



schremp

schremp
SIVAS.ERP

Whitepaper

Change-Management & ERP-Einführung im Maschinen- und Anlagenbau

Die wichtigsten Informationen im Überblick



Orientierungshilfe und praktische Tipps von der ersten Idee bis zum ERP-Alltag

Den richtigen Ratgeber zum Thema Change-Management und ERP-Einführung zu finden ist fast genauso schwierig wie die Goldsuche. Wir möchten mit dieser Übersicht nicht noch mehr Dreck aufwirbeln, sondern genau das Material herausschürfen, das Sie als Maschinen- und Anlagenbauer brauchen. So starten Sie gut vorbereitet in ein Change-Projekt und nehmen die Begeisterung aller Beteiligten in den ERP-Alltag mit.

Die Quintessenz aus den folgenden Seiten sehen wir dabei in den beiden nachstehenden Aussagen:





„Ein Business-Projekt, kein IT-Projekt!“

ERP-Systeme haben sich in den letzten Jahren zum zentralen Daten-Hub entwickelt. Die im ERP gesammelten Daten werden gebündelt, weiterverarbeitet und in die nächsten Prozesse überführt, sodass prinzipiell alle Unternehmensbereiche von dem ERP-System bzw. den hier verfügbaren Daten profitieren. Deshalb ist es wichtig, das ERP-Projekt nicht als reines IT-Projekt zu verstehen sondern als Business-Projekt, mit dem sich neben der Softwarelandschaft sich auch die gesamte Unternehmenskultur entwickelt. Nur wenn ausnahmslos ALLE Beteiligten von Anfang an abgeholt und mitgenommen werden, wird aus dem Business-Projekt ein Geschäftserfolg.

„So standardisiert wie möglich, so flexibel wie nötig!“

Als Branchenspezialist für den Maschinen- und Anlagenbau haben wir sowohl unsere ERP-Funktionen als auch den Einführungsprozess auf die Anforderungen unserer Kunden zugeschnitten. Sie profitieren dadurch von vordefinierten Prozessen und einer Software, die keine überflüssigen Module, Funktionen und Felder enthält. Alle Konzepte, Felder und Funktionen erschließen sich dem Anwender. Das führt dazu, dass die Software übersichtlich bleibt, einfache und intuitive Bedienung bietet, effiziente Prozesse erlaubt und einen geringeren Einführungsaufwand verlangt. Bis dahin ist es ein weiter Weg? Nicht unbedingt. Wir haben die wichtigsten To-dos und Kriterien für eine erfolgreiche gemeinsame Entwicklung auf den folgenden Seiten zusammengestellt.

1. Ziele und Strategie



Business-Projekt statt reines IT-Projekt

Neben unklaren Zielen und langen Planungszyklen gehören verkrustete Strukturen zu den größten Hürden in Transformationsprojekten. Veränderungsprozesse scheitern oft daran, dass Mitarbeitern eine Veränderung schwerfällt oder dass der Informationsfluss zwischen verschiedenen Fachabteilungen nicht funktioniert.

Um dem entgegenzuwirken, braucht das Change-Projekt Fürsprecher in allen Bereichen. Es gilt, alle Stakeholder mitzunehmen. Vergleichen wir den Wechsel zu einem neuen ERP-System mit dem Umzug in ein neues Bürogebäude:

- **Jeder Mitarbeiter braucht seinen Platz und seine Rolle im neuen System, keiner darf zurückgelassen werden!**
- **Der „Umzugsplan“ muss frühzeitig kommuniziert werden, damit sich jeder darauf vorbereiten kann.**
- **Im Vergleich zum neuen Bürogebäude sind die Vorteile der neuen ERP-Lösung evtl. nicht allen**

Mitarbeitern sofort ersichtlich. Hier bedarf es einer offenen Kommunikation auf Augenhöhe, die Raum lässt für den Dialog mit den zukünftigen Anwendern.

