



COMARCH
ERP

ERP-Wechsel als Chance

Was ist bei der Auswahl zu beachten?



Never touch a Running System?

Die durchschnittliche Nutzungsdauer von ERP-Software sinkt seit Jahren. Heute sind ERP-Systeme meist nicht länger als zehn Jahre im Einsatz, ehe ein neues her muss. In diesem E-Book analysieren die Experten von Comarch, was bei einem ERP-Wechsel zu beachten ist. Was sollte ein ERP-System können im Hinblick auf technische Funktionalitäten, aber auch im Bereich Hersteller-Support?

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen.

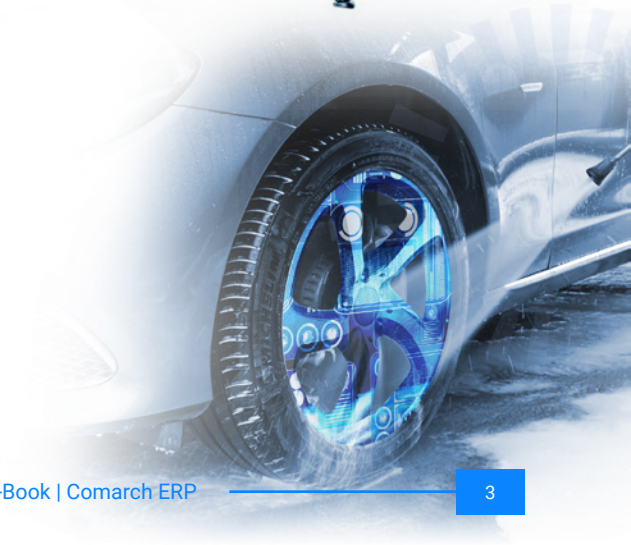


Inhaltsverzeichnis

Neue ERP-Software als bessere Option	*4*
Mit schneller Anpassung auf Veränderungen antworten	*5*
Gründe für den Wechsel eines ERP-Systems	6
So erkennen Sie, wie gut ein ERP-System ist	7
Womit müssen Einsteiger kalkulieren	8
Chancen und Möglichkeiten	9
Software für Digitalisierung	10
ERP einführen: Klassisch oder Agil? Im Idealfall beides	12
Was unterscheidet klassische und agile Methoden?	13
Einführung von Software: 4 Methoden führen zum Ziel	14
Die verschiedenen Methoden, ein ERP-System einzuführen	17
Lastenheft / Pflichtenheft	18
Einsatzanalyse	19
Prototyp	20
Agil / Business Scrum	21
Kunden immer im Fokus	22
Treue und zufriedene Kunden als wichtiger Erfolgsparameter	28
Klein- und Großprojekte	29
Familiär und global: IT-Konzern mit Blick für die Details	30
Wie sieht der ideale ERP-Partner aus?	31
Sorgen Sie jetzt für Ihre Zukunft	32







Neue ERP-Software als bessere Option

Mit schneller Anpassung auf Veränderungen antworten

Um schnell reagieren zu können, muss man seine Unternehmensprozesse im Handumdrehen anpassen können – das geht nur mit einem flexiblen, agilem ERP-System. Dies ist einer der Gründe, warum Unternehmen zum Entschluss gelangen, dass sie ihr altes ERP-System austauschen müssen.

In anderen Fällen gibt es Probleme in der Zusammenarbeit mit dem ERP-Hersteller oder dem Implementierungspartner. Eines der größten Probleme für Unternehmen in der D-A-CH-Region sind zudem hohe Kosten für die Wartung des ERP-Systems. Diese laufenden Kosten sind in den letzten Jahren bei vielen Herstellern von großen, globalen ERP-Systemen gestiegen, begleitet von intransparenter Preisbildung, die insbesondere bei Cloud-Diensten zu beobachten ist.

Warum in all diesen Fällen ein Wechsel auch eine große Chance ist und wie Sie eine gute Alternative zu einer teuren und unflexiblen ERP-Software finden, zeigen viele Beispiele von großen und kleineren Unternehmen aus dem Mittelstand.



Mit schneller Anpassung auf Veränderungen antworten

Nehmen Sie sich die Freiheit …

… immer effizienter zu werden

Kosten reduzieren, Überblick im Rechnungswesen, Auswertung in Business Intelligence, alles im Überblick, Dashboard, KPI's und effiziente Workflows für das Handling bei Abweichungen.

Beispiel:
Was verursacht Kosten?

… mehr Umsatz zu erzielen

Neue Märkte erschließen, sei es mit Produkten, Neukundenakquise oder Added Values (After-Sales, Cross- and Upsales, u.a.), sei es mit zusätzlichen Vertriebskanälen und weiteren Ländern.

Beispiele:

- Benötigt ein Unternehmen neben dem Außendienst einen weiteren Absatzkanal, lässt sich schnell ein Webshop anbinden.
- Soll zusätzliche Wertschöpfung in der Fertigung mit Added Values im After Sales erzielt werden, so wird schnell das Framework Service installiert und in Betrieb genommen.
- Wird ein neues Unternehmen übernommen, so kann dieses dank ausgeprägter Multisite-Funktionalität einfach in die bestehende Firmenstruktur integriert werden.

… alles genau zu wissen

Analyse zu Wert, Profit und Potential. Handlungsoptionen für ein Gegensteuern, um Rentabilität zu steigern.

Beispiele:
Analyse zu den high und low potentials



… Prozesse zu automatisieren

Alle Unternehmensbereiche von Produktion über Logistik bis in den Vertrieb reibungslos und über offene Schnittstellen steuern, effiziente Prozesse aufbauen.

Beispiel:
Workflows und Automatisierung u.a. für Fertigung, Service, Beschaffung, Vertrieb

ERP Software
so **vielseitig** wie ein
Schweizer Taschenmesser

Gründe für den Wechsel eines ERP-Systems

Mehr Flexibilität und Funktionalität

Eine Software, die zum Zeitpunkt ihrer Implementierung auf dem neuesten Stand war, kann im Laufe der Zeit veralten, sodass das ERP-System nicht mehr mit den neuesten Entwicklungen Schritt halten kann. Durch einen Wechsel zu einem modernen ERP-System bleibt das Unternehmen wettbewerbsfähig und kann von den neuesten Entwicklungen in Bezug auf Funktionalität und Skalierbarkeit profitieren.

Neue Möglichkeiten bei Wartungsende

Wird ein Ende der Wartung bekannt gegeben, so stehen die Anwender vor der Wahl: Umsteigen auf ein Nachfolgeprodukt oder neu orientieren. In den nächsten Jahren läuft bei einigen bekannten und verbreiteten ERP-Systemen der älteren Generation die Wartung aus, teils greift danach nur eine mit Zusatzkosten verbundene Übergangsfrist bis zur völligen Einstellung. Das Wartungsende kann daher ein Grund für die Suche nach einer neuen und zukunftsfähigen ERP-Lösung sein.

Upgrade oder Wechsel?

Bei einem Upgrade zum Nachfolgeprodukt darf der Aufwand nicht unterschätzt werden. Komplexe Migrationsprojekte und Migrationsaufwendungen kommen auf die Anwender zu. Dies kann hinsichtlich Kosten und Umfang schnell einer Neuimplementierung eines ERP-Systems gleichkommen. ERP-Kunden können sich mitunter in einen Vendor-Lock-in manövrieren, eine starke Abhängigkeit, welche durch ungleiche Machtverhältnisse in der Kundenbeziehung bestimmt ist.

Geringere Wartungskosten

Eines der größten Probleme, mit denen sich Unternehmen konfrontiert sehen, sind die hohen laufenden Kosten, welche für Wartung bezahlt werden müssen. In den letzten Jahren sind die Ausgaben, die die Unternehmen dafür aufbringen müssen, immer weiter gestiegen. Ein Wechsel des ERP-Systems kann langfristig die Wartungskosten senken.

Ihre Wahl: Cloud oder On-Premise

Jedes Unternehmen sollte selbst entscheiden können, ob eine Cloud-basierte oder eine On-Premises-Infrastruktur gewünscht ist. Software-Hersteller üben jedoch mitunter Druck auf Anwender aus, in die Cloud zu wechseln. Für viele Unternehmen ist dies eine schwierige und oft unrentable Entscheidung, vor allem, wenn sie vor kurzem erhebliche Investitionen in ihre eigene IT-Infrastruktur getätigt haben. In solchen Fällen wird immer wieder Kritik von ERP-Anwendern laut, dass Innovation nur in der Cloud stattfinden und On-Premises-Strukturen benachteiligt werden.

Ein ERP-Hersteller an Ihrer Seite

Bei großen ERP-Herstellern fehlt mitunter die persönliche Nähe zum Kunden. Eine Entfremdung kann u.a. durch komplizierte Strukturen mit vielen Vertriebspartner oder intransparente Verträge noch verstärkt werden. Ein Wechsel des ERP-Anbieters kann zu Verbesserungen bei der Kundenbetreuung, einem höheren Serviceniveau und mehr Flexibilität bei der Anpassung an die speziellen Unternehmensbedürfnisse führen.



