

**Optimierung der Einführung von
Standardsoftware / SAP R/3**

– Projektansatz von KBMB –

München und Stuttgart, im Juli 2003

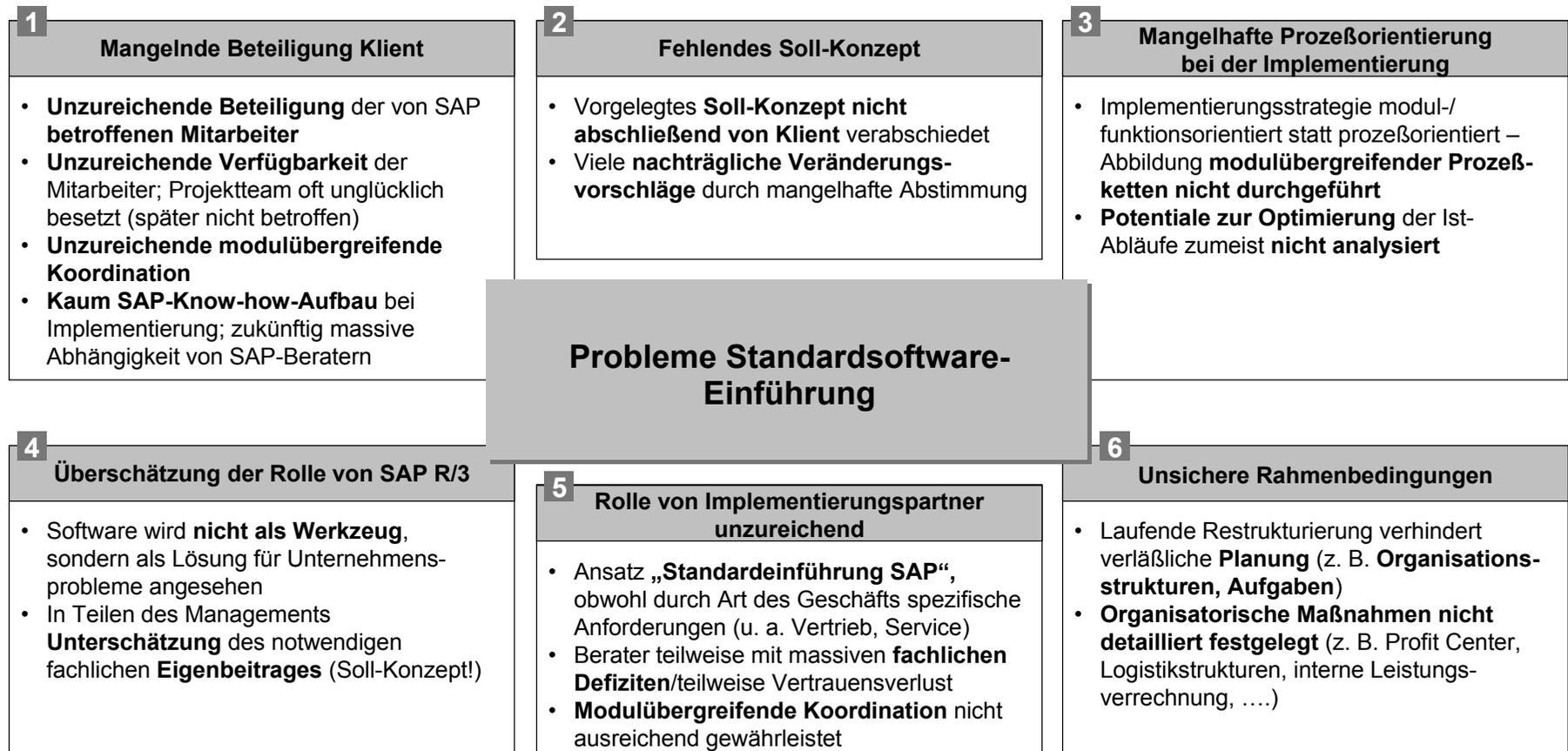
Inhalt	Seite
A. Warum KBMB bei Standardsoftware-Einführungen?	3
B. Wie kann KBMB Kunden bei der Einführung unterstützen?	7
C. Welche Referenzen können Mitarbeiter von KBMB vorweisen und wie sehen typische Projekte aus?	16

A. Warum KBMB bei Standardsoftware-Einführungen?

Beispiele: SAP – unproven non success-stories: Oft massive Bedrohung für das Unternehmen

