Anbieterneutrale ERP-Beratung:

Sicher von den Anforderungen bis zum Go-live

Wie man als mittelständisches Familienunternehmen seine Anforderungen an das künftige ERP-System professionell ermitteln, in ein Lastenheft überführen und in einem neunmonatigen Einführungsprojekt mit Punktlandung durchsetzen kann, zeigt die Truma GmbH & Co. KG mit Hauptsitz in Putzbrunn. Der Zubehörlieferant für Reisemobile und Wohnwagen hat mit anbieterunabhängiger Beratung durch die MQ result consulting AG ein neues ERP-System ausgewählt und eingeführt. Die anspruchsvolle SAP-Implementierung durch die ai informatics GmbH wurde termingerecht abgeschlossen.

„Eine gewisse Arroganz führt gerade im Mittelstand zum Scheitern vieler Software-Projekte“, weiß Robert Strauß, Geschäftsführer der Truma GmbH in Putzbrunn bei München. „Berater und Software-Anbieter bringen Erfahrungen aus vielen anderen Unternehmen und Branchen ein, die man besser nutzen sollte.“ Deshalb hat er bei dem innovativen Zubehörlieferanten für Reisemobile und Wohnwagen bereits frühzeitig die MQ result consulting AG als unabhängigen IT-Berater etabliert, etwa zur Auswahl einer CRM-Lösung für den Service: „Externe Partner müssen sich lange genug einarbeiten, um den Schwerpunkt und den Geist einer Firma zu verstehen“, sagt Strauß. „Daher setzen wir auf langfristige Partnerschaften.“ Das 1949 gegründete Familienunternehmen beschäftigt insgesamt 600 Mitarbeiter, die meisten am Stammsitz in Putzbrunn mit Produktentwicklung, Herstellung, Vertrieb und Verwaltung. Die Produktpalette reicht von Heiz- und Klimasystemen über Warmwasserbereiter bis zu

Rangiersystemen für Caravans. Produkte für die Gas- und Stromversorgung runden das Zubehörprogramm ab.

Umfassende Potenzialanalyse

Nach organisatorischen Veränderungen und Einführung einer neuen Führungsstruktur stand 2013 auch das seit 1999 verwendete ERP-System zur Disposition. Die Finanzbuchhaltung sollte integriert, das Hochregallager effizient verwaltet und eine Arbeitsvorbereitung für die Serienfertigung neu eingeführt werden.

Nach der Strategie von MQ result consulting wurden mit den Spezialisten von Truma zunächst die Projektziele und Erwartungen in einer Potenzialanalyse herausgearbeitet, um eine neutrale Grundlage für die Systemauswahl zu gewinnen. Diese Besinnung auf die eigenen Anforderungen mit einer Überprüfung der vorhandenen Prozesse sollte dafür sorgen, dass nicht nur ein neues System eingeführt, sondern tatsächlich Fortschritte erreicht werden. „Wegen der Vielschichtigkeit von Truma und den schlagartigen Veränderungen bezüglich Hochregallager, Finanzbuchhaltung und Arbeitsvorbereitung mussten wir in diese Vorarbeiten viel Aufwand investieren“, sagt Robert Strauß. Dabei gehört es seiner Ansicht nach zu den Kernaufgaben eines Beraters, auch unangenehme Wahrheiten auszusprechen. „Sonst hätten wir vieles falsch gemacht und das Projekt nicht so erfolgreich abgeschlossen.“ Die gesamten Einzelanforderungen wurden gesammelt und dokumentiert. In Form eines Lastenheftes bildeten sie unter anderem die Grundlage für das anschließende Auswahlverfahren.