CHECKLISTE

So erkennen Sie, wie gut ein ERP-System ist – gewappnet für die Krisen und zukunftssicher?



Zentrale Steuerung
Jeder zentrale Unternehmensbereich muss abgebildet werden können: Vertrieb, Beschaffung, Logistik, Produktion, Finanzen.



Modular erweiterbar
Frameworks können nach Bedarf hinzukommen oder weggelassen werden.



Flexibel: Service Oriented Business Application
Nutzung einzelner Funktionen, um individuelle Prozessketten abzubilden.



Cross-Industry mit Branchenfokus
Branchenübergreifend, aber mit genug Spezifika und Spezialwissen für einzelne Branchen, um komplexe Prozesse ideal umzusetzen.



IOT-Standard und Omnichannel-fähig
Standard-Integration mit den wichtigsten Technologien wie IoT und Omnichannel-Commerce.



Offen und gleichzeitig einfach
Integrationsfähigkeit für neue Technologien bei gleichzeitiger Einfachheit und Übersichtlichkeit.



Anbindungsfähig
Breite Integrationsmöglichkeiten mit externen IT-Tools und Integration in bestehende IT-Infrastrukturen.



Größeres Portfolio für 4.0-Welt
Kombinierbar mit Erweiterungslösungen aus einer Hand.



Customizing
Auf individuelle Situation und Bedürfnisse anpassbar.



Best Practices
Best Practices bereits im Standard integriert.



Automatisierung
Potenziale für Automatisierung mit Workflows und KI-Funktionen.



Verschiedene Betriebsmodelle (On-Premises/Cloud)
Bedürfnisorientiertes Angebot an Betriebsmodellen: On Premises, Cloud und Zwischenstufen. Ausfallsicherheit der Cloud-Infrastruktur und Speicherung vor Ort oder in der EU.



Ergonomie
An Benutzerführung und Einarbeitung neuer Mitarbeiter hin angelegt, ERP auch zur Unterstützung und Anleitung in Prozessen einsetzbar. Wenig zeitintensiv mit Drag and Drop.



Nachhaltigkeit
Nachhaltige Zukunftsperspektive, papierlose Prozesse und Investitionen des ERP-Anbieters in Forschung und Entwicklung.



Sicherheit
Stabiler finanzieller Hintergrund des Providers Herstellers mit diversifiziertem Portfolio und vielen Standbeinen.



Entwicklung
Dynamische und unabhängige Entwicklung vor Ort und international.



Transparenz
Möglichst transparente Entwicklungsprozesse: Visionen und Release-News.

Womit müssen Einsteiger kalkulieren

Bei der Kalkulation von Anschaffungs- und Implementierungskosten eines ERP-Systems müssen mehrere Variable berücksichtigt werden. So verschieden die Unternehmen sind, so unterschiedlich können auch die Kalkulationen für ein ERP-System sein, das ihren Anforderungen entspricht. Es ist wichtig zu wissen, aus welchen Komponenten sich eine solche Investition zusammensetzt und was dabei beachtet werden muss, damit die endgültigen Kosten das geplante Budget nicht überschreiten.

Funktionalitäten: Basis oder Breite?

Nur beim Erwerb einer Basissoftware für kleine Firmen, die zur Rechnungsstellung, Buchhaltung, ggf. auch zur Lagerverwaltung und Abwicklung von Onlinetransaktionen verwendet wird, lassen sich Preise für das ERP-System relativ einfach und präzise ermitteln. In einem solchen Fall greifen Firmen häufig auf eine Out-of-the-box-Lösung zurück, die keiner umfassenden Implementierung bedarf. Eine solche Software ist häufig im SaaS-Modell (Cloud) verfügbar und kann gegen eine relativ geringe jährliche bzw. monatliche Abonnementgebühr online genutzt werden. Da umfassende ERP-Systeme aus deutlich mehr Komponenten bestehen, sind die dafür anfallenden Kosten deutlich schwieriger zu kalkulieren.

Generell setzen sich die Budgets für ein ERP-Projekt aus folgenden zwei Komponenten zusammen:

1. Software

Die Software-Nutzung ist mit Lizenzkosten verbunden. Wird das ERP-System im Cloud-Modell bezogen, handelt es sich bei diesen Kosten um Cloud-Gebühren.

2. Dienstleistungen

Bei der Einführung der Software fallen je nach Aufwand und Projektgröße einmalige Kosten für Dienstleistungen an

Die Gebühren für Software-Lizenzen oder Cloud-Nutzung sind klar geregelt und lassen sich daher recht schnell überblicken. Wichtig ist es nur, darauf zu achten, dass alle benötigten Module entsprechend dem eigenen Bedarf lizenziert werden. In der Praxis kann hier jedoch sehr schnell nachjustiert werden, wenn es sich um eine offene und skalierbare Software handelt.

Bei den Aufwendungen für Dienstleistungen sind die Berechnungen nicht so einfach. Hierfür muss in der Regel ein höherer Teilbetrag der Gesamtkosten investiert werden, als das bei Lizenzen und Cloud-Gebühren der Fall ist. Das Kalkulationsrisiko kann jedoch durch gute Planung und engen Austausch mit dem Dienstleister reduziert werden. Softwarehersteller können Kosten und Aufwand für einzelne Modulen ihres ERP-Systems in der Regel gut abschätzen. Jedoch muss dabei eine Reihe an Variablen berücksichtigt werden.

1. Unternehmensstruktur

So ist der Umfang der jeweiligen Dienstleistungen in besonderem Maße von der vorhandenen Unternehmensstruktur abhängig. Größe, Anzahl der Länder und Niederlassungen sind hier nur einige Parameter, die es in der Software abzubilden gilt. Hier kommt eine flexible Multi-Site Struktur voll zum Tragen, die genau jene Abbildung komplexer Unternehmensstrukturen im ERP ermöglicht.

2. Team

Auch die Teamgröße spielt hier eine Rolle. Je größer das Projektteam, desto aufwendiger und kostenintensiver gestaltet sich das Projekt.

3. Projektmethode

Entscheidend ist auch die Auswahl einer passenden Projektmethode. Die Prototyp-Methode ist kostengünstiger als die klassische Methode mit Pflichtenheft. Die verschiedenen Projektmethoden und ihre Vorteile werden im kostenlosen Ratgeber von Comarch näher erläutert.

4. Einführungsart

Auch die Art der Einführung spielt eine Rolle bei der Kalkulation von Kosten. Ein umfassender Go-live nach dem Big-Bang-Modell bedarf einer anderen Vorbereitung als eine stufenweise Einführung.

5. Projektdauer

Ganz allgemein lassen sich mit der Projektdauer auch die Kosten nach oben oder unten skalieren. Je länger die Projektdauer angesetzt wird, desto teurer wird das Projekt. Komprimierte Projekte sind günstiger. Jedoch gilt es hier realistisch zu sein. Gemeinsam mit dem Dienstleister sollten sie realistische Timings besprechen. Dafür stehen oftmals Referenzprojekte bereit, anhand derer man die eigenen Anforderungen besser abschätzen kann.

6. Projekttyp

Es kommt auch auf den Typ des Projektes an. Aus der Erfahrung lässt sich sagen, dass Projekte mit Fokus auf Rechnungswesen einfacher zu kalkulieren sind, da sich die benötigten Funktionen hauptsächlich aus den gesetzlichen Bestimmungen ergeben.
-> Tipps zu Projektmanagement: E-Book Ratgeber

Natürlich bekommen Sie von Ihrem IT-Anbieter ein personalisiertes Angebot, aber es ist wichtig zu wissen, auf welche Posten man achten soll. Zudem sollen Sie kontrollieren, ob tatsächlich alle Kosten berücksichtigt wurden.

Weitere Kostenaspekte betreffen die Datenmigration, Testphase oder die Anpassung von Belegen/ Reports.

