



**PFEIFER**

**PFEIFER**

Warum ein traditionsreicher Familienbetrieb auf RISE with SAP setzt und sich mit SAP S/4HANA Cloud auf globales Wachstum ausrichtet



# Agenda



Carlos Carranza

CIO & CMO PFEIFER Group  
CEO PFEIFER Structures

- 1 The PFEIFER Group
- 2 Our Situation – Our Challenge – Our Goal
- 3 The Solution – S/4HANA as „Digital Core“
- 4 Our All for One/ PFEIFER Approach
- 5 The Results & Learnings so far...

# The PFEIFER Group

Globale Zielsetzung

## Unserer heutigen Geschäftsbereiche sichern die globalen Strukturen von morgen

### Infrastrukturen

#### Ropes & Services

Produktion und Vertrieb von Drahtseilen und Seilservices für **Aufzüge, Baumaschinen, Industriekrane** und die **maritime Wirtschaft**



#### Lifting

Sichere Lösungen zum effizienten **Heben, Bewegen und Verbinden** von **Betonfertigteilen, Lasten und Gütern jeder Art**



### Leichtbaustrukturen

#### Structures

Innovative **Leichtbaustrukturen, Gebäudehüllen, Fassaden** und **Dächer** in unterschiedlichsten Materialien



1579

Seit 1579 ein Familienunternehmen

4

Zertifizierte Fertigungen in 4 Ländern



Weltweit rund  
1.700  
Mitarbeiter

Ergänzendes Projektgeschäft



19

Tochtergesellschaften in 19 Ländern

470

Umsatz rund 470 Mio. Euro



Unser Kerngeschäft

# Our Situation – Our Challenge – Our Goal

## Customer



1.

Das heutige Produktportfolio ist auf maximale Kundeneinzelanforderungen ausgerichtet

2.

Das Produkt- und Serviceportfolio erfordert trotz Variantenvielfalt eine hohe Standardisierung

3.

Internationalisierung erfordert skalierbare Geschäfts- und Prozessmodelle

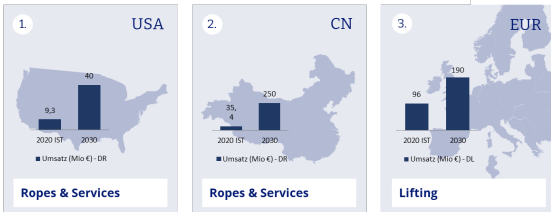
4.

Das bei Pfeifer bisher eingesetzte ERP-System ist 22 Jahre alt!

5.

Das Knowhow ist auf wenige Personen begrenzt und nicht mehr in die Zukunft übertragbar

