

Die 3 „Ws“ für die optimierte Wertschöpfung eines ERP-Einsatzes

Die Effizienz eines ERP-Systems hängt entscheidend davon ab, ob dessen Funktionen und Ausrichtung zum jeweiligen Unternehmen passen. ERP-Systeme mit Schwerpunkt auf Produktion oder Herstellung von Lebensmitteln sind für Handelsunternehmen mit dem Schwerpunkt Warenvertrieb beispielsweise wenig bis gar nicht geeignet.

Um das Optimum für das eigene Unternehmen zu erzielen, lassen sich mit den 3 „Ws“ – **WARUM**, **WIE**, **WOMIT** – konkrete Handlungsschritte definieren, um das passende ERP zu finden.

WARUM

Zunächst sollte der Business Case klar definiert und damit die Frage, WARUM ein neues ERP eingeführt werden soll, beantwortet werden. Mögliche Gründe können die Verbesserung der Wirtschaftlichkeit, die Optimierung von Workflows, mehr Prozessautomatisierung und eine bessere Prozessintegration oder auch das Schaffen eines zentralen Zugriffs auf Informationen und Daten sein.

WIE

Steht der Business Case, müssen Details zum WIE geklärt werden, beispielsweise durch Umsatzsteigerung und Personalreduktion. Aber was hat ein ERP mit

Umsatzsteigerungen zu tun? Es muss eine effiziente Abwicklung bieten, wenn der Umsatz zum Beispiel durch die Erschließung internationaler Märkte, die Bedienung von Großhandelskunden, die Einbindung von Marktplätzen, die Umsetzung von Abo-Konzepten oder ein Mehr an Marketingaktivitäten gesteigert werden soll.

Die Freisetzung von Personalressourcen ist dabei gerade in Zeiten des Fachkräftemangels ein wichtiger Aspekt. Die digitale Transformation, also die Umsetzung manueller, analoger Prozesse in digitale, automatisierte Prozessketten, kann hierbei der Schlüssel zum Erfolg sein. Ob durch die Vereinfachung der Datenpflege dank Mehrfachänderung von Produktdaten, Duplizierfunktionen oder Im-/Exportfunktionen für den schnellen Datenaustausch mit anderen Systemen.

Aber auch nicht monetäre Faktoren, wie die Steigerung der Transparenz von betrieblichen Abläufen und die unternehmensweite Informationsverteilung, sind wichtig für das reibungslose Ineinandergreifen unterschiedlicher Unternehmensbereiche und sollen klar definieren, WIE man den Business Case erreichen möchte. So muss der Kundenservice on demand über die Aktivitäten des Einkaufs (erwartete Liefertermine & -mengen) informiert

werden oder der Einkauf für die Disposition über Absatzzahlen, Einschätzungen und Vorgaben vom Marketing sowie Retourenmengen und -gründe. Dies trägt zur Steigerung der Prozesseffizienz bei und reduziert die Prozesskosten.

WOMIT

Um die Effektivität des Gewünschten bewertbar zu machen, ist zuletzt zu definieren, WOMIT die Ziele erreicht werden können. Daraus ergibt sich die Notwendigkeit einer soliden Bestandsaufnahme – die sogenannte IST-Analyse – um alle unternehmenskritischen Workflows zu erfassen, mögliche Vorstellungen und Optimierungspotenziale für das Soll-Konzept aufzunehmen und zu prüfen, wie sich bestehende Anforderungen und Abläufe im ERP abbilden lassen. Beziehen Sie dabei unbedingt die Key-User mit ein, die den täglichen Arbeitsablauf am besten kennen und beurteilen können.

Weiterhin ist eine der grundlegenden Entscheidungen „Make-or-Buy“ zu treffen. Hierbei stehen ERP-Systeme, die in Anlehnung an standardorientierte Best Practice Implementierungen der Branche ausgerichtet sind, zur Verfügung. Die Entscheidung „Buy“ stellt so sicher, dass sich die Umsetzung der Prozesse an den effizientesten und effektivsten

Geschäftsprozessen der jeweiligen Branche orientieren. Im Gegensatz steht die Entscheidung „Make“, die ein Höchstmaß an Flexibilisierung mit sich bringt. Aber auch mit einer deutlich umfangreicheren Eigenleistung verbunden ist.