Standardisierte Systemauswahl

Nach einer ausführlichen Marktrecherche erhielten etwa acht Software- und Systemhäuser eine Projektskizze, eine Preisanfrage und das detaillierte Lastenheft als Grundlage für ihr Angebot. „Durch das standardisierte Verfahren werden die Angebote erst vergleichbar“, sagt Markus Heringer, der als Leiter Datenverarbeitung und Organisation den Auswahlprozess geleitet hat. „Dies bietet eine gute Grundlage für die Verhandlungen.“ Doch zunächst wurde mit vier ausgewählten Anbietern jeweils ein zweitägiger Workshop durchgeführt. Dafür wurden unter Beteiligung der Berater circa 25 spätere Key User gesucht, welche die Einführung in den Fachbereichen unterstützen und begleiten sollten. In der Endauswahl konnten dann zwei Anbieter gezielt ausgewählte Problemstellungen direkt an der Software demonstrieren. Dieses Vorgehen verhindert, dass die Software-Anbieter nur die spektakulären Funktionen ihrer Lösungen präsentieren: „Im Software-Vertrieb befindet man sich jeden Tag in einem Auswahlverfahren – die Anwender vielleicht einmal in zehn Jahren“, sagt Markus Heringer. „Erfahrene Berater helfen einem in dieser Situation, auf Augenhöhe mit den Anbietern zu agieren.“ Die Entscheidung fiel, anders als zunächst von der Geschäftsleitung präferiert, eindeutig zugunsten des ERP-Systems von SAP, angeboten von einem großen IT-Systemanbieter: „Aufgrund des ausgefeilten Auswahlprojektes unter der Regie von MQ result consulting haben wir in ai international einen professionellen Partner gefunden“, sagt Markus Heringer. In den Vertragsverhandlungen überzeugte MQ result consulting als kompetenter Verhandlungsführer. „Software-Anbieter sind nicht neutral, sie verfolgen eine starke Geschäftsidee und verhandeln extrem

hart“, sagt Robert Strauß. „Ein neutraler Berater macht sich hier in jedem Detail bezahlt.“ Um alle möglichen Risiken in einem Software-Vertrag auszuschließen, empfahl MQ result consulting zusätzlich einen spezialisierten Fachanwalt, der den Vertragsentwurf eingehend überprüfte. Der gesamte Prozess von der Potenzialanalyse bis zur Vertragsunterzeichnung dauerte ebenso lange, wie die folgende Einführungsphase. Die intensive Vorbereitung trug dazu bei, dass die Auswahlentscheidung für SAP schließlich zur Sache der Mitarbeiter wurde – die sich dafür ins Zeug legten und qualifizierten: „Mit MQ haben wir auch die richtigen, motivierten und qualifizierten Mitarbeiter identifiziert, die ein solches Projekt außergewöhnlich gut durchziehen können“, sagt Robert Strauß.

Berater begleiten Einführungsprojekt

Anschließend begleitete MQ result consulting das neunmonatige Einführungsprojekt sowohl im Lenkungsausschuss als auch bei der Umsetzung. Dieses Angebot der Berater, nach einer Auswahl mit in der Verantwortung zu bleiben, wird von den Kunden zunehmend genutzt. „Im Lenkungsausschuss leistete Wolfgang Quelle von MQ eingehendes Projekt-Controlling“, sagt Robert Strauß. „Das war die größte Hilfe für mich.“ Während der Umsetzung brachte die neutrale Position der Berater beide Einführungspartner hilfreich weiter. Dies erleichterte das Erreichen der Meilensteine, die neutrale Konfliktlösung und eine akribische Erfüllung aller zuvor definierten Anforderungen. Die mitgebrachte Erfahrung aus zahlreichen Einführungsprojekten und eine intensive Kenntnis des Unternehmens aus einer langjährigen Zusammenarbeit sicherte das Projekt für alle Beteiligten. Zudem entlastete Bernd Scharnagel als neu

eingestellter stellvertretender Projektleiter den IT-Verantwortlichen in zahlreichen organisatorischen und technischen Fragen. In umfangreichen Workshops wurden in allen Bereichen mit den Key Usern Lösungen erarbeitet und anschließend intensiv geschult. Anfang November wurden die Kunden angeschrieben, damit sie sich vor der Umstellung noch bevorraten können: „Wir beliefern alle OEM unserer Branche und wollten auf keinen Fall, dass bei unseren Kunden die Bänder stillstehen“, sagt Robert Strauß. „Eine wichtige Rolle von MQ war dabei das Projekt auf das Wesentliche zu beschränken“, meint Markus Heringer. „Zusätzliche Optimierungsprojekte belasten eine Einführung zu stark.“ Ab Mitte November gaben die Key User ihre neuen Kenntnisse an ihre Kollegen weiter. Im Januar 2015 wurde schließlich das System gewechselt. „Das ganze Team hatte einen unbedingten Willen zum Go-live“, sagt Alfred Gänsler, Vorstand der MQ result consulting AG, der maßgeblich an der Potenzialanalyse beteiligt war. „Die Projektleiter haben diesen Erfolg trotz einer hohen Belastung termingerecht erreicht.“ Die gewohnt taggenaue Anlieferung bei rund dreißig Top-Kunden funktionierte ab dem ersten Tag ohne Einschränkungen in der Liefer- und Leistungsqualität.