Chancen und Möglichkeiten

Ein Wechsel der ERP-Software ist immer auch die Chance, Ihre Prozesse neu zu denken. Nutzen Sie diese Möglichkeit und die Chance zu schnelleren und effizienteren Arbeiten im Unternehmen. Ein Wechsel der Software kann dabei folgende Vorteile bieten:

Flexibel
On-Premises oder Cloud – Die Wahl liegt bei den Kunden

Gut kalkulierbares Lizenzmodell
Faire Lizenzpolitik und transparente Informationen über Lizenzkosten

Kostengünstiger
Weniger Ausgaben

Großer Funktionsumfang
Passgenau die benötigten Frameworks einsetzen und dabei auf große Auswahl an Frameworks und Funktionen zurückgreifen

Individuell und flexibel
Individuelle Anpassbarkeit an die jeweilige Firma und ihre Bedürfnisse, Offenheit für Integrationen mit externen Lösungen, z.B. branchenspezifische Systeme/Applikationen

Skalierbar in jede Richtung
Sowohl On-Premises als auch in der Cloud kann die Software hinsichtlich Anwendern größer oder auch kleiner skaliert werden. Die Lösungen passen sich an Geschäftsentwicklung an

Internationalität und Multi-Site
Komplexe Firmenstrukturen und internationales Geschäft einfach abbilden

Automatisierung von Prozessen
DMS-Workflow-Tool, Business Intelligence-Analysen, Robotisierung und KI, z.B. für Dokumentenerkennung (OCR)

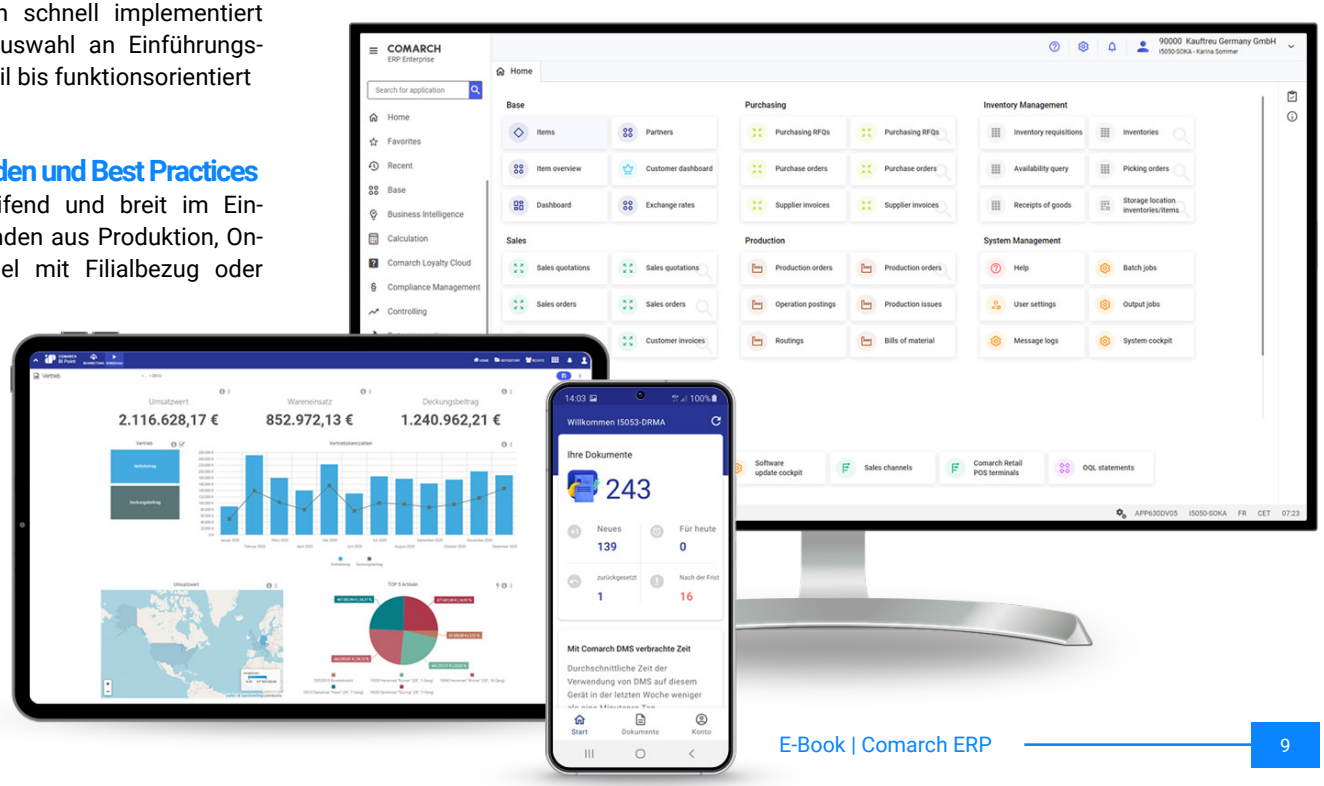
Schnelle Implementierung
Neues ERP kann schnell implementiert werden, breite Auswahl an Einführungsmethoden von agil bis funktionsorientiert

Zufriedene Kunden und Best Practices
Branchenübergreifend und breit im Einsatz: U.a. bei Kunden aus Produktion, Onlinehandel, Handel mit Filialbezug oder Großhandel

On-Premises oder Cloud? Die Wahl liegt bei Ihnen
Die Philosophie von Comarch ist, Kunden bei der Digitalisierung nach vorne zu bringen. Die ERP-Experten beraten gerne, aber die Wahl der Mittel liegt ganz bei den Kunden: Sei es die Wahl zwischen On-Premises oder Cloud, die Wahl der Einführungsmethode oder die Wahl der Funktionen und Frameworks.

Wenn Cloud, dann so
In der Cloud wird Comarch ERP Enterprise mit stabilen Preisen bereitgestellt. Alle Lösungen werden innerhalb der EU-Cloud gehostet und entsprechen höchsten EU-Datenschutzstandards. Zudem setzt Comarch auf flexiblere Lizenzmodelle mit der Möglichkeit nach oben, aber auch nach unten zu skalieren.

Mehr über Comarch ERP Enterprise



Software für Digitalisierung

Anforderungen: Was muss ein ERP-System für internationalen Einsatz leisten können?



Comarch ERP Enterprise passt sich den jeweiligen Situationen im entsprechenden Land oder der entsprechenden Region an, um so die Wirtschaftlichkeit und Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens zu garantieren. Die Comarch-ERP-Technologie vereint den Einsatz der koordinierten Weltzeit (UTC) mit den Vorzügen eines international festgelegten digitalen Codes (Unicode) und generiert somit Unabhängigkeit in Hinblick auf die länderspezifischen Zeitzonen und Zeichensätze.

Darüber hinaus erleichtern die integrierten Länderversionen ein effizientes Management für verschiedene Länder, da die jeweiligen Spezifikationen des Landes vorausschauend berücksichtigt werden. Die Mehrwährungsfähigkeit von Comarch ERP ermöglicht eine Eingliederung von bis zu drei Hauswährungen. Der Einsatz unterschiedlicher Wechselkursverwendungen (Geld-, Brief- und Mittelkurs; Gültigkeitsdatum mit Zeitpunkt) und unterschiedlicher Belegwährungen erlaubt ein nahezu uneingeschränktes internationales Agieren innerhalb eines Unternehmens.

Mit Multi-Site kann ein Unternehmen eine zentrale Stammdatenpflege steuern, die aber auch flexibel Datenindividualisierung in einzelnen Unternehmensstandorten oder Organisationseinheiten ermöglicht. Zudem ermöglicht Multi-Site ein unternehmensübergreifendes Lagerbestandsmanagement sowie die Disposition bzw. Materialbedarfsplanung bis hin zur zentralen Beschaffung und Verteilung der Ware an unterschiedlichen Standorten. Bei all den unternehmensübergreifenden Logistik-Bewegungen werden notwendige interne Verrechnungen (Intercompany-Prozesse) automatisch erzeugt. Das ist erheblich mehr als eine reine Mehrmandantenfähigkeit.

Einsatzbeispiele für Multi-Site

Die folgenden Anwendungsfälle zeigen, wie eine ausgeprägte Multi-Site-Funktionalität die Prozesse im Unternehmen erheblich erleichtert und automatisiert.

Beispiel ist ein Konzern bzw. Firmenverbund mit verschiedenen Firmen in unterschiedlichen Ländern, darunter ein Produktionsstandort in Deutschland sowie eine Gesellschaft und eine reine Vertriebsgesellschaft in Österreich.

1. Verteilung zwischen unterschiedlichen Firmen innerhalb eines Konzerns

Der Konzern unterhält verschiedene Firmen. Die Firma in Deutschland produziert die Waren an ihrem Produktionsstandort und verteilt diese Waren international innerhalb des Firmenverbundes weiter. So wird zum Beispiel auch die österreichische Gesellschaft mit Waren von der deutschen Firma beliefert. Dabei findet ein Eigentumswechsel statt. Zwischen den beiden Firmen erfolgt über die Multi-Site-Funktionalität im ERP-System automatisch eine interne Ver-

rechnung. Die Konditionen wurden vorher festgelegt. Die Automatisierung beschleunigt und vereinfacht damit einen alltäglichen Prozess innerhalb des Konzerns.



2. Vertriebsauftrag mit Zugriff auf fremden Bestand

Die deutsche Firma hat in Österreich zusätzlich eine eigene Tochterfirma gegründet, um die Ware noch stärker auf dem österreichischen Markt abzusetzen. Diese Firma ist eine reine Vertriebsorganisation. Somit verfügt sie nicht über eigene Lagerorte und Bestände. Wird nun ein eingehender Vertriebsauftrag erfasst, erfolgt die Belieferung eines österreichischen Endkunden über den Lagerort in Deutschland. Die dort gelagerte Ware ist Eigentum der deutschen Organisation. Auch in diesem Fall findet wieder ein Eigentumswechsel statt. Abermals wird automatisch eine interne Verrechnung zwischen den beiden Organisationen angestoßen.

