



SAP S/4HANA
im Zellstoff- und
Papierhandel

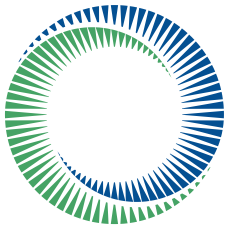
VOM WERKSTOR IN DIE WELT:

Wie **heinzelsales** mit SAP S/4HANA GTM den globalen Handel digitalisiert

Ein globales Handelsunternehmen, das rund um die Uhr agiert. Eine Industrie, die keinen Stillstand kennt. Und ein Warenwirtschaftssystem, das mithält – präzise, integriert und skalierbar. Mit SAP S/4HANA und dem Modul Global Trade Management (GTM) hat die Heinzl Holding den internationalen Papier- und Zellstoffhandel ihrer Tochtergesellschaft heinzelsales nahtlos in die zentrale IT-Architektur eingebunden.

Begleitet wurde die GTM-Einführung vom Hamburger ADventas-Team, das das Projekt methodisch und technisch von Grund auf mitgestaltet hat. Die Ergebnisse: weniger Systembrüche, klarere Prozesse – und ein durchgehender Überblick, der auch im 24/7-Betrieb verlässlich funktioniert.

Einführung von SAP S/4HANA Global Trade Management



HEINZEL
GROUP

Die Heinzel Holding zählt zu den größten Unternehmen der Papierindustrie in Mittel- und Osteuropa. Mit Standorten in Österreich, Deutschland, Estland und über 100 Vertriebsmärkten weltweit verbindet die Gruppe industrielle Fertigung mit internationalem Handel. Unter dem Dach der Holding produzieren verschiedene Papier- und Zellstofffabriken absatzstarke Mengen an Zellstoff und Verpackungspapier. Gleich-

zeitig operiert heinzelsales als globaler Distributor – mit 29 Niederlassungen, umfassender Marktkennntnis und engem Kundenkontakt in über 100 Ländern.

Diese Kombination aus industrieller Fertigung und globalem Vertrieb bringt eine besondere Komplexität mit sich. Aufträge müssen just-in-time gesteuert, Lagerbestände konzernweit berücksichtigt und kundenspezifische Lieferanforderungen weltweit koordiniert werden. Dabei entstehen nicht nur klassische Handelsbeziehungen zwischen Lieferanten und Kunden, sondern auch interne Handelsprozesse – etwa zwischen Produktionsstandorten und den Vertriebsgesellschaften innerhalb der Gruppe.

Als klar wurde, dass die bestehende IT-Landschaft dieser Dynamik nicht mehr gerecht wurde, entschied sich die Unternehmensgruppe für einen entscheidenden Schritt: die Migration des SAP ECC Systems des Handelsbereichs in das zentrale SAP S/4HANA-System – mit einer vollständigen Einführung

von SAP S/4HANA GTM. Ein Schritt, der nicht nur eine technologische Umstellung bedeutete, sondern auch eine strategische Neujustierung: weg von fragmentierten Tools, hin zu durchgängigen, standardisierten Prozessen.

Die SAP-Geschichte der Heinzel-Gruppe reicht weit zurück – erste Module kamen bereits in den 1990er Jahren zum Einsatz. Seit 2019 wurden die papierproduzierenden Werke schrittweise in eine zentrale SAP S/4HANA-Instanz überführt – von Pöls über Laakirchen bis nach Estland. Der letzte, bewusst zurückgestellte Schritt war die Anbindung des internationalen Handelsgeschäfts – und damit von heinzelsales, der global agierenden Vertriebs Tochter. Der Anspruch war klar: ein integriertes System, das sowohl interne Werkstransaktionen als auch externe Handelsbeziehungen abbilden kann – über alle Zeitzone, Standorte und Produktlinien hinweg.

Mit SAP S/4HANA GTM steht ein bewährtes Modul zur Verfügung, das sich seit vielen Jahren im Rohstoffhandel etabliert hat und durch seine integrierte Kontraktlogik optimal auf die spezifischen Anforderungen zugeschnitten ist.

Im Zuge der Systemumstellung wurden bestehende Prozesse umfassend analysiert, gezielt automatisiert und durch zusätzliche, neue Prozessschritte sinnvoll erweitert.

ADventas unterstützte die methodische Steuerung und technische Umsetzung – im engen Austausch mit den Fachbereichen. Die Projektarbeit startete mit einem strukturierten Scoping, mündete in die Prozessdefinition und führte über Konfigurations- und Schulungsphasen zur schrittweisen Liveschaltung.



Was GTM leistet: Interne und externe Handelsprozesse integriert

Der weltweite Papierhandel stellt hohe Anforderungen an Systemtransparenz, Datenverfügbarkeit und Prozessklarheit. heinzsales arbeitet mit einem hybriden Modell: Ein Teil der gehandelten Ware stammt aus den eigenen Produktionswerken der Heinzl-Gruppe, ein anderer Teil von externen internationalen Großproduzenten. Damit muss das ERP-System sowohl interne Konzerngeschäfte als auch klassische Außenhandelsbeziehungen vollständig, konsistent und flexibel abbilden können.

SAP S/4HANA GTM erfüllt genau diese Anforderungen. Im Zentrum steht der sogenannte Trading-Kontrakt – ein zentrales Dokument, in dem Einkaufs- und Verkaufselemente und sämtliche Nebenkosten zusammengeführt werden. Durch die systemgestützte Verknüpfung lassen sich Kontrakte nachvollziehbar planen, abwickeln und analysieren – unabhängig davon, ob es sich um Lieferungen aus Malaysia, Österreich oder Kanada handelt.