## Growth



## Systems



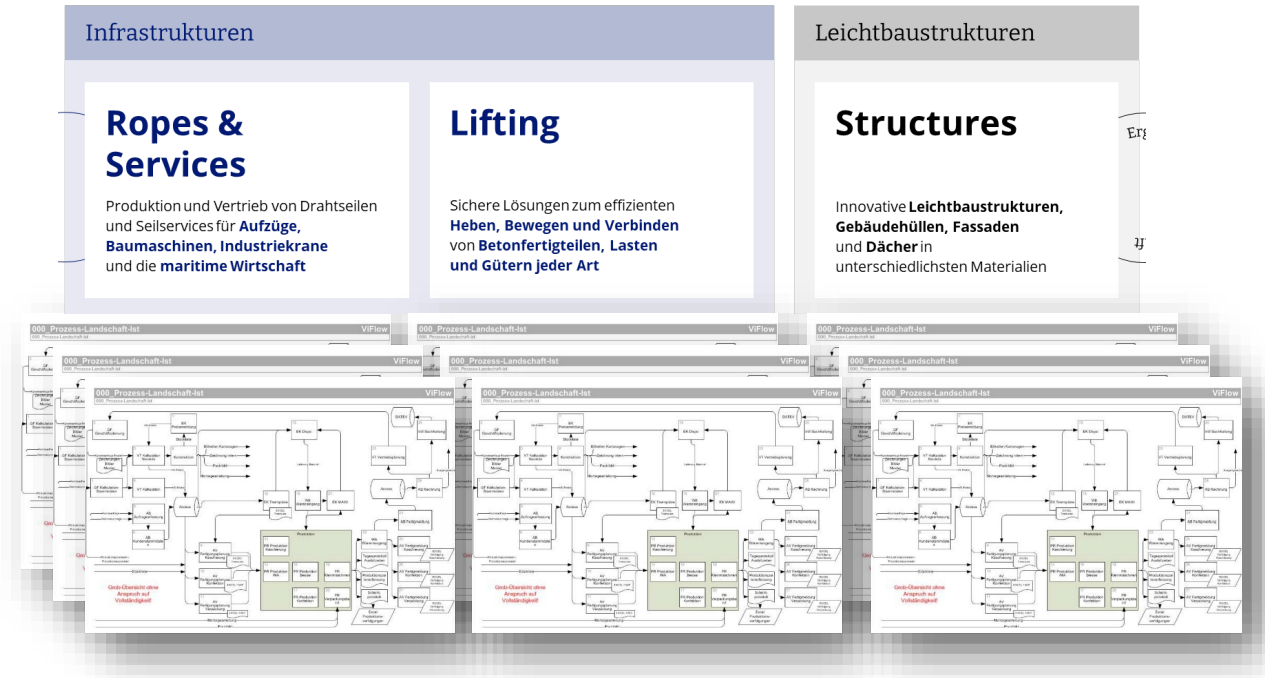
# Our Situation – Our Challenge – Our Goal

## Heterogene Prozess- und Systemlandschaft

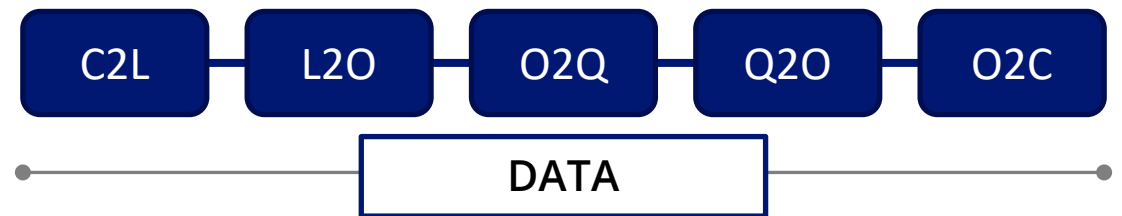
- Keine durchgängigen Prozesse
- Gewachsene Systemlandschaft mit Logikbrüchen und redundanten Datenhaltungen

## Geringe Skalierbarkeit und Effizienz

- Ganze Geschäftsmodelle oder Vertriebskanäle können nur schwer angebunden werden
- Prozessbeherrschbarkeit und Effizienz sind gering
- Knowhow-Transfer nicht mehr möglich, kein Knowhow am Arbeitnehmermarkt mehr vorhanden



*Ziel ist es, vom Auftragseingang bis zur Lieferung alle Teilbereiche in einen durchgängigen End-to-End-Prozess zu integrieren.*



# The Solution – S/4HANA as „Digital Core“

1.

## PFEIFER needs Standards!

- Effizienz durch standardisierte ende-zu-ende Prozesse steigern
- Internationalen Wachstumskurs des Familienbetriebs ermöglichen
- Weg vom Product-Centric, hin zum Customer-Centric Ansatz
- SAP S/4HANA wird zum digitalen Kern des Unternehmens

2.

## Why S/4HANA?

- Neueste Technologie der HANA-DB
- Die robusten Prozesse der SAP-Anwendungen
- Prozesse ganzheitlich ausgerichtet
- Neue Anforderungen können flexibel abgebildet werden
- Integration anderer Systeme in die S/4-Plattform

3.