3. Stammdatenpflege und multidimensionale Artikel

Besonderes Augenmerk liegt dabei auf der Stammdatenpflege. Hier kommt eine leistungsfähige Multi-Site-Struktur zum Tragen. Da alle Daten an einer Stelle im ERP-System gepflegt werden, können die Tochtergesellschaften auf einen einheitlichen, stets aktuellen Datenbestand zugreifen. Dieser lässt sich aber je nach Land, Standort oder Niederlassung unterschiedlich ausprägen. Auf Organisationsebene sind unterschiedliche Einstellungen für die Stammdaten möglich: Diese können hierarchisch für alle Firmen vererbt oder individuell gepflegt werden. So findet sich im ERP-System genau ein Artikel „10010 Taschenmesser rot-weiß“, der aber aus Sicht unterschiedlicher Organisationen andere Einstellungen hat. Dies können etwa unterschiedliche Steuersätze, abweichende Vertriebsdaten, veränderte Beschaffungsdaten oder andere Planungsdaten sein. Innerhalb des einheitlichen Datenbestands sind somit einer individuellen Ausprägung und Verzeigungen keine Grenzen gesetzt. Jeder Artikel kann multidimensional im ERP-System gepflegt werden. Den jeweiligen Tochtergesellschaften werden automatisch genau die Ansichten gezeigt, welche sie benötigen.

4. Material Resource Planning sowohl zentral als auch individuell

Multi-Site ermöglicht es dem Konzern auch, seinen Materialbedarf zentral zu planen. Dies erfolgt ganz unabhängig davon, welche Firmen und Gesellschaften dahinterstehen. Je nach individueller Situation kann jede Beschaffung zentral oder firmenbezogen geplant werden. Auch eine interne Beschaffung und interne Fremdfertigung sind möglich, wie in Anwendungsfall 1 beschrieben.

5. Unterschiedliche Bestandseigentümer an Lagerort oder Lagerplatz

Dank der sehr ausgeprägten Multi-Site-Fähigkeit von Comarch ERP Enterprise lässt sich in diesem ERP-System eine breite Palette an Anwendungsfällen abdecken. So kann auch eine Konstellation abgebildet werden, bei der eine Firma an einem Lagerort oder sogar an einem Lagerplatz einen Artikel führt, dessen Bestand unterschiedlichen Eigentümern gehört. Fälle wie dieser lassen sich ganz einfach auf Materialbuchungsebene steuern.

ERP Enterprise wird unter anderem wegen dieser Multi-Site-Fähigkeit von vielen Kunden eingesetzt, die komplexe Unternehmensstrukturen für alle Unternehmensbereiche von der Produktion über den Vertrieb bis hin zur Finanzbuchhaltung umfassend abbilden. Beispielhafte Unternehmen dafür sind Victorinox oder Bernbacher.

Comarch ERP Enterprise in Europa

ERP einführen: Klassisch oder Agil? Im Idealfall beides

Unternehmen, die eine neue Software einführen, wollen so bald wie möglich von den Vorteilen profitieren. Häufig gilt es, in kurzer Zeit eine tragfähige Lösung zu implementieren, die langfristig auf die Zukunft ausgerichtet ist. Diese Ziele stellt der IT-Dienstleister Comarch bei Software-Implementierungen in den Fokus: schnelle Einführung und nachhaltigen Nutzen. Es gibt unterschiedliche Wege zum Ziel. Je nach Situation und Präferenz des Unternehmens gilt es, die zielführende Einführungsmethode gemeinsam auszuwählen. Wir berichten Ihnen hier aus der Erfahrung von Comarch, die wir selbst bei zahlreichen Software-Einführungen sowohl als Berater als auch als Projektleiter gesammelt haben. In dieser Zeit haben wir große Marktführer ebenso wie zahlreiche mittelständische Unternehmen begleitet.

Und wir können Ihnen sagen, es gibt nicht den einen goldenen Weg für alle. Jedes Einführungsprojekt ist anders, trotzdem gilt es, Standards einzuhalten.

Was unterscheidet klassische und agile Methoden?

Grundsätzlich lassen sich die Methoden unterteilen in die beiden Kategorien „klassisch“ und „agil“. Eine Mischung aus beiden Ansätzen ist eine hybride Methode. Und mit eben jenem hybriden Projektmanagement erzielt ein Unternehmen die besten Ergebnisse. Jedes Projekt besteht aus den zwei Bestandteilen:
1. Sammeln von Anforderungen / Dokumentation
2. Umsetzung der Anforderungen

Klassische Methoden

Klassische Methoden sind zum Beispiel die in Phasen gegliederte Wasserfall-Methode mit festen Start- und Endpunkten, das V-Modell mit definierter Planung und Testphase, sowie die PRINCE2-Methode einer kontrollierter Umgebung von Stufen.

Wasserfall:
Das klassische Projektmanagement, auch Wasserfall genannt, setzt auf ein sequenzielles Vorgehen mit statischen Phasen in festgelegter Reihenfolge. Von der Anforderungsanalyse über Entwicklung, Test und Implementierung bis hin zur langfristigen Wartungsphase sind alle Prozessschritte klar definiert und abgegrenzt.

- Kontrollmöglichkeiten
- Vorab Erfassung aller Anforderungen

- Zu wenig Flexibilität, wenn (relativ weitverbreitete) Änderungen auftreten

Agile Methoden

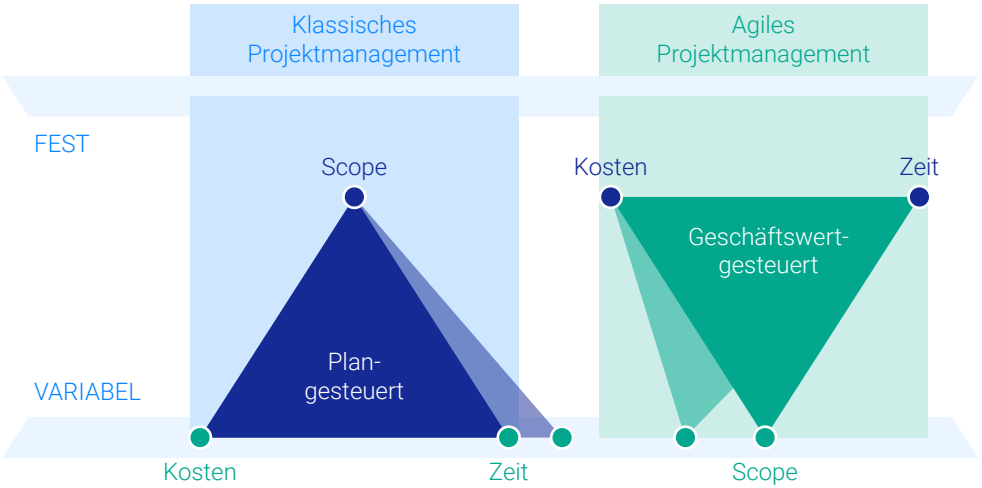
Agile Methoden sind Scrum mit Sprints und Teams, Design Thinking mit interdisziplinären Teams oder Kanban mit Effizienz und Visualisierung. Bei der klassischen Methode stehen die erprobten Herangehensweisen im Mittelpunkt, bei agilen Methoden hingegen das individuelle Projekt und das maximale Ergebnis.

Bei agilen Methoden liegt der Fokus auf Flexibilität und Schnelligkeit. Dabei sind die Zyklen, sogenannte Sprints, viel kürzer. Im Vordergrund steht viel mehr die Zusammenarbeit, die schnelle Anpassungen ermöglicht.

- Schnelle Reaktion
- Hohe Anpassungsfähigkeit
- Motivierte Teams

- Weniger Kontrolle

Im magischen Dreieck des Projektmanagements werden Zeit, Kosten und Anforderungen betrachtet. Bei den beiden Methoden gibt es hier unterschiedliche Festlegungen hinsichtlich der Flexibilität (Fest, Variabel). Diese Festlegung hat elementare Auswirkung. Eine Flexibilität hinsichtlich der Anforderungsanpassung gibt es im klassischen Projektmanagement nicht, diese wird immer über Change-Request abgebildet. Bei Änderungen der Parameter kann es wie folgt aussehen:



Während beim traditionellem Ansatz die Termine und Kosten flexibel sind und das Ziel fix ist, ist es beim agilem genau andersherum.

Hybrides Projektmanagement
Auf den folgenden Seiten zeigen wir, wie wir hybride Projekte definieren. Klassische und agile Herangehensweisen bilden dabei eine Symbiose. Die Verbindung von klassischen Methoden wie Wasserfall und agilen Methoden wie Srum wird beispielsweise auch als Water-Scrum-Fall oder vereinfacht als hybrides Projektmanagement bezeichnet.

Vorteil des hybriden Projektmanagements ist einerseits die klare Struktur, aber auch die Flexibilität, welche diese Methode in der Umsetzung der Anforderung ermöglicht.

- Gute Dokumentation bei gleichzeitig schnellerer Realisierung
- Flexibel trotz AbsicherungMotivierte Teams
- Motivierte Teams

Einführung von Software: 4 Methoden führen zum Ziel

Wie eine neue Software im Unternehmen eingeführt wird, sollte genau geplant werden. Ganz wichtig ist dabei, gemeinsame Lösungen zu erarbeiten.