Standardisierung / Modernisierung der Geschäftsprozesse

Bevor Sie sich mit der Auswahl einer passenden ERP-Lösung beschäftigen, fragen Sie sich zuerst, was Sie damit erreichen wollen. Wo drückt der Schuh aktuell am meisten? Welche Prozesse „fressen“ am meisten Zeit und Ressourcen? Gründe für eine neue ERP-Lösungen können aus unserer Sicht z.B. sein:

- **„Wir möchten die Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Abteilungen in unserem Unternehmen verbessern.“**
- **„Wir möchten den Zeitaufwand für Routinearbeiten wie z.B. Rechnungsprüfung, Präferenzkalkulation etc. erheblich reduzieren.“**
- **„Wir möchten das Wissen in den Köpfen unserer Mitarbeiter in einem sicheren, zukunftsorientierten System zusammenbringen.“**
- **„Wir möchten einen zentralen Daten-Hub als Basis für sämtliche IT-Anwendungen, Webservices etc.“**

Wenn diese Punkte geklärt sind, geht es darum, den Ist-Zustand zu erfassen und zu bewerten.

Beleuchten Sie Ihre Prozesse von allen Seiten: Input, Output, beteiligte Abteilungen / Mitarbeiter, erforderliche bzw. zu produzierende Dokumente, Art der Kommunikation innerhalb des Prozesses, aktueller und gewünschter Digitalisierungsgrad, Transparenz, Nachhaltigkeit etc.

Befragen Sie die Wissensträger in Ihrem Unternehmen zu den Ist-Abläufen, verwendeten Daten und Systemen, Komplexitätstreibern und Potentialen zur Verbesserung, Standardisierung und Automatisierung. Die daraus resultierende Prozesslandkarte und die Prozessbeschreibungen – Ist und Soll – dienen als Grundlage für die Ausarbeitung des Anforderungskatalogs für das ERP.

Hinterfragen Sie die Prozesse jedoch kritisch, tauschen Sie sich mit anderen Unternehmen aus und befreien Sie sich von alten Mustern. Was zählt, sind Ihre definierten Ziele.

Optimierung und höhere Flexibilisierung der Verkaufsprozesse

Verkaufen muss sich am Kaufprozess des Kunden orientieren. Das bedeutet, dass sich der gesamte „Order-to-Cash-Cycle“ - von der Bestellung des Produkts bis zum Zahlungseingang - am Entscheidungsprozess bzw. Kaufprozess des Kunden ausrichten muss. Ein transparenter und effizienter Order-to-Cash-Prozess sichert Ihren Wettbewerbsvorteil und stärkt die Beziehung zum Kunden. Fragen Sie hier ganz gezielt:

- **Welche Informationen und Daten benötigt mein Kunde zu welchem Zeitpunkt? Wer liefert diese Informationen und in welcher Form?**
- **Wie gehen wir mit Änderungen jeglicher Art (z.B. technischen Änderungen in Zeichnungen, Lieferengpässen, Beschränkungen im internationalen Warenverkehr, etc.) um? Was muss das System hier abbilden und steuern können?**
- **Auf welchen Grundlagen werden unsere Angebote erstellt bzw. konfiguriert? Wie hoch ist der Aufwand für die Angebotserstellung? Ist eine Configure-Price-Quote-Lösung, mit der Angebote anhand eines Fragenkatalogs auf Knopfdruck erstellt werden, von Nutzen?**

Optimierung und Reduzierung der Lagerbestände

Projektbezogene Lagergruppen, sogenannte „Kommissionslager“, spielen im Maschinen- und Anlagenbau eine große Rolle. Umfangreiche, internationale Kundenprojekte müssen zuverlässig mit Ersatz- und Verschleißteilen versorgt werden, ohne zu viel Kapital zu binden. Die unterschiedlichen Prozesse, die hier ineinandergreifen, können anhand folgender Fragestellungen geprüft werden:

- **Welche Funktionen, wie z.B. die automatische Zuordnung von Teilen zum Kommissionslager über mobile Endgeräte, muss das System umfassen?**

- **Brauchen wir eine gemeinsame Sicht auf die diversen Lagerstandorte innerhalb eines Konzernverbunds?**
- **Haben wir bereits ein Lagerverwaltungstool, welches an das ERP angebunden werden soll, oder soll das ERP ein Lagerverwaltungssystem umfassen?**

