

## LEDVANCE

Der weltweite Anbieter von Beleuchtung erhöht Flexibilität und senkt Kosten.



„Die zentralen Anwendungen laufen wie erwartet, was der IT-Abteilung Sicherheit gibt und ermöglicht, sich auf höherwertige strategische Ziele zu konzentrieren.“

–Walter Eckardt, Head of IT, LEDVANCE



**WARTUNGSGEBÜHREN  
FÜR TAUSENDE  
UNGENUTZTER SAP-  
LIZENZEN GESPART**



**SENKUNG DER IT-  
KOSTEN UM FAST 70 %**



**BRANCHE  
EINZELHANDEL**



**ANWENDUNGEN  
SAP ECC, SAP HANA  
DATABASE**



### KUNDENPROFIL:

Mit Niederlassungen in mehr als 50 Ländern und Geschäftsaktivitäten in 140+ Ländern ist LEDVANCE einer der weltweit führenden Anbieter von Beleuchtung.

„Rimini Street hat ein starkes kundenorientiertes Engagement. Sie setzen sich voll und ganz für die Umsetzung des Projekts ein und sind sehr zuverlässig.“

–Walter Eckardt, Head of IT, LEDVANCE

## Operative Agilität beginnt mit mehr SAP-Flexibilität

Als LEDVANCE als Ausgliederung vom Mutterkonzern OSRAM gegründet wurde, musste die neue IT-Abteilung schnell umstrukturiert werden. Die meisten Menschen suchen keine Lampe; Sie suchen eine Lichtquelle. Infolgedessen bewegte sich LEDVANCE weg von der Herstellung und hin zum Verkauf von frei verkäuflichen Beleuchtungsprodukten.

„Kunden wollen keine Lampen; Niemand will eine Lampe kaufen. Was die Leute wollen, ist Licht. Wenn sie früh im Winter ins Badezimmer gehen und es dunkel ist, wollen sie nicht, dass eine Lampe sie mit Strom versorgt“, sagte Walter Eckardt, Head of IT, LEDVANCE. „Heute haben wir viele andere Technologieoptionen. Gebäude werden immer intelligenter, daher brauchst du keine Schalter. Es gibt mehr Möglichkeiten, lichtemittierende Geräte auf den Markt zu bringen, die keine Lampen sind. Zum Beispiel kann der Spiegel im Badezimmer Licht ausstrahlen“, fuhr er fort.

Die Transformation zu einem verbraucherorientierten Handelsunternehmen erforderte von LEDVANCE eine hohe operative Agilität. Das Unternehmen benötigte Flexibilität, um eine breite Palette von Plänen zu unterstützen, um seine Kunden mit Licht zu verbinden. User Experience und Customer Journey wurden zu einem Schwerpunkt. Dies lag auch daran, dass sich die Vorlieben und das Verhalten der Kunden aufgrund von Faktoren wie sozialen Medien und dem Einfluss von Influencern schnell veränderten.

Das traditionelle Beleuchtungsmodell, bei dem der Erfolg von der Herstellung eines qualitativ hochwertigen Produkts abhing, das effektiv Licht lieferte, galt nicht mehr. Um den Wandel zu einem modernen Handelsunternehmen zu ermöglichen, mussten LEDVANCE und seine IT-Abteilung ihr Liefermodell ändern.

### **Eine digitale Zukunft beleuchten**

Die Umstellung war mit enormen Herausforderungen verbunden. Die IT-Abteilung musste eine notwendige schnelle Digitalisierung gegen die Notwendigkeit abwägen, Betriebsunterbrechungen zu minimieren. Erschwerend kam hinzu, dass das Unternehmen, das noch fünf Jahre zuvor ein Produktionsunternehmen mit rund 10.000 Mitarbeitern weltweit war, jetzt nur noch rund 3.000 Mitarbeiter hatte.





Als Teil der Gesamtstrategie und um sicherzustellen, dass alles weiterhin reibungslos lief, musste die IT-Abteilung den Betrieb rationalisieren. Sie startete ein Projekt digitale Zukunft, dessen erste Phase die Auswahl von Tools, die Schaffung entsprechender Prozesse und das Datenmanagement umfasste. Wo das Unternehmen zuvor über lokale Infrastruktur und Daten verfügte, migrierte es auf Cloud-basierte Infrastructure-as-a-Service (IaaS).