Unternehmen, die eine neue Software einführen, wollen so bald wie möglich von den Vorteilen profitieren. Häufig gilt es, in kurzer Zeit eine tragfähige Lösung zu implementieren, die langfristig auf die Zukunft ausgerichtet ist. Diese Ziele stellt der IT-Dienstleister Comarch bei Software-Implementierungen in den Fokus: schnelle Einführung und nachhaltiger Nutzen. Das Entscheidende für Unternehmen ist die Auswahl der Einführungsmethoden

Es gibt unterschiedliche Wege zum Ziel. Je nach Situation und Präferenz des Unternehmens gilt es, die zielführende Einführungsmethode gemeinsam auszuwählen. Wir berichten Ihnen hier aus der Erfahrung von Comarch, die wir selbst bei zahlreichen Software-Einführungen sowohl als Berater als auch als Projektleiter gesammelt haben. Im Verlauf der Zeit haben wir große Marktführer ebenso wie zahlreiche mittelständische Unternehmen begleitet.

Und wir können Ihnen sagen, es gibt nicht den einen goldenen Weg für alle. Jedes Einführungsprojekt ist anders, trotzdem gilt es, Standards einzuhalten. Deshalb haben wir bei Comarch vier standardisierte Einführungsmethoden definiert, nach denen wir unsere Projekte realisieren.

Lasten-/Pflichtenheft

War diese Methode früher sehr beliebt, so stößt sie heute immer mehr an Grenzen, da sie wenig flexibel ist.

Im Lastenheft legt der Auftraggeber alle seine Anforderungen an die Lieferungen und Leistungen eines Auftragnehmers fest. Unternehmen beschreiben also detailliert, wie die neue Software funktionieren soll. Der Status quo, das neue Konzept, Schnittstellen, Anforderungen und Lieferumfang sind ebenso wie Abnahmekriterien im Lastenheft festgehalten. Das Lastenheft erstellt der Auftraggeber folglich ohne unsere Beteiligung.

Das Pflichtenheft zeigt den Lösungsansatz des Auftragnehmers inklusive Antworten auf alle Anforderungen des Lastenheftes. Dieses Pflichtenheft gestalten wir in aller Regel bereits sehr praxisorientiert, d. h. ganz nah an unseren Produkten. Das Pflichtenheft ersetzt nach Abnahme des Auftraggebers die zu realisierenden Anforderungen des Lastenhefts und ist danach die alleinige Basis für die zu liefernde Leistung. Mit der Abnahme des Pflichtenhefts ist die Planungsphase des Projektes beendet und es beginnt die Realisierungsphase mit unserem normalen Change-Request-Verfahren.

Einsatzanalyse

Bei diesem Verfahren werden die Anforderungen gemeinsam vom Auftraggeber und -nehmer in Form der Einsatzanalyse erstellt. So beschreibt der Auftraggeber alle seine Anforderungen an die Lieferungen und Leistungen. Eine mögliche Umsetzung der Anforderung wird praxisnah direkt im ERP-System vom Consultant vorgestellt. Dabei steht das Ergebnis im Fokus und nicht der Weg dorthin. In diesem Zusammenhang können gemeinsam die bestehenden Prozesse auf den Prüfstand gestellt werden. Die funktionalen Umsetzungen von Anforderungen werden in Form eines Dokumentes, der Einsatzanalyse, beschrieben. Der Status quo, das neue Konzept, Schnittstellen, Anforderungen werden vorgestellt und gemeinsam mit dem Auftragnehmer auf Realisierbarkeit geprüft. Die gemeinsame Erarbeitung der Einsatzanalyse ist also sehr stark an der Praxis im Unternehmen orientiert, aber auch auf Best Practices ausgerichtet. Die Einsatzanalyse stellt die Planungsphase dar und es folgt danach, analog zur Einführung nach Lasten-/Pflichtenheft, die Realisierungsphase. Da in der Einsatzanalyse klassische und agile Methoden eine Symbiose eingehen, stellt diese Methode aus unserer Sicht „das Beste aus beiden Welten“ dar: Dieses hybride Modell hat sich besonders bewährt.

„Bei unseren Projekten hat sich die Prototyp-Methode als beste Einführungsmethode bewährt. Sie ist praxis- und standardnah.“



Heinz Löbler
Projektmanager
Comarch AG
Projekte mit Sonax, IMM Photonics, Blizzard, Bernbacher

Prototyp-Methode

Ein „Prototyp“ wird als Entwurf für ein Gesamtprojekt entwickelt. Der Prototyp stellt bereits ein lauffähiges Stück Software dar. Mit dem Prototyp ist der Kunde in der Lage, die typischen Prozesse seiner Branche in der Software darzustellen. Nach der Erstellung des Prototyps erfolgt die Individualisierung inklusive der Datenübernahme und der Schnittstellenentwicklung. Die Prototyp-Methode zeigt schnell Erfolg, ist also für das Projektteam sehr motivierend. Außerdem werden durch die enge Zusammenarbeit zwischen Auftraggeber und -nehmer in dieser Prototyp-Erstellungsphase dem Auftraggeber die Vorteile und die Philosophie der Lösung verständlich, sodass die eine oder andere Modifikation unnötig wird. Diese Tatsache spart dem Auftraggeber Zeit und Geld und ist damit der größte Vorteil dieser Methode. Die Einführung wird also schneller und günstiger, was sich auch positiv auf die späteren Pflegekosten und die Releasefähigkeit der Lösung auswirkt.

„Die Prototyp-Methode funktioniert aus meiner Projekterfahrung gesehen hervorragend und zeigt einem Unternehmen, wie der Standard mit den firmeneigenen Daten live aussieht. Somit hat die Firma die Möglichkeit zu prüfen, inwieweit sie mit diesem auf sie angewendeten Standard bereits arbeiten kann und wo ggf. Anpassungen nötig sind. Die Standard-Funktionen und deren Customizing werden in diesem Zuge den Key-Usern erklärt,und mögliche Anpassungen werden gegebenenfalls parallel identifiziert. Damit ist die Prototyp-Methode ein effizienter und schneller Weg, um eine Software einzuführen und gegebenenfalls zu modifizieren und auf die eigenen Bedürfnisse anzupassen. Auch die Lasten-/Pflichtenheft-Methode ist eine bewährte und beliebte Methode, mit der sich Unternehmen vollumfänglich absichern möchten. Auch auf diesem Weg haben wir zahlreiche Projekte gemeinsam mit unseren Kunden zum Erfolg gebracht. Entscheidend ist letztendlich, wie die Anforderungen des Kunden am besten abgebildet werden können, ob eher Schnelligkeit oder eine umfassende Absicherung im Vordergrund steht.“



Hilal Rüzgar
ERP Consultant
Comarch AG

„Die beste Projektmethode lässt sich immer nur im Kundenkontext ermitteln. Je nach Flexibilität und der Möglichkeit von kurzen und schnellen Entscheidungswegen sowie der Größe des jeweiligen Unternehmens lassen sich agile oder eben weniger agile Projektmethoden erfolgreich einsetzen. Hierbei bieten sich auch hybride-Ansätze an, um die Stärken von unterschiedlichen Ansätzen zu kombinieren und daraus Synergien zu gewinnen. Beispielsweise lässt sich die Pflichtenheft-Erstellung bzw. die Erstellung einer Leistungsbeschreibung mit dem Prototyping so kombinieren, dass die Prozessaufnahme in der Folge auch gleichzeitig die Prozessabbildung darstellt. Damit wird eine alleinige Prozesserhebung durch den Kunden obsolet und man nutzt die gemeinsame Prozessaufnahme dazu, um für ein besseres, gemeinsames Prozessverständnis zu sorgen. Dieses Verständnis ist der Schlüssel zu einem erfolgreichen Projekt. Die richtige Wahl der Projektmethode ist dafür ein entscheidender Faktor.“



Oliver Krull
Projektleiter bei Niggemann
Sonax, Sano
Comarch AG

Business Scrum

Business Scrum ist ein sehr moderner Ansatz zur Projekteinführung. Die Scrum-Methode ist uns bereits seit längerem aus der Standardsoftwareentwicklung bekannt. Business Scrum erfolgt in Projektsituationen, die am Anfang als zu komplex für eine Einführung nach anderen Methoden erscheinen. Wie funktioniert Business Scrum? Auf einen fest definierten Zeitraum, die Projektdauer, werden Hauptbereiche wie z. B. Vertrieb, Lager, Disposition etc. definiert. Zu den Hauptbereichen werden einzelne, jeweils gleichlange Steps, die sogenannten Sprints, definiert, in denen die Anforderungen des Hauptbereiches bearbeitet werden. Nach jedem Sprint werden die Ergebnisse festgehalten und dokumentiert. Dabei werden alle Projektbeteiligten über die Fortschritte informiert. Im nächsten Sprint wird das Teilprojekt fortgesetzt. Diese Arbeitsweise spiegelt den iterativen Prozess wider. Bei der Einführung nach Business Scrum wird folglich die Projektdauer – und damit der Aufwand – fixiert, und nicht der Funktionsumfang. Diese Tatsache gibt Budget- und Planungssicherheit, ist aber aufgrund der nicht fest definierten Funktionalität nur etwas für mutige Kunden, die dem Auftragnehmer vertrauen und hinsichtlich ihres Geschäftsmodells in erster Linie schnell sein müssen oder wollen. Hierin liegt auch der Grund dafür, dass sich meistens Kunden aus dem Onlinehandel für diese Methode entscheiden, da es gerade in dieser Branche durch die gebotene Schnelligkeit um die Sicherung von Marktanteilen geht.