Verbesserung der Service- und Reaktionszeiten

Der Umgang mit Serviceanfragen ist entscheidend für die Beziehung zum Kunden und somit für den Geschäftserfolg. Kunden erwarten schnelle Reaktionszeiten und Transparenz in Bezug auf den Status von Serviceanfragen. Gleichzeitig muss die Zusammenarbeit zwischen den involvierten Abteilungen und Mitarbeitern reibungslos laufen. Moderne Ticketmanagementsysteme bieten vielfältige Automatisierungsmöglichkeiten, die jedoch ausreichend personalisiert sein müssen. Das ERP-System sollte dabei:

- **einfach an das Ticketmanagementsystem angebunden werden können und**
- **die servicerelevanten Daten in Echtzeit bereitstellen**

Zukunftsorientierte Technologie

ERP-Systeme haben sich in den letzten Jahren vom starren ERP-Monolithen hin zu modularen ERP-Plattformen entwickelt. Sie werden als zentraler Daten-Hub über eine offene Schnittstelle an unterschiedliche Systeme innerhalb der IT-Landschaft angebunden wie z.B. PLM, Webshop, Kunden- bzw. Lieferantenportale, BI-Tools etc. Neben dieser Integrationsfähigkeit sollten Sie mögliche ERP-Lösungen unter folgenden Aspekten betrachten:

- **Inwieweit ermöglicht das ERP-System ein orts- und zeitunabhängiges Arbeiten?**
- **Unterstützt das ERP die Arbeit mit mobilen Endgeräten wie z.B. beim Wareneingang, im Lager oder auf der Baustelle?**
- **Decken sich die Kernfunktionen des ERP-Systems mit den Kernprozessen in unserem Unternehmen?**

2. Auswahlphase

Prioritäten definieren

Wenn der Anforderungskatalog auf Basis der Prozessuntersuchung erstellt ist, geht es darum, die Prioritäten festzulegen. Welche Prozesse verursachen die höchsten Kosten? Wie können diese durch smartere Prozesse reduziert werden?

Im Maschinen- und Anlagenbau sind es unserer Erfahrung nach die Materialwirtschaft und die Produktion. Ein optimierter Beschaffungsprozess spart beispielsweise Material- und Lagerkosten. In der Produktion sorgt unter anderem eine bessere Material- und Personalplanung für weniger Aufwand und damit für weniger Auftrags- und Prozesskosten.

Orientierung des ERP-Anbieters an Prozessabläufen und nicht an unwichtigen Einzelfeatures

Achten Sie bei den Erstpräsentationen der ERP-Anbieter darauf, ob und inwiefern sie Ihre speziellen Anforderungen berücksichtigen. Nur wenn der ERP-Anbieter mit seinen Lösungen gezielt auf Ihre Prozessanforderungen eingeht, kann die Zusammenarbeit später funktionieren.

Dies bedeutet nicht, dass der ERP-Anbieter ein kostspieliges Customizing anbietet. Vielmehr geht es darum, dass die Kernfunktionen der ERP-Lösung zu den Kernprozessen in Ihrem Unternehmen passen.

Stellen Sie sich nach den Präsentationen vor allem folgende Fragen:

- **Fühlen wir uns von dem Anbieter abgeholt?**
- **Sprechen wir dieselbe Sprache?**
- **Begegnen wir uns auf Augenhöhe?**

Offene Kommunikation mit den ERP-Anbietern

Sprechen Sie offen mit den ERP-Anbietern und geben Sie möglichst tiefe Einblicke in Ihren aktuellen Daten- und Prozessbestand. Je mehr die potenziellen ERP-Partner über die Ausgangslage wissen, desto genauer können sie den Einführungsaufwand abschätzen.

Allerdings gilt es nicht nur, Informationen zu liefern, sondern auch gezielt Informationen einzuholen. Lassen Sie sich nicht von beeindruckenden Zahlen in den Werbematerialien der Anbieter blenden, sondern fragen Sie gezielt nach relevanten, aktuellen Informationen und Referenzen.

