinsam setzen wir
auch Ihr Unternehmen
an die Spitze.

AGILITA AG

im Glatt Tower Wallisellen

T +41 44 842 74 11

www.agilita.ch