Grundlage für weitere Optimierungen

Durch die Integration einer Service-Lösung, des Hochregallagers, die Anbindung des Finanz- und Rechnungswesens und die Einführung einer Arbeitsvorbereitung für die Serienproduktion konnte Truma Abläufe und Organisation deutlich verbessern. „Insgesamt haben wir transparentere Prozesse und eine Top-Organisation gewonnen. Damit werden unsere hochqualifizierten Mitarbeiter die Leistungsfähigkeit des Unternehmens weiter

erhöhen“, sagt Robert Strauß. „Auf diesem Weg in die Zukunft wird MQ result consulting uns weiter begleiten.“ Derzeit laufen etliche Teilprojekte in den Bereichen Produktentwicklung und Logistik.

Bildunterschriften:

Robert Strauß.jpg: „Mit MQ result consulting gewinnen wir die Sicherheit, dass die Zusammenarbeit zwischen unserem Unternehmen und Software-Anbietern zu optimalen Ergebnissen führt.“

Truma_Hochregallager.jpg: Das Hochregallager wird nun effizienter verwaltet, was die Abläufe bei Truma deutlich verbessert.

Truma_Servicezentrum_1.jpg: Die optimierten Prozesse steigern die Leistungsfähigkeit des Unternehmens, auch im Service.

Truma_Markus_Heringer.jpg: Markus Heringer hat als Leiter Datenverarbeitung und Organisation den Auswahlprozess mit der MQ result Consulting AG durchgeführt

Bildrechte: Truma GmbH & Co. KG; frei zur Veröffentlichung mit Nachweis

Über die Truma GmbH & Co. KG

Als innovativer Zubehörlieferant für Reisemobile und Wohnwagen sorgt Truma seit 1949 für „mehr Komfort für unterwegs“. Das Portfolio besteht aus den Produktbereichen Heiz-, Klima-, Rangier- und Wassersysteme sowie Produkten für die Gas- und Energieversorgung. Das Familienunternehmen in dritter Generation vertreibt seine Produkte weltweit an die Hersteller von Freizeitfahrzeugen und den Fachhandel. Truma beschäftigt rund 600 Mitarbeiter am Standort Putzbrunn sowie in Tochtergesellschaften in UK, Italien, Schweden, China und den USA. Weitere Informationen finden sich im Internet unter www.truma.com.

Über die MQ result consulting AG

Die MQ result consulting AG berät seit 2002 mittelständische Unternehmen bei der Auswahl, Einführung und Optimierung von Business Software – unabhängig von den ERP-Anbietern. Eine professionell ausgereifte Methodik führt von der Analyse über die Konzeption und Umsetzung zu positiven Ergebnissen für das gesamte Unternehmen: Anwender berichten über effizientere Prozesse, geringere Kosten und sicheres IT-Management. Mit Niederlassungen in Konstanz, Tübingen, Karlsruhe, Bielefeld, Hamburg, München, Darmstadt, Berlin und Freiburg sorgen die unternehmerisch agierenden Experten für Kundennähe. Weitere Informationen finden sich im Internet unter www.mqresult.de.

Weitere Informationen:

MQ | result consulting AG
Spemannstraße 17/1
D-72076 Tübingen
Telefon: +49 (0) 70 71 / 44 3 72
E-Mail: info@mqresult.de
Internet: www.mqresult.de/

Frei zur Veröffentlichung – Beleg erbeten.

hightech marketing e. K, Dr. Thomas Tosse, Innere Wiener Straße 5, D-81667 München, Telefon +49 (0) 89 / 459 11 58 – 0, Telefax +49 (0) 89 / 459 11 58 – 11, E-Mail: tosse@hightech.de, Internet: www.hightech.de