

# Elektrifizierender Innovationsschub

Ski-Weltmeisterschaften oder grosse Rockkonzerte – ohne die Neutrik AG würden solche Grossanlässe nicht funktionieren. Ihre Steckersysteme sind der Konkurrenz einen Schritt voraus. Und seit Kurzem lässt sich das auch über ihr ERP-System sagen.



Ausgangslage

Zielsetzung

Lösung

Nutzen

Kontakt

## Ausgangslage

Keine grosse Party ohne die Neutrik AG. Das Unternehmen stattet unter anderem die grössten Konzerte, Liveshows und Sportevents der Welt mit technischem Equipment aus. Die Idee der drei Gründer ging auf. Im Jahr 1975 gründeten sie die Neutrik AG, abgeleitet von «Neue Elektrik», mit dem Ziel, innovative Produkte für die Schnittstellenverbindung zwischen Mechanik und Elektronik zu entwickeln. Heute beschäftigt Neutrik knapp 1'000 Mitarbeitende und gilt als Marktführer in der Entwicklung, Produktion und Vermarktung von Audio-, Video-, Daten- und Strom-Steckverbindern für Veranstaltungstechnik sowie Industrieanwendungen.

### Konkurrenzfähig bleiben

Horst Burtscher ist seit 2018 bei Neutrik tätig. Als Head of Corporate ICT & Digital Process Support überwacht und optimiert er die Geschäftsprozesse des Unternehmens. Seine langjährige Erfahrung als Prozessexperte machte ihn achtsam. «Erfolg kann dazu verleiten, sich darauf auszuruhen», so Horst Burtscher. Das sollte der Neutrik AG nicht zum Verhängnis werden. «Uns wurde bewusst, dass die Digitalisierung ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil ist, der bei der Konkurrenz bereits vorhanden war.»

### Unternehmensanalyse

Insbesondere bei der Kundenorientierung bestand Aufholbedarf. «Die Hälfte unserer Endkunden kennen wir zu wenig, da sie unsere Produkte über Händler einkaufen. Das ist eine verpasste Chance für den Verkauf. Die Digitalisierung verspricht eine vollumfängliche Sicht auf alle Kunden, und genau das wollten wir erreichen», so Horst Burtscher. Im Jahr 2018, unter dem Slogan «Fit For Future», leitete die Neutrik AG ihre digitale Transformation ein.

Die Neutrik AG setzt auf junge motivierte Mitarbeitende und auf SAP-Lösungen.



## Zielsetzung

Nebst der Verbesserung der Kundenorientierung wurden drei weitere übergeordnete Ziele definiert. Einerseits die Steigerung der Datenqualität sowie die Effizienz der Arbeitsprozesse und andererseits die Stärkung der digitalen Gruppendenkweise. «Wir wollten zukunftsfähige, durchgängige Businessprozesse und den Servicelevel für unsere Kunden deutlich erhöhen. Das erreichen wir nur, indem wir stärker prozessorientiert unterwegs sind», so Burtscher.

### ERP-Wechsel

Den Anfang der digitalen Transformation machte die Umstellung auf das marktneueste ERP-System. Neutrik hatte keine veralteten Prozesse im Einsatz, jedoch waren sie ziemlich ausgeschöpft. Im Rahmen der ERP-Umstellung wurden für jede Abteilung konkrete Ziele verabschiedet. Beschleunigte Retouren im Vertrieb, die direkte Verlinkung der Lieferscheine zur Bestellung in der Beschaffung und die Einführung eines Kreditorenworkflows in der Finanzabtei-

lung sind nur ein kleiner Auszug der Agenda. Viel wichtiger als die einzelnen Prozessschärfungen war laut Horst Burtscher jedoch die Stärkung des digitalen Gruppen-Mindsets. «Wir wollten unsere Mitarbeitenden befähigen, Prozesse zu hinterfragen und voranzubringen. Aus dieser Sicht war die ERP-Umstellung die wohl grösste Schulung der Firmengeschichte.»

### Digitale Transformation

Bei 250 Mitarbeitenden alleine am Hauptstandort in Schaan (FL) ein nicht zu unterschätzendes Unterfangen, wie auch der unterstützende SAP-Partner, die Innflow AG, hervorhebt. «Durch ein solches Programm wächst eine Organisation. Mit einem ausgeprägten Change-Management signalisiert man, dass dem Projekt eine Wichtigkeit zugeschrieben wird, der man nur als Team gerecht werden kann», so Marino Mancini, Senior Project Manager & SAP Account Executive bei Innflow.

«Uns wurde bewusst, dass die Digitalisierung ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil ist, der bei der Konkurrenz bereits vorhanden war.»

**Horst Burtscher**, Head of Corporate ICT & Digital Process Support, Neutrik AG

Lassen Sie uns  
unverbindlich über Ihre  
ganz individuellen Ziele  
sprechen.



## Lösung

Neutrik hatte die ERP-Software SAP R/3 im Einsatz. Das Nachfolgeprodukt dieses Systems, SAP S/4HANA, sollte die angestrebte Kulturveränderung vorantreiben. «Mit SAP kauft man ein sehr breites Lösungsportfolio. Zudem wählt man aus einer Vielfalt an spezialisierten SAP-Partnern. So findet jedes Unternehmen genau den Implementierungs- und Wartungspartner, der zum Betrieb passt», so Horst Burtscher.