Besonders im internationalen Geschäft von heinzsales bringt GTM seine Stärken zur Geltung. Die präzise Steuerung von Warenflüssen, die Zuordnung zu Kontrakten und Kunden, die Berücksichtigung länderspezifischer Logistikanforderungen sowie die durchgängige Abbildung von Preisbestandteilen sind nun in einem System realisiert.



Ein weiterer Vorteil: interne Handelsbeziehungen, etwa zwischen Vertriebseinheiten und Werken, werden nicht mehr als Sonderfälle außerhalb des Systems geführt, sondern systemisch erfasst und steuerbar gemacht. Die Integration dieser internen Flüsse erhöht die Transparenz, reduziert manuelle Eingriffe und schafft eine einheitliche Datenlage – auch für Reporting, Controlling und Risikoanalyse.

Weniger Excel-Chaos, mehr Überblick

Die Einführung von SAP S/4HANA GTM hat bei heinzsales nicht nur die Systemlandschaft vereinheitlicht – sie hat auch die tägliche Arbeit grundlegend verändert. Viele der zuvor



manuell geführten Nebenprozesse, insbesondere im internationalen Handel, konnten in das System integriert werden.

Heute laufen Handelsprozesse durchgängig im System: von der Kontraktanlage bis zur Abrechnung. Transportkosten, Versicherung, Lagerhaltung und Wechselkurseffekte werden vollständig im System erfasst – geplant wie ungeplant. Die Profitabilität eines Geschäfts ist jederzeit nachvollziehbar – in Echtzeit, auf Positionsebene, international vergleichbar.

„Für uns war entscheidend, dass wir eine durchgängige Prozesslandschaft schaffen – ohne Medienbrüche, ohne persönliche Speziallösungen und Excel-Hacks, mit einem klaren Fokus auf Qualität und Transparenz“, erklärt Christian Krassnig, Group IT Executive der Heinzl Group.

Die Datenqualität hat sich sichtbar verbessert: Redundanzen wurden eliminiert, Abhängigkeiten automatisiert gesteuert, Kontrakte und Lieferketten konsistent verknüpft. Damit steigt nicht nur die Effizienz in der operativen Abwicklung, sondern auch die Verlässlichkeit der Informationen für Management und Steuerung.

Internationale Zusammenarbeit als Erfolgsfaktor

Die Migration auf SAP S/4HANA GTM bei heinzelsales war nicht nur ein technisches Projekt, sondern vor allem ein echtes Team-Manöver – über Kontinente, Zeitzonen und Kulturen hinweg. Dabei knüpfte das Unternehmen bewusst an seine langjährige Erfahrung mit GTM an und überführte das etablierte System erfolgreich in die neue S/4HANA-Welt.

Der Rollout erfolgte in Etappen: zunächst in Wien und Malaysia, anschließend in den nordamerikanischen Niederlassungen wie New York und Vancouver. Entscheidend für den Projekterfolg war die kontinuierliche Abstimmung im internationalen Projektteam.

Alle zwei bis drei Monate fanden mehrtägige Präsenztreffen in Wien statt. Diese Begegnungen dienten nicht nur der Synchronisation technischer Arbeitspakete, sondern vor allem der aktiven Einbindung der Fachbereiche.

„Diese regelmäßigen Treffen haben den entscheidenden Unterschied gemacht“, sagt Peter Langner, Geschäftsführer von ADventas. „Sie haben aus einer Systemmigration ein gemeinsames Vorhaben gemacht – mit hoher Verbindlichkeit, klarem Fokus und gegenseitigem Vertrauen.“

Auch auf operativer Ebene zeigte sich der Erfolg: Die Fachbereiche wurden frühzeitig eingebunden, konnten ihre Anforderungen einbringen und entwickelten Vertrauen in die weiterentwickelte Lösung. Die gemeinsame Prozessarbeit –

von Scoping über Testläufe bis hin zu den Go-Live-Vorbereitungen – wurde konsequent im Dialog gestaltet. Das stärkte nicht nur die Qualität der Umsetzung, sondern auch die Akzeptanz im Tagesgeschäft.

Die Überführung von GTM in die S/4HANA-Umgebung war für heinzelsales somit weit mehr als ein technisches Update. Sie markierte einen strategischen Entwicklungsschritt für das gesamte Handelsgeschäft der Heinzl-Gruppe. Ein über Jahre gewachsenes, teilweise fragmentiertes System wurde in eine integrierte, skalierbare Plattform überführt. Prozesse wurden weiterentwickelt, Abläufe harmonisiert und Daten konsolidiert – mit spürbarem Mehrwert für Effizienz und Steuerungsfähigkeit.

Heute profitiert heinzelsales von durchgängigen Prozessen, höherer Datenqualität und einer klar strukturierten Systemlandschaft – sowohl intern als auch in der Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern. Gleichzeitig ist die Lösung gezielt für zukünftige Weiterentwicklungen ausgelegt, etwa im Bereich Reporting, Automatisierung und regulatorische Anforderungen.

„Was uns besonders freut, ist die nachhaltige Wirkung der Einführung“, so Peter Langner. „GTM ist für heinzelsales heute kein Projekt mehr – es ist Teil der DNA des internationalen Handels geworden.“

Sie sind interessiert? Dann sprechen Sie uns an oder kontaktieren Sie uns!



Impressum / V. i. S. d. P.

Herausgeber: ADventas Consulting GmbH · Kattjahren 6 · 22359 Hamburg

Ausgabe: September 2026

Haftungsausschluss: Die Inhalte dieses Dokuments wurden mit größtmöglicher Sorgfalt recherchiert. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der bereitgestellten Informationen wird jedoch keine Haftung übernommen. Insbesondere übernimmt die ADventas Consulting GmbH keinerlei Haftung für Schäden oder sonstige Folgen, die sich aus der direkten oder indirekten Nutzung der Inhalte ergeben.