- **Hat der Anbieter in den letzten Monaten vergleichbare Projekte realisiert?**
- **Wurden dabei der Zeitplan und das Budget eingehalten?**
- **Wie zufrieden sind die Kunden nach mehrjähriger Zusammenarbeit?**

Branchenspezifisches Know-How der Anbieter nutzen

Vorkonfigurierte, branchenspezifische Module erleichtern und beschleunigen die ERP-Einführung, da viele Prozesse im Standard übernommen werden können. Darüber hinaus bringt das Branchen Know-how der Anbieter auch Wettbewerbsvorteile mit sich, indem z.B. kritische Themen wie Sanktionsmonitor oder Präferenzkalkulation durch smarte Funktionen in Verbindung mit offenen Schnittstellen einfach und sicher bearbeitet werden können.

Schließlich führt der Branchenfokus auch dazu, dass die Software keine überflüssigen Module, Funktionen und Felder enthält. Die Software sollte also übersichtlich bleiben, eine einfache und intuitive Bedienung bieten und effiziente Prozesse erlauben.

Integration in die IT-Landschaft

Wie bereits oben erwähnt, gewinnt die Integrationsfähigkeit einer ERP-Software immer mehr an Bedeutung. Vor dem Hintergrund von Industrie 4.0 bzw. 5.0, Smart Factories und Cloud Computing zeichnet sich die passende ERP-Lösung neben den passenden Prozessen auch dadurch aus, dass sie sich so einfach wie möglich in die bestehende IT-Landschaft integrieren lässt. Überlegen Sie an dieser Stelle:

- Welche bestehenden oder geplanten Systeme wie z.B. Kunden-/Lieferantenportale, Webshops, PZE-, PLM- oder Finanzsysteme sollen an das ERP angebunden werden?
- Welche Daten für weiterführende Prozesse, Anwendungen, etc., muss das ERP liefern?

Referenzbesuche

Nichts gibt einen besseren Einblick in die alltägliche Arbeit mit einem ERP-System als ein Besuch bei einem Unternehmen, das bereits mit der in Frage kommenden Lösung arbeitet.

Achten Sie hierbei darauf, dass die Prozesse des Referenzunternehmens sich so weit wie möglich mit Ihren decken. Klären Sie am besten im Vorfeld ab, was Sie alles sehen möchten und welche Fragen Sie an die Referenzanwender haben.

3. Vorprojekt-Phase

Unsere langjährige Erfahrung hat gezeigt, dass ein unverbindliches Vorprojekt vielen Unternehmen eine gute Möglichkeit bietet, die Zusammenarbeit mit dem ERP-Anbieter kennenzulernen und den Aufwand besser abschätzen zu können. Wahrscheinlich schlafen Sie auch ruhiger, wenn der große Schritt zum neuen ERP in kleinere Schritte aufgeteilt wird. In der Vorprojekt-Phase geht es vor allem um folgende Themen:

Personalaufwand ermitteln

Wenn feststeht, welche Bereiche und Prozesse die neue ERP-Lösung umfassen soll und wie die Daten übernommen werden (siehe dazu auch unsere Checkliste zur ERP-Einführung), ist es wichtig, den Personalaufwand auf Ihrer Seite zu ermitteln und zu planen.

Planen Sie realistisch, machen Sie jedoch keine zu großen Zugeständnisse gegenüber anderen Aufgaben der Projektteilnehmer. Die Wichtigkeit, die das ERP-Projekt bereits in diesem frühen Stadium bekommt, behält es dauerhaft in den Köpfen.

Kommunikationsstrukturen erarbeiten

Die Einführung eines neuen ERP-Systems bringt meistens strukturelle Veränderungen im Unternehmen mit sich. Diese führen mitunter zu emotionalen Reaktionen von Mitarbeitern, die in vielen Fällen einer mangelnden Kommunikation oder dem falschen Timing geschuldet sind. Deshalb gilt: Gut kommuniziert ist halb gewonnen!

