



HARTING TECHNOLOGIEGRUPPE IMMER IN VERBINDUNG

„Heute ist das tägliche Vertriebscontrolling fast so selbstverständlich wie das Abrufen der E-Mails – und geht annähernd so schnell. Dadurch setzen sich unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen regelmäßiger mit den Zahlen auseinander, sind näher dran am Geschehen und können schneller entscheiden.“

Claus Hilger, Bereichsleiter Informationstechnologie,
HARTING Technologiegruppe

AUF EINEN BLICK

Unternehmen

- Name: HARTING Technologiegruppe
- Standort: Espelkamp
- Branche: Fertigungsindustrie
- Produkte und Services: Industrie-Steckverbinder, Ethernet- und RFID-Komponenten, Installationskonzepte
- Umsatz: € 413 Mio.
- Angestellte: mehr als 3.300
- Internetadresse: www.HARTING.com
- SAP-Lösungen und -Services: SAP BusinessObjects Dashboards (ehemals Xcelsius)

Die wichtigsten Herausforderungen

- Unternehmensdaten grafisch anschaulich abbilden
- Benutzerakzeptanz erreichen durch intuitive Bedienbarkeit
- System beschleunigen

Projektziele

- Mehr Transparenz gewinnen
- Bestehende Dashboards zeitnah auf neuer Plattform implementieren
- SAP-BusinessObjects-Lösungen effizienter nutzen

Highlights der Implementierung

- Kompetente Beratung und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit CubeServ
- Auch Sonderwünsche wie spezielle Filterfunktionen wurden problemlos erfüllt

Entscheidung für SAP

- Seit Langem zufriedener SAP-Kunde
- Lösung lässt sich in bestehende SAP-Landschaft integrieren
- Nur wenige Schnittstellen
- Hohe Investitionssicherheit

Hauptnutzen für das Unternehmen

- Flexible Darstellung der Daten
- Ad-hoc-Reporting mit qualitätsgesicherten Informationen
- Komfortable, schnelle und sichere Berichtserstellung
- Sehr gute Auswertungsmöglichkeiten
- Attraktives Erscheinungsbild unter Berücksichtigung des eigenen Corporate Designs
- Einfacher Absprung in andere Reporting-Tools möglich
- Erweiterung des Dashboards durch Harting IT möglich
- Einfügen neuer Filtermerkmale und Hierarchien ohne Programmierung

Was ihre IT angeht, ist die HARTING Technologiegruppe eigentlich gut ausgestattet. Auch im Bereich Reporting und Dashboards werden seit einigen Jahren SAP-Werkzeuge erfolgreich eingesetzt – die Angebote sollen aber auch weiterhin konsequent ausgebaut und verbessert werden. Deshalb hat der Espelkamper Hersteller von Verbindungstechnik seine Software-Landschaft mit der Lösung SAP® BusinessObjects™ Dashboards ergänzt. Sie bereitet Daten automatisch anschaulich auf.

Alles begann mit einem Bügeleisen. 1945 gründeten Wilhelm und Marie Harting im ostwestfälischen Espelkamp ihr Unternehmen, das elektrische Haushaltsgeräte herstellte. Doch schon kurze Zeit später konzentrierten sich die Firmengründer auf das wichtigste Teil ihrer Geräte: den Stecker. Heute umfasst das HARTING-Produkt- und Lösungsspektrum Steckverbinder, Geräteanschlusstechnik, Netzwerkkomponenten und konfektionierte Systemkabel für die Automatisierungstechnik, für Energie, Maschinenbau oder Verkehrstechnik.

Die HARTING-Norm (han®) für Steckverbinder ist in Fachkreisen genauso bekannt wie die Deutsche Industrie Norm (DIN). Zehn Fertigungsstätten betreibt das Familienunternehmen weltweit, in 36 Ländern gibt es eigene Vertriebsgesellschaften.

Reporting im Alltag

Die IT spielt schon lange eine wichtige Rolle bei dem mittelständischen Unternehmen, allein 70 Mitarbeiter sind dafür zuständig. Alle Fertigungs- und Vertriebsstandorte sind miteinander vernetzt und greifen auf SAP ERP, SAP NetWeaver® Business Warehouse, SAP Customer Relationship Management (SAP CRM) und SAP-BusinessObjects-Lösungen zu. Flexible Auswertungen der wichtigsten Daten und Zahlen wurden mit der Zeit immer wichtiger. Deshalb entschloss sich HARTING zu einem weiteren Ausbau der IT. Wertvolle Unterstützung lieferte dabei SAP-Partner CubeServ mit der Software SAP BusinessObjects Dashboards (ehemals Xcelsius®).

Ein Klick zur Grafik

„Früher holten sich unsere Controller und Finanzexperten ihre Daten mithilfe eines IT-Experten aus den Systemen“, erzählt Claus Hilger, Bereichsleiter Informationstechnologie. „Dann fügten sie sie in ein Programm für Tabellenkalkulationen ein und bereiteten sie grafisch auf. Einfach jeden Tag mal rasch die Zahlen anschauen?

Zu umständlich.“ Heute reichen wenige Mausclicks und schon sind alle Daten in Echtzeit auf dem Bildschirm – in optisch ansprechenden Tabellen und Diagrammen. Die Verantwortlichen aus Vertrieb und Finanzwesen werfen täglich einen kurzen Blick auf die aktuellen Zahlen und können entsprechend schnell handeln.

Der Weg zum umfassenden Überblick ist erstaunlich kurz: So stellt der Entscheider einfach ein, welche Daten er immer auf der Einstiegsseite sehen will – selektiert nach Region, Gesellschaft, Division oder Zeitraum. Will er mehr wissen, kann er in einer zweiten und dritten Analyseebene die Verkaufszahlen jedes einzelnen Monats, für ein bestimmtes Produkt oder eine Niederlassung detailliert anschauen. „Das ist prima und erleichtert uns die Arbeit enorm“, erzählt Hilger. „Eines fehlt uns aber noch: eine Kommentarfunktion in den Tabellen, damit man eventuelle Abweichungen in den Zahlen gleich begründen kann, bevor man sie weiterleitet. Das setzt unser Implementierungspartner CubeServ gerade für uns um.“ Danach will das Familienunternehmen auch das Qualitätsmanagement und den Einkauf in die Lösung einbinden – und so beste Voraussetzungen schaffen, um die erfolgreiche Firmengeschichte noch lange fortzuschreiben.