## Why RISE with SAP?

- Gesamtlösungskonzept für Einführung und Betrieb eines SAP-Systems „out of the box“
- Flexibilität der Anpassung der Userzahlen innerhalb der Einführung
- Attraktives Pricing-Modell stellt eine gleiche TCO von 10 Jahren wie On-Premise-Lösung sicher, bei größerem Funktionsportfolio



# Our All for One / PFEIFER Approach

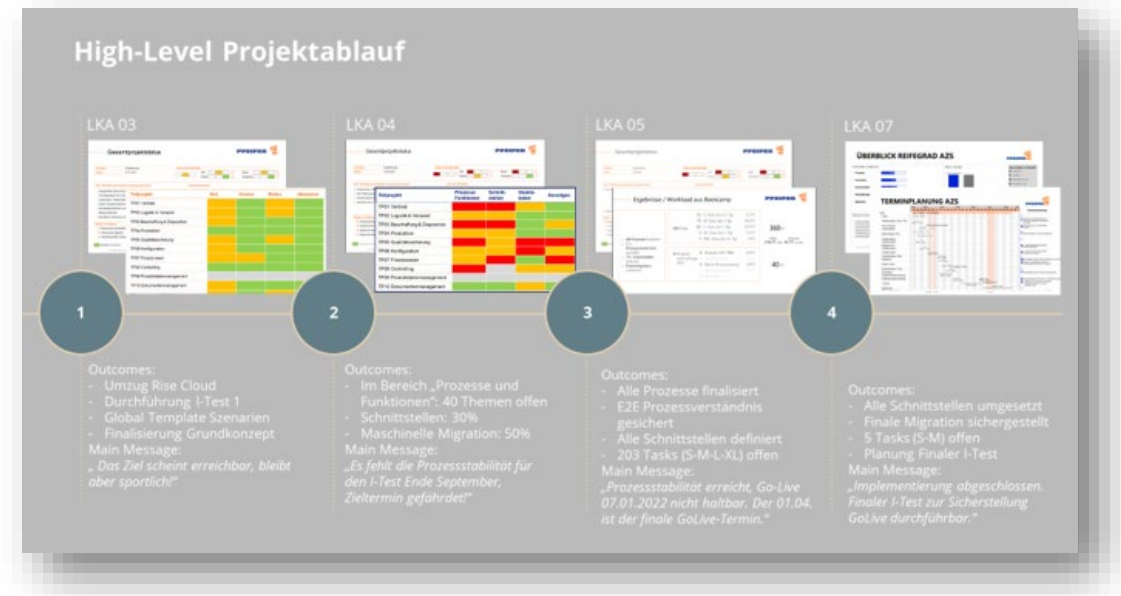
## Known-Facts:

- Umfassender Produktkenntnisse.
- Jahrzehntelanger Expertise.
- Kennt die Anforderungen mittelständischer Fertigungsbetriebe.
- Geschäftsprozessbibliothek enthält über 600 vorkonfigurierte Scope Items auf Basis von SAP S/4HANA.
- Smart Factory-Lösung von All for One bietet einen SAP-nahen Einstieg in die intelligente und vernetzte Produktion.

***PFEIFER profitiert somit von den ausgereiften SAP Lösungen in Kombination mit der bewährten Expertise und den Best Practices für den Mittelstand von der All for One Group.***

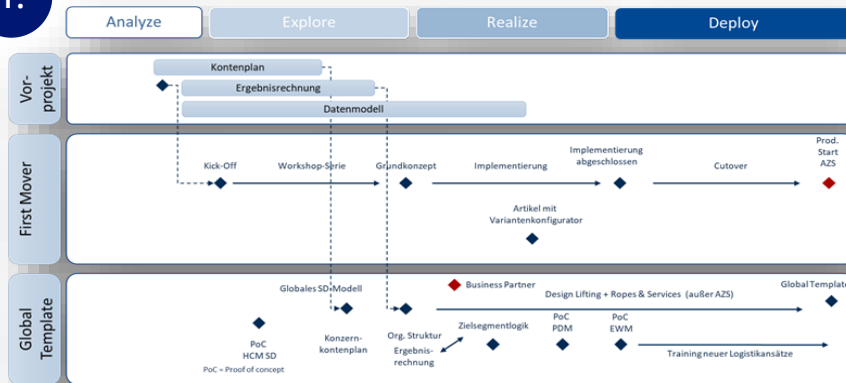
## The Game Changers:

- Anpassungsfähig
- Lösungsorientiert
- Committed



# Our All for One / PFEIFER Approach

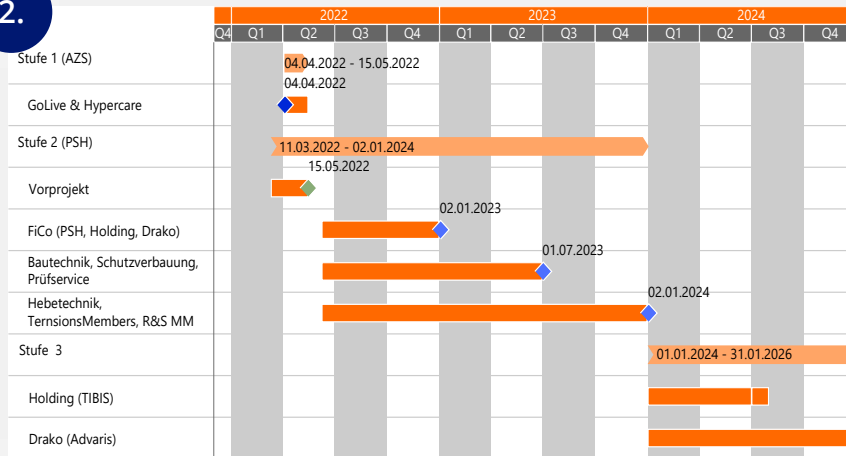
1.



Wie sind wir vorgegangen Stufe 1?

- „Greenfield-Approach“ – Nutzung von Standardprozessen mit Verprobung auf Anwendbarkeit und Praktikabilität
- Neue Datenstrukturen und „Überleitung aus alter Welt“ – für eine geordnete Datenwelt, um Prozesse und Reportings hocheffizient zu unterstützen
- Stufenweise Umsetzung – Finden des richtigen Early Adapter – in unserem Fall der Bereich „Anschlag und Zurrtechnik“

2.



Wie geht es weiter Stufe 2?

- Zentrales FiCo für alle relevanten Einheiten
- Rollout auf Product Units nach Maßgabe Nähe zum Template / vergleichbare Datenstrukturen



# The Results & Learnings so far...



Etablierung eines globalen Prozess- und Datenmodells

- **38 Prozesse** umgesetzt
- **12 Subsysteme** angebunden – über Logik der Cloud Integration Plattform
- Global Template als **Modulbaukasten**
- 4 übergreifende Konfigurationslogiken für Produktportfolio

Erster GoLive nach 12 Monaten erfolgreich

- Produktivstart mit 100 Usern am 05.04.2022
- Voller Prozessumfang von Angebotserstellung bis Fakturierung, Produktion, Einkauf und Logistik, Übergabe an (derzeitiges) Rechnungswesen
- Derzeit in Hypercare-Phase mit 80% Liefer- und Leistungsperformance der neuen Prozesse nach 2 Wochen Anlaufphase

## The Results & Learnings so far...

1. **Cloud-Architekturen** agieren anders und erfordern stärkeres vernetztes Denken in der Organisation
2. Neue **IT Ausrichtung**: vom Dienstleister zum Business Partner notwendig
3. Statische **Pflichtenhefte sind out** – übergreifende Teamarbeit (zB. in Bootcamps) notwendig
4. **Datenqualität** früh vorbereiten – verringert den Migrationsaufwand und erhöht die Prozessstabilität
5. **Mut**, alte Dinge abzustellen, erfordern ein Höchstmaß an Change Management
6. Akribische **GoLive-Planung** unter Einbezug der **Business-Einheiten** stellt reibungsarme Anlaufphase sicher
7. **Kommunikation** als Schlüssel zum Erfolg während des gesamten Projekts



Vielen Dank  
für Ihre Aufmerksamkeit!

**PFEIFER**