Erstellen Sie am besten einen Plan, zu welchem Zeitpunkt und ggf. Anlass Sie die Mitarbeiter über den jeweils aktuellen Status des ERP-Projekts informieren möchten und wer was in welcher Form kommuniziert.

Von Mensch zu Mensch: gegenseitiges Kennenlernen, partnerschaftlicher Umgang

Am Ende sind es doch immer die Beziehungen zwischen den Menschen, die den größten Teil dazu beitragen, ob uns die Arbeit Spaß macht. Das gilt auch für die Zusammenarbeit zwischen Ihnen und dem ERP-Anbieter. Gegenseitiges Kennenlernen und Erfahrungsaustausch sind eine wichtige Basis für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe. Im Rahmen des Vorprojekts können sich die involvierten Mitarbeiter „beschnuppern“ und die Teams so bilden, wie es am besten passt.



Kernprozesse analysieren mit dem Anbieter

Im Vorprojekt prüfen Kunde und Anbieter gemeinsam, welche Prozesse im Standard übernommen werden können und an welchen Stellen ein Customizing erforderlich ist. Die Festlegung der Projektinhalte und Schnittstellen stellt den wichtigsten Part des Vorprojekts dar und legt den Grundstein für alle nachfolgenden Phasen.

Hier geht es auch darum, Ihre Prozesse an das ERP anzupassen und sich von alten Gewohnheiten zu verabschieden. Der Aussage „Das haben wir schon immer so gemacht“ können Sie in der Projektphase mit überzeugenden Argumenten, aber vor allem mit guter Schulung und Unterstützung der Mitarbeiter entgegenwirken.

Nutzen Sie die Chancen und Möglichkeiten, die das neue ERP bietet!

Daten analysieren und bereinigen

Vielen Projektverantwortlichen ist nicht bewusst, welcher Aufwand mit der Übernahme und teilweise Bereinigung von Daten verbunden ist. Im Zusammenhang mit der Datenmigration sollten Sie sich im Rahmen des Vorprojekts gemeinsam mit Ihrem ERP-Anbieter überlegen, welche Strategie sich für Ihr Unternehmen am besten eignet:

- Bei Aufträgen mit langen Durchlaufzeiten ist der komplexere und aufwändigere Big Bang sinnvoll, da die kompletten Stamm- und Bewegungsdaten stichtagsbezogen übernommen werden.
- Bei Aufträgen mit kürzerer Laufzeit kann im Parallelbetrieb gearbeitet werden, d.h. nach einer kompletten Übernahme der Stammdaten werden laufende Aufträge im alten, neue Aufträge im neuen System bearbeitet. Vorteil ist hier die niedrigere Komplexität, Nachteil die fehlende Transparenz in einem System während der Übergangszeit.

4. Projektphase

Es ist so weit: Der Vertrag mit dem Anbieter ist unterschrieben und auf das Vorprojekt folgt die Umsetzung. Folgende Punkten stehen dafür auf der Agenda:

Projekt-Organisation: Schulungen, Hardware

Während der Pandemie haben sich hybride ERP-Einführungen sehr gut bewährt. Online-Schulungen und Workshops können auch mal kürzer ausfallen und lassen sich so einfacher in den Arbeitsalltag integrieren. Ganztägige Präsenzveranstaltungen fördern dagegen das Teambuilding und sorgen für 100%ige Aufmerksamkeit bei den Teilnehmern.

Unabhängig davon, in welcher Form die Termine stattfinden: legen Sie gemeinsam mit dem Anbieter die Hardwareanforderungen fest, damit das benötigte Equipment rechtzeitig bereitsteht.

Projekt-Planung: Termine, Meilensteine

Ähnlich wie in Ihrem täglichen Projektgeschäft kann auch das ERP-Projekt in Vor- oder Rückwärtsterminierung geplant werden. Gibt es einen spätesten Go-live-Termin? Oder gibt es Termine im Alltagsgeschäft wie z.B. der Jahresabschluss, die bei der Terminplanung zu berücksichtigen sind?