### **Ineffizienzen aufzeigen**

Auf Anwendungsebene hat LEDVANCE stark in SAP investiert. Das Unternehmen unterhält vier SAP-Standorte in Asien, Europa, den USA und Südamerika sowie einige gemeinsame Systeme. Das neue Unternehmen übernahm seine SAP-Lizenzen während der Ausgliederung, und das war ein Problem.

Das SAP-Modell sieht vor, dass die Lizenznehmer weiterhin für die Wartung der Lizenzen aufkommen müssen, auch wenn diese nicht mehr genutzt werden. Da das Unternehmen seinen Personalbestand reduziert hatte, verfügte es über einen Überschuss von Tausenden ungenutzter SAP-Lizenzen, für die es noch Wartungsgebühren zahlte. Die Richtlinien von SAP waren derart unflexibel, dass das Unternehmen nur nach oben, nicht nach unten skalieren konnte. „Wenn Sie als Kunde nur auf Null herunterskalieren können, haben Sie keine andere Wahl. Sie müssen den Stecker ziehen“, erklärte Eckardt.

### **Den Weg in eine bessere Zukunft beleuchten**

Durch den Wechsel zu Rimini Street musste LEDVANCE lediglich die Wartung der genutzten Lizenzen bezahlen. „Rimini Street hat ein starkes kundenorientiertes Engagement. Sie setzen sich mit vollem Engagement für das Projekt ein und sind sehr zuverlässig“, so Eckardt. Durch die IT-Transformation konnte LEDVANCE die IT-Kosten um fast 70 % senken.

Und durch Wechsel zu Rimini Street hat das Unternehmen einen Vorteil, wenn es über den geplanten Wechsel zu S/4HANA verhandelt. „Dadurch arbeitet SAP härter und unsere Verhandlungsposition wird verbessert. Der Wechsel zu Rimini Street bringt uns in zukünftigen Gesprächen in eine bessere Position,“ erklärt er. Außerdem berichtet LEDVANCE, dass der Betrieb mit der Unterstützung von Rimini stabil läuft, die Verfügbarkeitsziele erreicht werden und weniger Eskalationen auf dem Schreibtisch von Eckardt landen. „Die zentralen Anwendungen laufen, sodass ich ruhig schlafen und mich um andere Dinge kümmern kann“, so Eckardt.

Um mehr über Ledvance zu erfahren oder Erfolgsgeschichten anderer Kunden zu lesen, besuchen Sie [www.riministreet.com/de/clients](http://www.riministreet.com/de/clients).

## **Rimini Street**

[riministreet.com](http://riministreet.com)  
[info@riministreet.com](mailto:info@riministreet.com)  
[twitter.com/riministreet](https://twitter.com/riministreet)  
[linkedin.com/company/rimini-street](https://linkedin.com/company/rimini-street)

©2024 Rimini Street, Inc. All rights reserved. “Rimini Street” is a registered trademark of Rimini Street, Inc. in the United States and other countries, and Rimini Street, the Rimini Street logo, and combinations thereof, and other marks marked by TM are trademarks of Rimini Street, Inc. All other trademarks remain the property of their respective owners, and unless otherwise specified, Rimini Street claims no affiliation, endorsement, or association with any such trademark holder, or other companies referenced herein. This document was created by Rimini Street, Inc. (“Rimini Street”) and is not sponsored by, endorsed by, or affiliated with Oracle Corporation, SAP SE, or any other party. Except as otherwise expressly provided in writing, Rimini Street assumes no liability whatsoever and disclaims any express, implied, or statutory warranty relating to the information presented, including, without limitation, any implied warranty of merchantability or fitness for a particular purpose. Rimini Street shall not be liable for any direct, indirect, consequential, punitive, special, or incidental damages arising out of the use or inability to use the information. Rimini Street makes no representations or warranties with respect to the accuracy or completeness of the information provided by third parties, and reserves the right to make changes to the information, services, or products, at any time. M\_2555 | DE-040324