Auf der Basis dieser Gegenüberstellung können Unternehmen jetzt entscheiden, welche Einführungsmethode der individuellen Situation am besten entspricht und welche Vor- und Nachteile wie stark gewichtet werden. Wir stehen gern für Gespräche bereit und teilen unser umfassendes Wissen mit Ihnen. Mit jeder dieser Einführungsmethoden haben wir bereits intensive Erfahrungen gesammelt.

„Es gibt nicht „die eine beste Methode", sondern immer eine jeweilige Situation, deshalb hat sich auch das Angebot all dieser verschiedenen Software-Einführungsmethoden bewährt. Da die Geschäftswelt jedoch immer schneller und komplexer wird, kann es Unternehmen mitunter schwerfallen, einen Überblick über ihre aktuelle Situation zu erlangen. Gerade dann bietet sich eigentlich nur agiles Vorgehen an. Prototyp funktioniert auch sehr gut, weil die Methode ganz auf Standard konzentriert und somit besonders nachhaltig ist."



Frank Siewert
Vorstand
Comarch AG

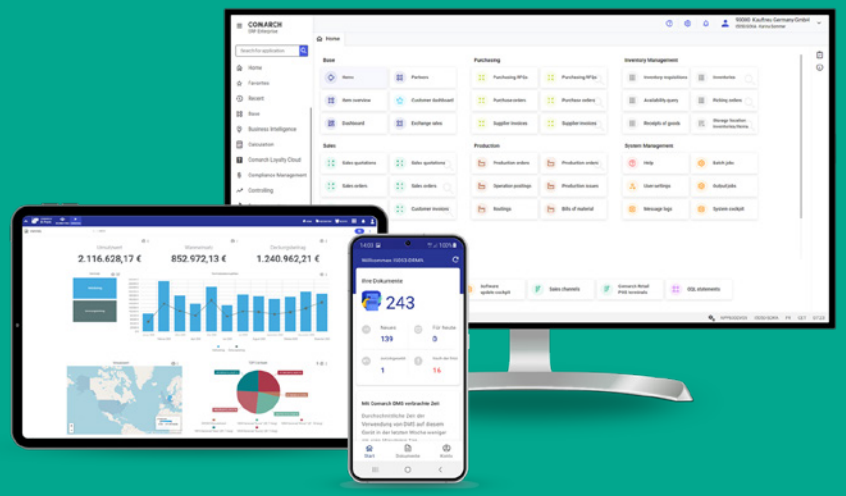
„Je nach Projektphase und Projektinhalt eignen sich verschiedene Methoden. Lastenheft bzw. Pflichtenheft kann anfangs sehr wichtig sein. Wenn die Einführung und Programmierung dann schnell gehen muss, sind agile Methoden wie Scrum für komplexe Sachverhalte das Mittel der Wahl. Die Methoden können aus meiner Erfahrung portioniert eingesetzt werden und spielen auch sehr gut zusammen."



Uwe Meiselbach
Teamleitung Comarch ERP Enterprise Consulting
Comarch AG
Projektleiter bei: August Friedberg, Holz-Richter, Bringmeister

Modernes ERP-System als Basis für alle Projekte

Basis für agile Projekte ist eine moderne ERP-Software, die diese Agilität überhaupt erst ermöglicht: Comarch ERP Enterprise ist eine Plattform für die Digitalisierung aller Geschäftsprozesse in Produktion und Logistik. Die agile Ausrichtung als flexibler Prozess- und Datenhub spiegelt sich in den verschiedensten Anwendungsfällen wider. Traditionell wird Comarch ERP Enterprise aber auch von vielen Mittelständlern ganz klassisch im Standard genutzt.



Die verschiedenen Methoden, ein ERP-System einzuführen

Überblick zu geschätztem Aufwand, Preis, Transparenz, Schnelligkeit, Standardnähe und Release-Sicherheit.

Kriterium	Lasten-Pflichtenheft	Einsatzanalyse	Prototyp	Business Scrum
Aufwand				
Festpreis Planung	Ja 	Ja 	Ja 	Nein
Festpreis Realisierung	Ja 	Ja 	Nein	Ja 
Dokumentation				
Praxisorientierte Einführung				
Transparenz				
Schnelligkeit				
Standardnähe (Anzahl Modifikationen)				
Releasesicherheit				
Kundenprojekte, die nach dieser Methodik eingeführt wurden	*Victorinox* *August Friedberg* *Rayher*	*Niggemann* *Staatliche Porzellan-Manufaktur Meissen* *Cactus*	*Zalando* *Bünting* *Wilko/Gluetec*	*Hermes* *Holz-Richter* *KiK*



Lastenheft / Pflichtenheft

Kurzbeschreibung der Methode:

Die klassische Lastenheft-/Pflichtenheft-Methode wird von einigen Projektleitern bevorzugt verwendet. Im Rahmen einer Anforderungsanalyse wird (oft in Zusammenarbeit mit externen Beratern) ein Lastenheft erstellt, welches die Grundlage einer Ausschreibung zur Software-Implementierung bildet. Comarch als Softwareanbieter erstellt daraufhin ein Pflichtenheft, in welchem beschrieben wird, wie und zu welchem Termin die einzelnen Anforderungen umzusetzen sind.

Vorteile dieser Methode:

- Hohe Sicherheit für das Unternehmen, denn der Leistungsumfang, den der Softwareanbieter erbringen muss, ist vertraglich geregelt.
- Erleichterte Steuerung des Projekts durch klare Definition von Zielen, Aufgaben und Terminen.
- Weniger starke Einbindung der Fachabteilungen im Projekt nach der einmaligen Erstellung des Pflichtenhefts erforderlich.



Einsatzanalyse

Kurzbeschreibung der Methode:

Die Einsatzanalyse stellt eine Kombination aus Lasten- und Pflichtenheft dar. Bei diesem Verfahren werden die Anforderungen gemeinsam vom Auftraggeber und -nehmer in Form der Einsatzanalyse erstellt. Die Einsatzanalyse stellt die Planungsphase dar und es folgt danach, analog zur Einführung nach Lasten-/Pflichtenheft, die Realisierungsphase, ebenfalls mit dem bereits bekannten Change-Request-Verfahren.

Vorteile dieser Methode:

- Hohe Sicherheit für das Unternehmen, denn der Leistungsumfang, den der Softwareanbieter erbringen muss, ist vertraglich geregelt.
- Erleichterte Steuerung des Projekts durch klare Definition von Zielen, Aufgaben und Terminen.
- Geteilter Aufwand (sowohl beim Unternehmen als auch beim Software-Anbieter)

Es werden gemeinsam die Anforderungen an Prozesse analysiert und parallel in dem ERP-System validiert und auf deren Umsetzungsmöglichkeit geprüft.



Prototyp

Kurzbeschreibung der Methode:

Bei der Prototyp-Methode stellen wir dem Kunden zu Beginn des Projekts eine Installation unserer Standardlösungen zur Verfügung. Anhand dieser Installation haben alle Fachabteilungen die Möglichkeit, sich ein Bild von der einzusetzenden Software zu machen und ihre konkreten Anforderungen zu formulieren. Auf Basis des Prototyps wird die endgültige Entscheidung über die Umsetzung des Projekts getroffen und ggf. eine weitere Anpassung der Lösung an die Anforderungen des Unternehmens formuliert.

Vorteile dieser Methode:

- Das Risiko für das Unternehmen, die falsche Software oder den falschen Partner gewählt zu haben, wird minimiert, da erst nach der Prototypenphase die finale Entscheidung für die Lösung fällt.
- Da konkrete Funktionen und Eigenschaften der Software diskutiert werden, wird die Kommunikation mit einzelnen Interessengruppen im Projekt deutlich vereinfacht.
- Da sich einzelne Benutzergruppen vor der Definition der Anforderungen mit der Software auseinandersetzen, können unnötige Anpassungswünsche im ersten Schritt eliminiert werden.



Agil / Business Scrum

Kurzbeschreibung der Methode:

Viele Kunden wählen heute diese agile Methode für die Einführung ihrer Softwarelösung, da sie, unter intensiver Einbindung aller Projektbeteiligten, schneller zu einer lauffähigen Anwendung führt. Anstatt eine vollständige Gesamtanalyse der Projektanforderungen zu erstellen, wird der Weg zum Erfolg in kleine Schritte, sogenannte Sprints, aufgeteilt und man beginnt sofort mit der Umsetzung der wichtigsten Anforderungen (User-Stories). Am Ende jedes Sprints steht ein lauffähiges Produkt, das von Sprint zu Sprint verfeinert wird.