Schaffen Sie auf jeden Fall von vorneherein Verbindlichkeiten und gehen Sie nicht zu locker mit Terminen um.

verschiebungen um. Der Erfolg des Projekts hängt sehr stark von der Wichtigkeit ab, die ihm entgegengebracht wird.

Schlüpfen Sie selbst in die Rolle Ihres Kunden und fordern Sie maximales Commitment!

Projektteam aufbauen: skillorientierte Personalauswahl

So gut das System auch sein mag, es ist immer nur so gut wie die Personen, die damit arbeiten. Da das Projektteam die neue ERP-Lösung maßgeblich mitgestaltet und später im gesamten Unternehmen vertritt, schult und gemeinsam mit dem Anbieter weiterentwickelt, ist es besonders wichtig, das Team mit großer Sorgfalt zusammenzustellen. Neben Skills wie Fachkompetenz, Teamfähigkeit und Erfahrung in Sachen Projektmanagement spielt auch die Motivation eine sehr große Rolle.

Finden und gewinnen Sie leidenschaftliche Unterstützer der ERP-Lösung, die das Potential und die Bedeutung der Software erkennen und verfechten!

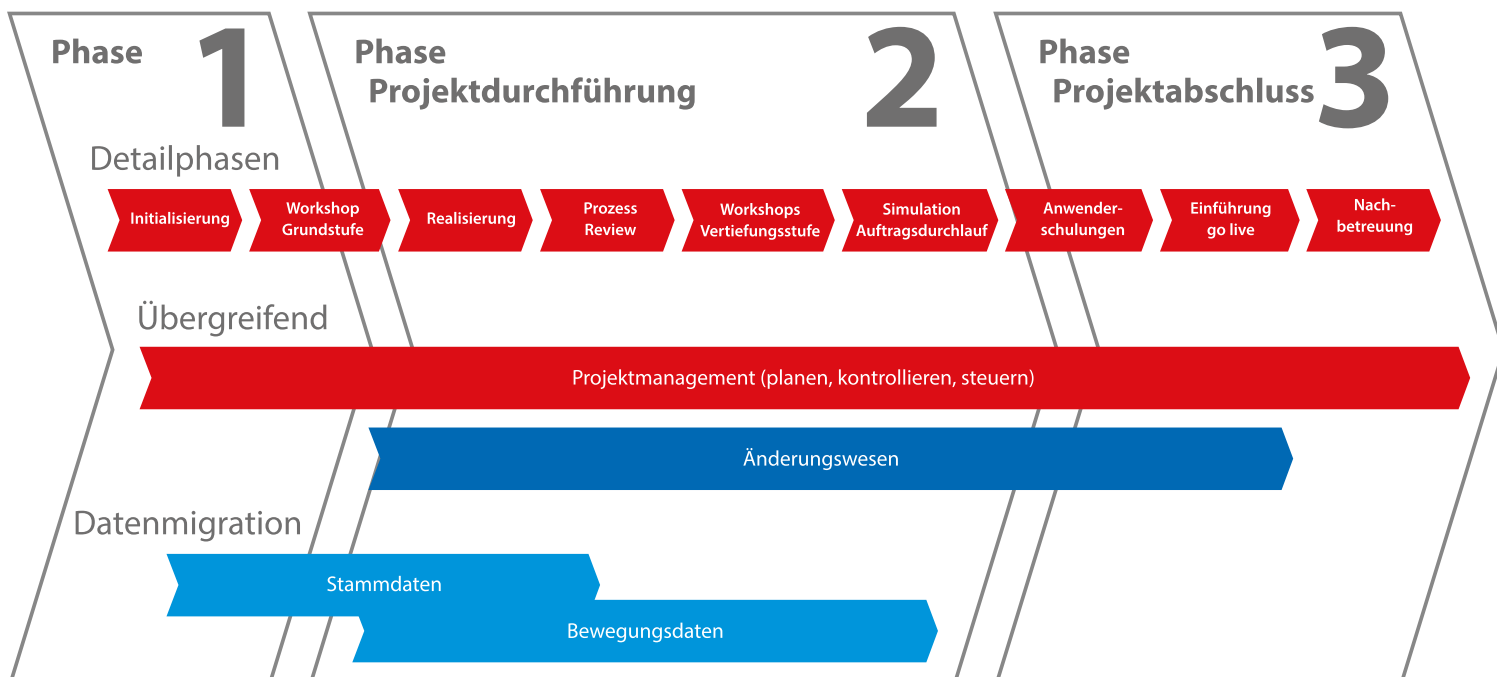
Klares Einführungsmodell: Schulungen, Workshops etc.