Mit einem standardorientierten System, das gegebenenfalls mit wenigen für Sie wichtigen unternehmenskritischen Prozesse individuell erweiterbar ist, können Sie sich auf Ihr eigentliches Geschäft fokussieren, partizipieren vom Standard durch multiple Ideengeber und müssen die aufwändige Entwicklungsleistung nicht allein stemmen.

FAZIT

Das ERP-System ist das Herzstück jedes Unternehmens. Aus über 35 Jahren Branchenexpertise als ERP-Anbieter im Omnichannel-Handel wissen wir – für ein solches Projekt gibt es kein Schema F. Wir begleiten unsere Kunden daher von der Beratung, über die Planung bis zum Produktivbetrieb in genau der Intensität, die benötigt wird. Wie eine optimale Einführung eines ERPs mit optimaler Wertschöpfung im Detail aussieht, erfahren Sie in unserem Whitepaper unter www.dug-software.de/ERP-Wertschoepfung.

Autorin: Liane Schmauser,
CEO D&G-Software GmbH

Advertorial

ERP-Auswahl: Fehlentscheidungen wirken sich bis zu 20 Jahre aus

In einem wirtschaftlichen Umfeld, das in den vergangenen Monaten mehr Umbrüche und Einschnitte erlebt hat als in den Jahren zuvor, müssen Entscheidungen für IT-Systeme wie ERP sorgfältig abgewogen werden

Die grundlegende Entscheidung für eine Unternehmenssoftware, die in den kommenden zwölf bis 24 Monaten getroffen wird, hat einen massiven Einfluss auf den geschäftlichen Erfolg der nächsten zehn bis 20 Jahre. Vor allem in mittelständischen Unternehmen ist die Unsicherheit besonders hoch, mit welchen Systemen die optimale Zukunftssicherheit erzielt

werden kann. Wenn bereits ein System im Einsatz ist, dann meist seit mehr als zehn Jahren, und damit ist es nicht mehr optimal für den heutigen Bedarf und zukünftige Entwicklungen geeignet. Häufig sind Altsysteme durch Mitarbeiter gewachsen und gepflegt worden, die mit der Zeit das Unternehmen in den Ruhestand verlassen. So sollte Software nicht nur von internen Ressourcen abhängig sein, sondern externe Partner und eigene IT sollten Hand in Hand arbeiten.

Digitalisierung und Vernetzung

Die fortschreitende Digitalisierung erfordert für den Mittelstand Anpassungen,

die sich auf das Unternehmen vorteilhaft auswirken. Die Einführung eines optimal passenden ERP-Systems erschließt ein Optimierungspotential von bis zu 30 Prozent mehr Effizienz und damit verbundenen Einsparungen im Arbeitsalltag. Viele Unternehmen zögern die ERP-Auswahl in diesen Zeiten hinaus, manche brechen das Auswahlverfahren sogar ganz ab. Dabei kann ein solches System im Alltag unternehmerische Entscheidungen maßgeblich unterstützen und validieren. Die Informationen aus den Bereichen Materialwirtschaft, Produktion, Vertrieb, Entwicklung, Personalwirtschaft sowie

Finanz- und Rechnungswesen liegen in einer gemeinsamen Datenbank. Ein solch umfassender und jederzeit aktueller Datenbestand erlaubt es, über konfigurierbare Dashboards Zugriff auf Daten zu erhalten, die sofort für eine Entscheidung benötigt werden. Nur so kann flexibel auf Änderungen der Marktsituation reagiert werden, was heute allein durch Schwankungen von Rohstoff- und Energiepreisen und Lieferkettenprobleme nahezu täglich notwendig ist. Diese moderne Effizienz schafft für Unternehmen wertvolle Resilienz gegen tägliche Problemstellungen.

Autor: Joachim Graf

www.dug-software.de



Erfolgreicher Omnichannel-Handel mit dem perfekten ERP-System: VS/4

Als **individuelle Standard-Software** optimiert und automatisiert das **VS/4** sämtliche Geschäftsabläufe Ihres **Distanzhandels** – modular, skalierbar und flexibel. Egal ob B2C oder B2B, national oder international – Sie haben jederzeit einen umfassenden **Überblick über alle Prozesse und Vertriebskanäle**.