Vorteile dieser Methode:

- Eine produktiv einsetzbare Basislösung ist schnell verfügbar. Die Abrundung der Lösung durch Nice-to-have-Produkte erfolgt ebenso wie die Umsetzung neu hinzugekommener Anforderungen während des Produktivbetriebs.
- Das Unternehmen kann erhebliche Zeit- und Kostenersparnisse erzielen, da auf aufwendige Analysen im Vorfeld verzichtet wird.
- Die entwickelten Lösungen sind sehr anwendernah, wodurch die Akzeptanz der neuen Software durch die Mitarbeiter steigt.

Kunden immer im Fokus

Zahlreiche Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz haben sich für Comarch ERP Enterprise entschieden. Hier einige Gründe, warum genau Comarch ERP Enterprise in diesen Unternehmen eingeführt worden ist.

Victorinox

Wichtig war, dass das ERP-System von jedem Ort aus, zu jeder Zeit verfügbar ist. Das Hauptkriterium bei der Auswahl der Systemtechnologie war für Victorinox dann auch die Plattform- und Datenbankunabhängigkeit sowie die Tatsache, dass die Software zu 100 % in Java programmiert wurde. Bezüglich der Funktionalitäten war vor allem die Multi-Site-Funktion von zentraler Bedeutung. Für die Anwender war es wichtig, eine einfach zu bedienende Oberfläche zu bekommen.

Zur Case-Study





SONAX

Comarch ERP Enterprise ist das Herzstück der Sonax GmbH. Die ERP Lösung hilft dem Unternehmen, die Bestellaufträge in den Firmen SONAX und Hoffmann MINERAL einzulasten, gegen Lagerbestände zu prüfen, Produktions- und Beschaffungspläne daraus zu generieren, bei Lieferanten Nachschub zu bestellen, logistisch durchzuschleusen, die Produktion vorzubereiten, zu produzieren, zu liefern und die Bezahlung in Form von Rechnungen an Kunden anzustoßen. Im direkten Vergleich mit dem alten ERP System konnte eine deutliche Verbesserung erzielt werden. Alle Prozesse wurden optimiert. Die Nutzerakzeptanz im Haus ist groß. Durch die Hinzunahme weiterer Partner konnten auch Controlling und Datawarehouse als unterstützende Prozesse implementiert werden.

Zur Case-Study

Blizzard

Die Entscheidungskriterien waren Ergonomie, Flexibilität, einfache Bedienung und eine leichte Erlernbarkeit des Systems. Aufgrund der guten Referenzen hat sich die Blizzard Sport GmbH für das Produkt Comarch ERP Enterprise entschieden, da es allen genannten Anforderungen entsprach. Durchgängige Logik, Mehrsprachigkeit, Java-Fähigkeit und die Tatsache, dass der Client im Browser läuft, sodass die Produktionsstätte in der Ukraine keine zusätzlich lokale Softwareinstallation benötigt, waren letztendlich die ausschlaggebenden Faktoren.

Zur Case-Study





Hermes

„Hermes Germany war auf der Suche nach einer durchgängigen und modernen Software, um die Prozesse ganzheitlich zu beschleunigen. Mit Comarch ERP Enterprise haben wir die passende Lösung gefunden. Dank der ausgeprägten Multi-Site-Fähigkeit von Comarch ERP Enterprise konnten wir unsere Prozesse sehr schnell in einem einzigen System abbilden.“

Im Projekt wurden auch innovative Technologien gemeinsam evaluiert, getestet und implementiert. Dem Projektteam von Hermes ist es wichtig, dass die IT-Landschaft lebt, mit Ideen nach vorne getrieben und zusammen mit Dienstleistern weiterentwickelt wird.

Zur Case-Study



KiK

Sämtliche warenwirtschaftlichen Prozesse werden beim Onlineshop von KiK mit Comarch ERP Enterprise abgebildet.

„Wir haben uns ganz bewusst für eine internetbasierte und moderne Unternehmenssoftware entschieden. Comarch ERP war das System, das unsere Erwartungen am Ende sogar übertroffen hat.“

Zur Case-Study



imm photonics

Bei imm photonics war ein leistungsstarkes und anbindungsfähiges ERP-System gefragt, das alle Bereiche von Produktion bis hin zu Distribution abbilden sollte.

Zur Case-Study



Staatliche Porzellan-Manufaktur Meissen

Bei der Einführung des neuen ERP-Systems ging es darum, verschiedenste EDV-Systeme zu bündeln und die Geschäftsprozesse in einem integrierten EDV-System mit integrierten End-to-End-Prozessen abzubilden. Übergeordnetes Ziel war es, dabei möglichst nah am Standard zu bleiben und so die Prozesse rund um ein hochgradig individualisiertes Produkt abbilden zu können.

„Die Manufaktur ist angetreten, ihre Prozesse rund um das Handwerk zu optimieren. Während in der Herstellung des Porzellans das Kunsthandwerk und die Handarbeit unser Alleinstellungsmerkmal sind, wollten wir die Steuerung und Verwaltung unserer Prozesse auf effiziente Füße stellen."

Zur Case-Study



Allied Vision Technologies

Allied Vision Technologies koordiniert seine 24-Stunden-Produktion mit Comarch ERP Enterprise. Neben der Fertigung werden auch das internationale Zusammenspiel der Standorte sowie spezielle Services für Kunden über das zentrale ERP-System gesteuert.

Zur Case-Study



idealo

Aufgrund der Flexibilität, Offenheit und hohen Anknüpfungsfähigkeit sowohl an vorgelagerte eigenentwickelte Komponenten als auch an nachgelagerte Systeme im Mutterkonzern fiel die Wahl auf Comarch ERP Enterprise. So war die Anbindung an das Rechnungswesen dank der vorhandenen Schnittstellen einfach möglich. idealo hat einen hohen Anspruch an Automatisierung und eine sichere und flexible Gestaltung von Rechnungserstellung und Mahnwesen. Im Mittelpunkt standen also hoher Automatisierungsgrad, Stabilität und Flexibilität. Hinzu kam die moderne Technologie von Comarch ERP Enterprise, die zum innovativen Dienstleistungsverständnis von idealo hervorragend passte.

Zur Case-Study



Läderach

Mit der Einführung von Comarch ERP Enterprise wurden bei Läderach verschiedene Organisationen mit unterschiedlichen ERP-Systemen in einem zentralen System zusammengeführt, dies umfasst zum Beispiel Lagerführung in den Filialen, Integration der bestehenden POS-Systeme und Chargenführung. Den komplexen Intercompany-Prozessen mit aktuell über 150 Organisationen kam dabei die Multi-Site-Struktur von Comarch ERP Enterprise entgegen. 250 User arbeiten derzeit bei Läderach mit der ERP-Software von Comarch.

Zur Case-Study

Bernbacher

Bernbacher steuert seine Produktion mit Comarch ERP Enterprise. Um das Ziel zu erreichen, die modernste Nudelfabrik in Europa aufzubauen, die in Richtung Industrie 4.0 geht, wurde damals eine modernere Software gesucht, welche für die Anforderungen der Zukunft optimal gerüstet ist.

Zur Case-Study

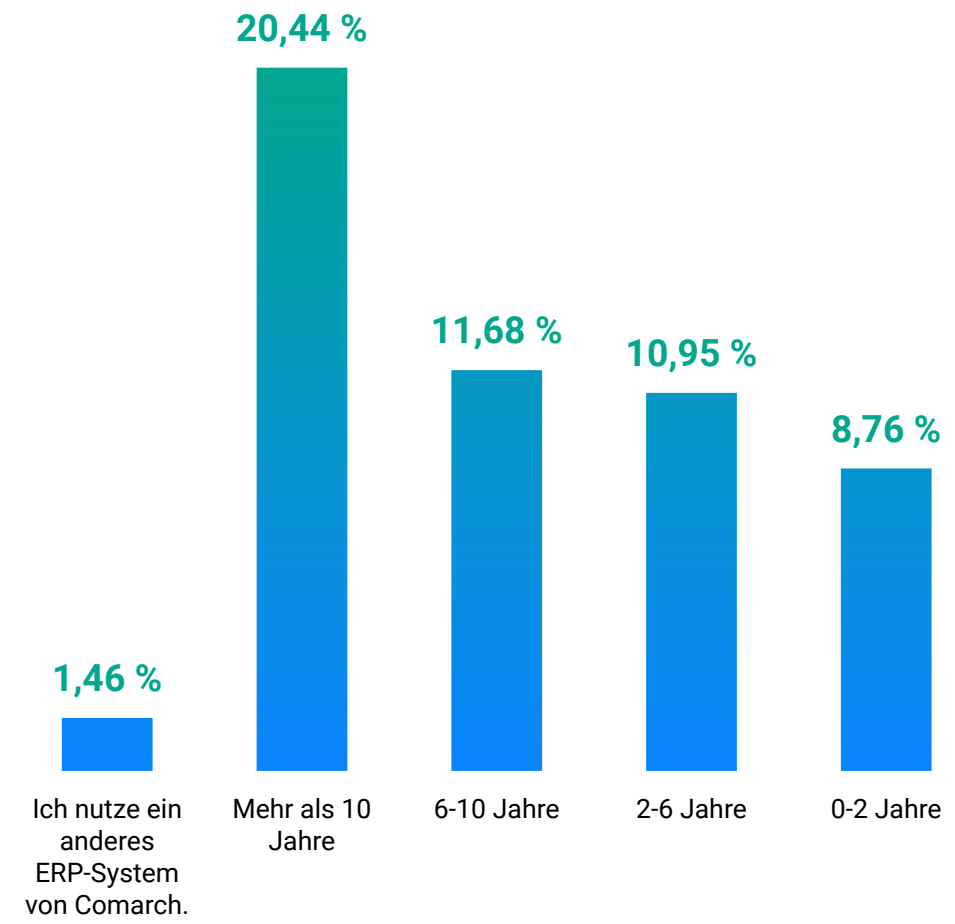


Treue und zufriedene Kunden als wichtiger Erfolgsparameter

In einer aktuellen Umfrage wurden Bestandskunden von Comarch ERP Enterprise gefragt, wie lange sie die Software schon im Einsatz haben.