Mit Blick auf die unterschiedliche Struktur und Ausgangssituation eines jeden Unternehmens ist es wichtig auch agil auf die speziellen Anforderungen des jeweiligen Kunden einzugehen.

„Standard, soweit möglich – Flexibilität, soweit nötig“ hat sich hierbei als optimaler Ansatz erwiesen, sowohl in Bezug auf die Software selbst als auch auf die Einführung.

Dies möchten wir Ihnen anhand unserer Softwarelösung SIVAS.ERP zeigen, die nach einem standardisierten und erprobten Einführungsprozess bei unseren Kunden implementiert wird. Wir legen dabei großen Wert auf die gute Zusammenarbeit mit den ERP-Verantwortlichen und Key-Usern. Für die Planung und insbesondere Kontrolle der jeweiligen (Detail-)Phasen wenden wir reguläre Tools aus dem Projektmanagement an. Meilensteine spielen hierbei eine große Rolle. Die Datenmigration erfordert hohe Priorität und eine gesamtumfängliche Betrachtung und garantiert dadurch eine Übernahme ohne Verluste oder Inkonsistenzen.

Eine SIVAS.ERP-Einführung ist in drei Phasen gegliedert:





Projektspielregeln

Kein Spiel ohne Regeln! Um Enttäuschungen zu vermeiden und möglicherweise unterschiedliche Erwartungen so schnell wie möglich zu klären ist es absolut notwendig, so offen wie möglich miteinander zu kommunizieren.

Folgende Projektspielregeln haben sich dabei in den letzten Jahren etabliert, die wir Ihnen gerne für die Zusammenarbeit mit Ihrem ERP-Anbieter mit auf den Weg geben möchten: Verinnerlichen Sie sich diese Punkte immer wieder. Hängen Sie sie am besten gut sichtbar für das ganze Team an einem zentralen Punkt auf oder bringen Sie sie immer wieder in Präsentationen, Schulungsunterlagen, etc. mit ein. Steiner Tropfen höhlt den Stein!

5. Einführungsphase / Go-live

Bedarfsorientierte, zeitnahe Unterstützung

Überlange Arbeitstage, schlaflose Nächte? Kurz vor dem Go-live kann die Situation ganz schön angespannt sein. Ein guter Anbieter geht hier flexibel auf den Unterstützungsbedarf des Kunden ein. Auch in

dieser Situation gilt: Offene, ehrliche Kommunikation zahlt sich aus und die eine oder andere „Lesson learned“ ist meistens für beide Seiten dabei.

Kurzfristig geänderte Anforderungen

Selbst mit der besten Planung und Vorbereitung kann es im Projektgeschäft zu kurzfristigen, neuen Anforderungen kommen, die aufgrund ungeklärter Einflussgrößen sofort umgesetzt werden müssen. Sprechen Sie bereits im Vorfeld mit Ihrem ERP-Anbieter ab, wie mit solchen kurzfristigen Änderungen umgegangen wird. Hier zeigt sich oft die wahre Erfahrung und Expertise.

Zielerreichung mess-/spürbar machen

Alles läuft wie am Schnürchen und alle sind zufrieden? Dann kommunizieren Sie das im Unternehmen z.B. anhand von mess- und spürbaren Auswirkungen wie Zeitersparnis, Transparenz in den Abläufen oder besseren Prognosezahlen.

Misserfolge sprechen sich meist schneller herum als Erfolge. Wirken Sie dem entgegen und **machen Sie die positiven Auswirkungen der neuen ERP-Lösung publik**. Der einzelne Anwender muss wissen, wofür der Aufwand der Umstellung nötig ist und wie auch er selbst wieder davon profitiert.