### Erfolgsfaktor SAP-Partner

Mit der Innflow AG aus Rotkreuz hatte Neutrik einen erfahrenen SAP-Partner mit ERP-Spezialisierung an der Seite. «Bei einer ERP-Umstellung steht nicht die Lösung im Vordergrund, sondern die Strategie des Unternehmens», so Marino Mancini von Innflow. Die strategische Ausrichtung von Neutrik wurde von CEO Chad Trevithick bei seinem Amtsantritt im Jahr 2020 klar definiert. Bis 2025 möchte er den Umsatz des Unternehmens um 50 Prozent steigern.

### Lernfaktor aus Ersteinführung

Zunächst wurde das System 2020 im Neutrik-Hauptquartier in Schaan ausgerollt, kurz darauf in einer der Tochtergesellschaften in Grossbritannien. Der Kick-off für die drei nächsten Standorte ist für Januar 2022 geplant. «Wir möchten die gesamte Gruppe schrittweise an das neue System herantführen, damit wir von Learnings profitieren können. Für die weiteren Roll-outs wissen wir nun beispiels-

weise, dass die Ressourcenplanung von Anfang geklärt werden muss. Ein solches Projekt sollte nicht mit dem Tagesgeschäft konkurrieren müssen», so Horst Burtscher.



Verpackt und ins ERP-System eingescannt, sind die Neutrik-Produkte bereit für den Versand.

Könnte diese Lösung auch etwas für Sie sein? Finden Sie es hier heraus.

# Nutzen

Wie sieht es nun mit der Optimierung der Kundenorientierung, Datenqualität und Effizienz der Arbeitsprozesse aus? «Ich merke Monat für Monat, dass wir in der Summe aller Abteilungen effizienter werden, was langfristig zu der vom CEO zum Ziel ernannten Umsatzsteigerung führen wird», prognostiziert Horst Burtscher. In der Finanzabteilung beispielsweise verbuche man durch die Vollintegration der Datenflüsse eine enorme Zeiteinsparung, wie CFO Lukas Bischof sagt. «Im SAP S/4HANA sind sämtliche Finanz- und Controlling-Daten in einfachen Strukturen verfügbar, wodurch unsere Mitarbeitenden erheblich schneller in der Auswertung sind. Die gewonnene Zeit investieren wir in zukunftsorientierte neue Aufgaben».

## Komplexität reduzieren

Die Finanzabteilung profitiert zudem von einem Kreditorenworkflow, der automatischen Einspielung von Wechselkursen, der vollständigen Digitalisierung und Flexibilisierung des Spesenabrechnungsprozesses sowie dem verbesserten Kostenrechnungssystem. Und auch für das Produkt-Lifecycle-Management hat sich das Programm als Bereicherung erwiesen. Heute gibt es zu jedem Artikel eine Statusdefinition in Echtzeit. Der Vertrieb freut sich über automatisierte Workflows, beispielsweise bei Freigabeprozessen, während die Logistik dank Parallelbuchungen und -kommissionierungen sowie einer erhöhten Transparenz der Materialbewegungen täglich eine deutliche Zeiteinsparung verbucht. Horst Burtscher ist mehr als zufrieden. «Nun sind wir fit for future und wettbewerbsfähiger denn je.»

«Im SAP S/4HANA sind sämtliche Daten in einfachen Strukturen verfügbar, wodurch unsere Mitarbeitenden nun erheblich schneller in der Auswertung sind.»

**Lukas Bischof**, CFO, Neutrik AG



## Vorteile

### Prozessstärkung

- Steigerung Datenqualität
- Durchgängige Businessprozesse
- Stärkere Prozessorientierung

### Digitale Denkweise

- Stärkung Gruppenmindset
- Erhöhung Servicelevel für Kunden
- Globales Roll-out

### Zeiteinsparung in FiBu

- Schnellere Auswertungen dank integrierter Datenflüsse
- Kreditorenworkflow

Mehr Informationen  
oder ein persönliches  
Gespräch gibt  
es hier.



# Kontakt



## Innflow AG

Blegistrasse 1  
6343 Rotkreuz  
+41 58 705 07 05  
marino.mancini@innflow.com  
innflow.com



## Marino Mancini

Senior Projekt Manager &  
SAP Account Executive

## Über Ihren Partner

Die Innflow AG zählt zu den führenden SAPBeratungsunternehmen der Schweiz und entwickelt wegweisende Lösungen aus einer Hand. Das rund 90-köpfige Team ist in der Wirtschaftsinformatik sehr breit abgestützt und verfügt über langjährige Erfahrung in der SAP-Beratung. Das Unternehmen betreut KMU genauso wie auch Weltkonzerne.



## Neutrik AG

Im alten Riet 143  
9494 Schaan  
Liechtenstein  
+423 237 2424  
neutrik@neutrik.com



## Horst Burtscher

Head of Corporate ICT &  
Digital Process Support

## Über Neutrik

- Gründung: 1975
- 1'000 Mitarbeitende
- Fertigungsbranche
- Hauptsitz: Schaan (LIE)

Besuchen  
Sie Neutrik  
online.