Das Portal ERP.de hatte ermittelt, dass auf alle ERP-Systeme betrachtet, die durchschnittliche Nutzungsdauer von ERP-Software seit Jahren sinkt. Heute seien ERP-Systeme meist nicht länger als zehn Jahre im Einsatz, ehe ein neues implementiert werde. „Dass so viele Kunden auch nach mehr als zehn Jahre die Treue halten, freut uns sehr“, so Michael Steinberger, Vorstand der Comarch AG und für Entwicklung verantwortlich.

Wie lange haben sie Comarch ERP Enterprise bereits im Einsatz?



N = 73 Kunden

Quelle: Comarch

Klein- und Großprojekte

Grundsätzlich lassen sich die unterschiedlichsten Projektgrößen umsetzen: vom Omnichannel-Projekt für den Fahrradhandel in Österreich und Deutschland bis hin zum internationalen Großprojekt einer Konzerntochter.



Große Projekte im deutschsprachigen Raum

Bei großen Projekten ist es besonders wichtig, die komplexen Organisationsstrukturen eines Unternehmens im ERP-System abzubilden. Zahlreiche Kunden von Comarch haben ihre internationalen Prozesse und Strukturen durch die Digitalisierung vereinfacht – etwa, indem Verrechnungen automatisiert erfolgen. Hier kann auf Best Practices in Rechnungswesen, Logistik und Vertrieb zurückgegriffen werden, dennoch sind solche Lösungen auch immer ein Stück weit individuell. Gerade in den Fällen, in denen ein deutlicher Wettbewerbsvorteil erzielt werden konnte, möchten wir keine tiefergehenden Details aus Kundenprojekten offenbaren. Wir möchten nur auf die umfangreiche Liste unserer Kunden verweisen, die über entsprechende internationale Organisationsstrukturen verfügen.

Kleine Projekte in Deutschland und Österreich: Inn-Bike setzt Omnichannel-Strategie mit Comarch ERP Enterprise und POS um

Die Inn-Bike GmbH, ein regional bekannter Fahrradhändler mit Sitz in Kufstein und internationaler Reichweite über den Onlineshop e-bikes4you.com, steuert ihre geschäftlichen Prozesse in Zukunft mit der Software von Comarch. Besonders wichtig ist es für das Unternehmen, den Omnichannel-Vertriebsansatz und den Geschäftsbereich Service mit umfangreichen Leistungen für Endkunden abzubilden.

Von großem Vorteil ist, dass das System Comarch ERP Enterprise international einsetzbar ist und es Inn-Bike ermöglicht, die Finanzen in unterschiedlichen Ländern passgenau abzubilden. Die Internationalität des Projektes spiegelt sich auch im Projektteam wider. So werden die Comarch-Standorte Innsbruck, München und Arbon länderübergreifend die Einführung der Software koordinieren.

Familiär und global: IT-Konzern mit Blick für die Details

Comarch in der DACH-Region





München
Hauptsitz der Comarch AG
Entwicklungsstandort



Dresden
Entwicklungsstandort
Eigenes Data Center



Arbon
Hauptsitz der Comarch
Swiss AG
Entwicklungsstandort



Innsbruck
Hauptsitz der Comarch
Solutions GmbH
Entwicklungsstandort



Wie sieht der ideale ERP-Partner aus?

„Comarch ist ein Unternehmen aus dem Mittelstand und damit der ideale Partner für mittelständische Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Wir bieten mit Comarch ERP Enterprise ein innovatives ERP-System und entwickeln es stetig umfassend weiter. Gleichzeitig sind wir so nah an unseren Kunden, um uns um individuelle Wünsche zu kümmern."



Michal Pruski
Vorstandsvorsitzender Comarch Software & Beratung AG und Mitglied der Gründerfamilie

Comarch ist ein Hersteller innovativer IT-Systeme für Schlüsselsektoren der Wirtschaft und zählt zu den größten IT-Unternehmen in Europa. Dabei ist das Unternehmen familiengeführt und stellt seine Kunden in den Mittelpunkt. Comarch investiert jedes Jahr hohe Beträge in Forschung & Entwicklung. Das Unternehmen beschäftigt derzeit rund 7.000 Experten in über 90 Niederlassungen in mehr als 30 Ländern.

Mit Blick auf Comarchs Mitbewerber im Bereich der ERP-Software fällt auf, dass viele große internationale Konzerne ihren Sitz in den USA haben. Daher ist Comarch als ERP-Anbieter mit großer internationaler Konzernstrategie eine Besonderheit in Europa. Comarch entwickelt und verkauft seine eigenen Produkte weltweit – Comarch ERP Enterprise ist jedoch eine Software, die in Deutschland, der Schweiz, und Österreich entwickelt wird und hier ihren klaren Fokus hat.

„Wenn Sie sich für ERP-Lösungen von Comarch entscheiden, wählen Sie einen mittelständischen ERP-Hersteller. Wir sind nah an unseren Kunden - unser Hauptsitz befindet sich in München, unsere Niederlassungen sind in allen größeren Städten zu finden und wir verfügen über ein umfangreiches Netzwerk von Partnerunternehmen in allen Teilen des Landes. Unsere Preispolitik ist transparent und an die geschäftlichen Gegebenheiten im D-A-CH-Raum angepasst - und daher sowohl im Bereich der transparenten Lizenzkosten als auch hinsichtlich der Dienstleistungen sehr wettbewerbsfähig."



Frank Siewert
Vorstand Comarch AG

Sorgen Sie jetzt für Ihre Zukunft

Wenn Sie sich für Comarch entscheiden, entscheiden Sie sich für einen bewährten Partner, der sich an Ihre geschäftlichen Anforderungen anpasst.

Wir haben Erfahrung mit Implementierungen in praktisch allen Arten von Unternehmen - kleinen, großen und mittleren; Produktions-, Dienstleistungs- und Handelsunternehmen; lokal und international. Wir führen unsere Projekte nach den unterschiedlichsten Implementierungsmethoden (einschließlich agile) durch, was den gesamten Prozess so weit wie möglich beschleunigt.

Kein Vendor-Lock-in und Zwang, sondern alles nach Wunsch und Wahl: Entscheiden Sie sich für ein modernes und flexibles ERP-System und einen Hersteller, groß genug für innovative Software und klein genug, um für individuelle Lösungen zu sorgen.

Sind Sie neugierig geworden? Gerne zeigen wir Ihnen jetzt, wie Comarch ERP Enterprise bei Ihnen im Unternehmen eingesetzt werden kann:

Jetzt Online- oder Vor-Ort-Termin ausmachen



COMARCH

Kontaktieren Sie uns!

Hauptsitz Comarch AG
Riesstraße 16
80992 München
Tel. +49 89 1 43 29 0
Fax +49 89 1 43 29 11 14

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Kein Teil dieses Dokumentes darf ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Comarch in irgendeiner Form (elektronisch bzw. mechanisch) vervielfältigt und veröffentlicht werden. Kopieren, Aufnahme in Datenträger (Band bzw. andere Systeme) sowie Übersetzungen in andere Sprachen sind ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Comarch untersagt. Comarch wird sich bemühen, alle Informationen wahrheitsgemäß, fehlerfrei und mängelfrei wiederzugeben. Comarch behält sich das Recht vor, dieses Dokument zu überarbeiten und Änderungen vorzunehmen, ohne dies vorher mitzuteilen. Aufgrund von Änderungen an beschriebenen Produkten/Programmen können einzelne Abschnitte des Dokumentes für vorherige Softwareversionen nicht mehr zutreffend sein. Markenzeichen von Comarch sind Eigentum der Unternehmensgruppe Comarch und dürfen ohne Genehmigung nicht verwendet werden. Andere Markenzeichen sind Eigentum des jeweiligen Unternehmens.

Copyright © Comarch 2024. Alle Rechte vorbehalten.