6. ERP-Alltag

Das ERP wächst mit den Anforderungen

Produzierende Unternehmen werden laufend mit neuen Herausforderungen konfrontiert wie z.B. Umsetzung individueller Kundenanforderungen, Einhaltung neuer Konformitäts- und Sicherheitsrichtlinien, etc. Ein guter ERP-Anbieter mit Branchen Know-how hilft auch dort weiter, wo es über den Tellerrand der eigenen ERP-Lösung hinausgeht.

Leichte Anpassbarkeit und Flexibilität

Damit die Prozesse in Ihrem Unternehmen beweglich bleiben ist es wichtig, dass sich unternehmensspezifische Veränderungen mit möglichst niedrigem Aufwand ins ERP integrieren lassen können. Ergänzungen und (Neu-) Kombinationen des Standarddatenmodells sollten möglich sein, ohne den Ursprung dabei zu verändern. Optimalerweise bleiben die Änderungen auch bei Updates und Programmreleases erhalten.

Betreuung durch Ihren Key-Account-Manager

Ergebnisse von ERP-Anwenderzufriedenheitsstudien zeigen immer wieder, wie stark der Erfolg eines ERP-Projekts von der Kompetenz, Erfahrung und dem Einsatz der jeweiligen Mitarbeiter auf Anbieterseite abhängt.

Neben transparenten Prozessen im Support und schnellen Reaktionszeiten sind es vor allem auch die langjährigen Beziehungen zwischen den Anwendern und ihren Consultants oder Key Account Managern, mit denen der Erfolg von kleinen oder großen ERP-Projekten steht oder fällt.

Erkundigen Sie sich bei Ihren in Frage kommenden ERP-Anbietern nach der Erfahrung der ERP-Consultants.

Laufende Prozessberatung

Der Erfolg eines ERP-Projekts beschränkt sich nicht auf die Software allein. Es geht zentral um die optimale Nutzung des ERP-Systems innerhalb der Prozesse in Ihrem Unternehmen oder die Modellierung dieser Prozesse für den optimalen ERP-Betrieb.

Ihr ERP-Anbieter sollte Fragen zu Konfigurationen, Erweiterungen und Optimierungen bestehender Prozesse, Kurzschulungen zu Programmen zeitnah und effizient bearbeiten.

Permanentes Change-Management

„Stillstand ist Rückschritt“: Die Abnahme der neuen ERP-Lösung ist ein Meilenstein, jedoch keine Ziellinie! Geben Sie dem ERP-Projekt auch nach Abschluss des Einführungsprojekts genug Raum, dass es sich laufend weiterentwickeln kann – Hand in Hand mit der Entwicklung der Strukturen und Prozesse in Ihrem Unternehmen.

Releasewechsel

Achten Sie bei der Auswahl Ihres ERP-Systems darauf, dass Ihnen alle Releases regelmäßig zur Verfügung gestellt werden. So können Sie nicht nur neue Funktionen sofort nutzen, sondern sind auch immer auf dem aktuellen Stand. Die ERP-Wartung ist besonders wichtig für Anwender, da so Sicherheitslücken oder Kommunikationsschwierigkeiten minimiert werden.

Achtung: Je näher Ihr ERP am Standard des Anbieters bleibt, desto einfacher können die Releases abgewickelt werden!

Anwender im Mittelpunkt

Damit das ERP die erwarteten Ergebnisse liefert, muss neben Funktionalität und Performance auch die Ergonomie stimmen. Die smartesten Funktionen bringen nichts, wenn der Anwender sie nicht findet. Die Software muss selbsterklärend, leicht verständlich und schnell nutzbar sein. Generell gilt: Die Software muss dem Prozess dienen und nicht umgekehrt.

schrempp
SIVAS.ERP



schrempp



MADE IN
SCHWARZWALD



schrempp edv GmbH
Rainer-Haungs-Straße 7
D - 77933 Lahr
Tel. 07821- 9509-0
www.schrempp-edv.de