



Gigaset Communications GmbH

Bei itelligence passt einfach alles: Beratung, Fachwissen und Service!

»Man packe ein wenig russisches und deutsches Gigaset, eine Prise itelligence-Berater aus Russland, eine Handvoll itelligence-Berater aus Deutschland sowie ein Quäntchen Application Management zusammen, und schon entsteht ein perfektes Projektteam. Ich war erstaunt, wie viel Spaß es gemacht hat, in so kurzer Zeit der sehr intensiven Zusammenarbeit ein derart umfassendes Ergebnis erzielen zu können.«

Verena Straberg, Projektleitung, Gigaset Communications GmbH

Internationaler Datenaustausch – so einfach wie telefonieren.

itelligence hat unserer SAP-ERP-Lösung in kürzester Zeit Russisch beigebracht.

Schnurlos, schnurgebunden oder VoIP: Telefone der Gigaset Communications GmbH sind in aller Welt begehrt. Schließlich steht die Qualität „Made in Germany“ für unverkennbares Design, Innovationskraft, Zuverlässigkeit und damit auch für Kundenzufriedenheit. So wundert es nicht, dass Gigaset bereits auf internationalem Parkett einer der größten Hersteller von Schnurlostelefonen ist, europaweit ist das Unternehmen klarer Marktführer bei DECT-Telefonen.



Gigaset Communications GmbH

Die Gigaset Communications GmbH ist einer der größten Hersteller von Schnurlostelefonen weltweit und Europas klarer Marktführer bei DECT-Telefonen. Das Unternehmen mit Sitz in München entwickelt, produziert und vertreibt Qualitätsprodukte unter der Marke Siemens Gigaset. Zum Portfolio gehören Telefone für das Festnetz und Voice-over-IP-Modelle. Hauptproduktionsstandort ist Bocholt in Deutschland, an dem die Gigaset-Produkte nach höchsten Qualitäts- und Umweltstandards gefertigt werden. Gigaset Communications ist zu 80,2 Prozent ein Unternehmen der ARQUES Industries AG, 19,8 Prozent der Anteile hält die Siemens AG. Die Gigaset Communications GmbH ist Lizenznehmerin an der Marke Siemens.

Auch in Russland ist das Unternehmen aktiv – und verzeichnet steigende Marktanteile. Um die Professionalität des erweiterten Russlandgeschäftes jederzeit sicher zu stellen und die Geschäftseinheit in Moskau auf ein solides Fundament zu stellen, beschloss das Unternehmen, einen Roll-Out der SAP ERP-Lösung auch nach Russland zu starten. Hier war bislang noch das Altsystem C1 im Einsatz, insgesamt sollen aber sämtliche Landesgesellschaften in der integrierten SAP-Systemlandschaft vereint werden – inklusive Beschaffung, Inventory Management, Vertriebsabwicklung mit Retouren und der Finanzabwicklung. Als Vorlage für die Anbindung des russischen Standortes dienten die bereits definierten und implementierten Prozesse anderer Gigaset-Landesgesellschaften. Und so erwarteten alle Beteiligten einen recht einfachen Roll-Out.

Herausforderungen bravourös gemeistert

Da die itelligence AG bereits strategischer SAP-Partner von Gigaset ist und in diesem Rahmen auch die Themen Application Management und das Outsourcing des Systembetriebes für Gigaset verantwortet, wollten die beiden Unternehmen diesen Roll-Out ebenfalls gemeinsam angehen. Zum Projektstart war ein gemeinsamer fachlicher Kick-Off in Russland geplant. Doch der Ausbruch des isländischen Vulkans Eyjafjallajökull und die dadurch hervorgerufene Aschewolke verhinderte den Flug und damit das persönliche Treffen vor Ort. Die notwendigen Gespräche wurden daraufhin per Telefonkonferenz und Webmeeting geführt.

„Schon bald nach unserem Projektstart stellte sich heraus, dass sich die von der russischen Regierung vorgeschriebenen Prozesse so stark von den bereits definierten Prozessen unserer anderen Landesgesellschaften unterschieden, dass ein einfacher Roll-Out der Lösung nicht möglich war“, berichtet Projektleiterin Verena Straberg. „Insbesondere



im Bereich Formulare und Reporting musste das intelligence-Team Anpassungen vornehmen, die der russischen Gesetzgebung entsprechen.“

Alle landesspezifischen Anforderungen umgesetzt

Und so setzten die russischen intelligence-Berater alles daran, um die Prozesse auch hier optimal an die SAP-Lösung anzupassen. Im Bereich Finanzen ermittelte das intelligence-Team sämtliche Anforderungen, die in Russland an ein arbeitsfähiges Finanzmodul erhoben wurden und setzten diese um. Selbst die Schulung der Mitarbeiter des externen Finanzdienstleisters BDO wurde von intelligence übernommen. Zudem wurden die notwendigen Formulare entwickelt und erfolgreich in die Lösung implementiert. Das intelligence-Team nahm zusätzlich in der Vertriebs-

abwicklung das Customizing vor und konnte das richtige Know-how im Bereich Debugging einbringen: Das schnelle Diagnostizieren und Auffinden von möglichen Fehlern im SAP-System ist somit ebenfalls sicher gestellt. Blieben noch die Bereiche Beschaffung und Logistik, die im SAP gecustomized und dokumentiert werden mussten – in der Logistik inklusive der damit einhergehenden Finanzabwicklung. Und auch diesen Part setzten die Partner gemeinschaftlich optimal um.



Gigaset

Name:
Gigaset Communications GmbH

Branche:
Telekommunikation

Produkte:
Festnetztelefone und VoIP-Telefone

Unternehmensgröße:
1.700 Mitarbeiter

Umsatz:
500 Mio. Euro

Stammsitz:
München, Hauptproduktion in Bocholt

Niederlassungen:
weltweit

Gute Beratung sichert den Erfolg

„Wir haben in Russland ein itelligence-Team erlebt, das Beratung wirklich gelebt hat“, freut sich Verena Straberg. „Unser Unternehmen musste vor Ort in Moskau erst eine umfangreiche SAP-Expertise aufbauen – und so hat das itelligence-Team die Verantwortung in den notwendigen Anpassungen und Implementierungsphasen übernommen. Auf diese Weise konnten wir in nur zwei Monaten Projektlaufzeit auch in Russland mit SAP starten. Damit fügt sich dieses Land jetzt ebenfalls hervorragend in die integrierte Gigaset-Systemlandschaft ein. Wir können unser komplettes Russlandgeschäft professionell abbilden, inklusive der landestypischen Besonderheiten. Selbst das Reporting erfolgt entsprechend der russischen Gesetzgebung. Und damit haben wir alle wesentlichen Ziele erreicht – weil beim itelligence-Team einfach alles passt: Beratung, landesspezifisches Fachwissen und der Service.“

Facts & Figures

Projekt: SAP Roll-Out Russia

Projektlaufzeit:

1. Phase bis Go-Live Logistik: 8 Wochen
 2. Phase bis zur Nutzbarkeit aller FI-Funktionalitäten: weitere 12 Wochen
- Eingesetzte SAP-Module:** MM, SD, FI und CO

Die Vorteile:

- Erfolgreiche Integration in die SAP-Landschaft des Unternehmens
- Komplette Abbildung des Russlandgeschäftes in SAP
- Berücksichtigung der landestypischen Besonderheiten
- Reporting entsprechend der russischen Gesetzgebung