Unternehmen	Problem
Bahlsen KG	<ul style="list-style-type: none"> • Drei Tage keine Auftragsannahme möglich, 700 TDM Investitionsvolumen „futsch“
Fresenius	<ul style="list-style-type: none"> • Mangelnde Kompatibilität von SAP mit Betriebssystem VMS; Unternehmensbereich F & E nicht integrierbar; Investition wurde bereit
Zellweger Usbar (CH)	<ul style="list-style-type: none"> • Projektabbruch wegen mangelnder Funktionalität bei Produktionsplanung und Steuerung
Boeing	<ul style="list-style-type: none"> • Trotz halbjähriger Analysephase konnten Anforderungen nicht erfüllt werden (Fertigungsprozeß)
Hoechst AG	<ul style="list-style-type: none"> • Projektstart 1994; erste Module erst 1998 operativ nutzbar
Siemens Medizintechnik AG	<ul style="list-style-type: none"> • Vier Jahre Projektlaufzeit (von Projektierung bis Betrieb); 20 Mio. DM an externen Beratungskosten
Boehringer Mannheim	<ul style="list-style-type: none"> • Migration von R/2 auf R/3 kostet zweistelligen Millionenbetrag; Umstellung auf andere Software wäre noch teurer

Dabei oft die gleichen „Leidensgeschichten“ ...

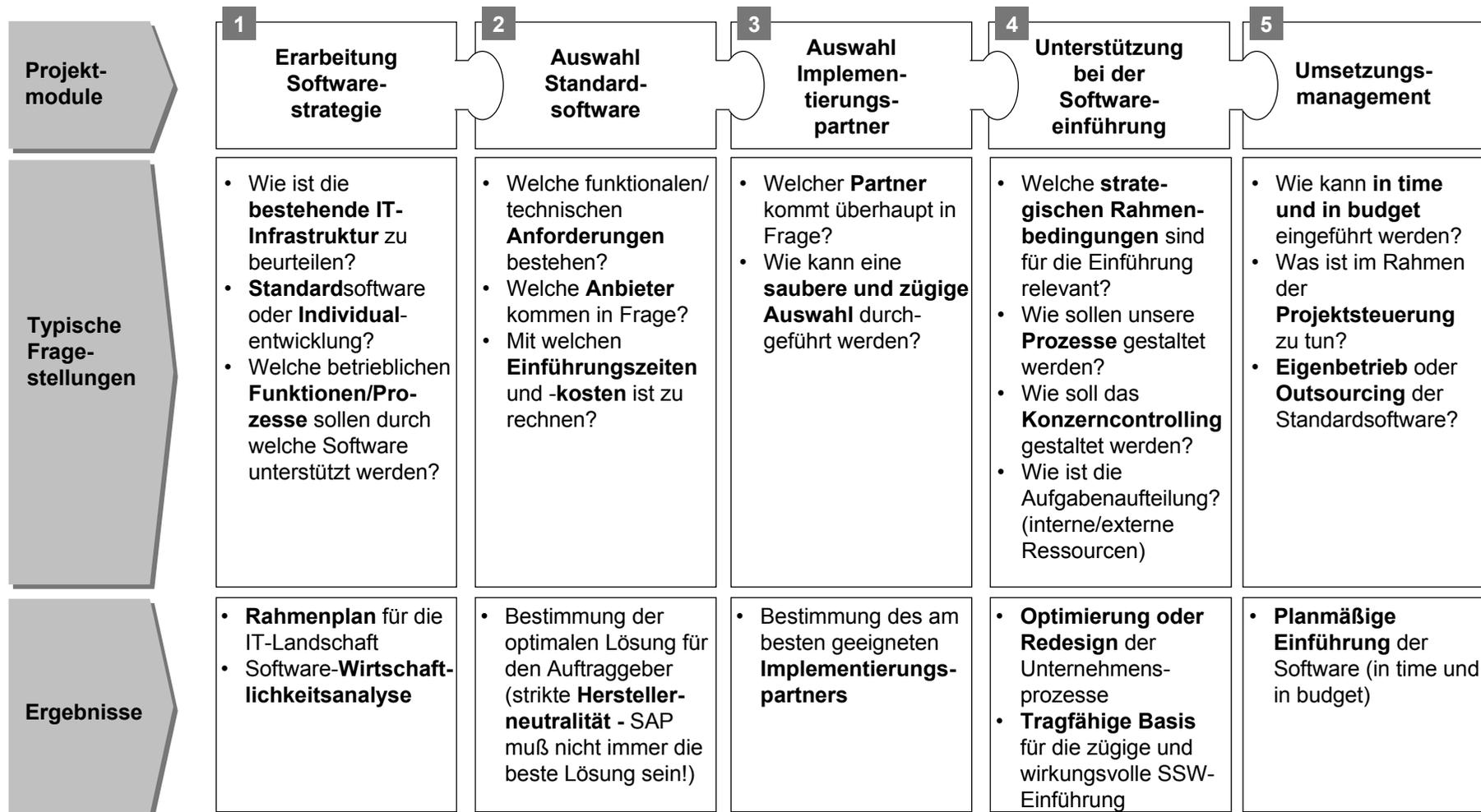


Standardsoftware ist ein Top Management Issue – und damit ein Beratungsgebiet für KBMB

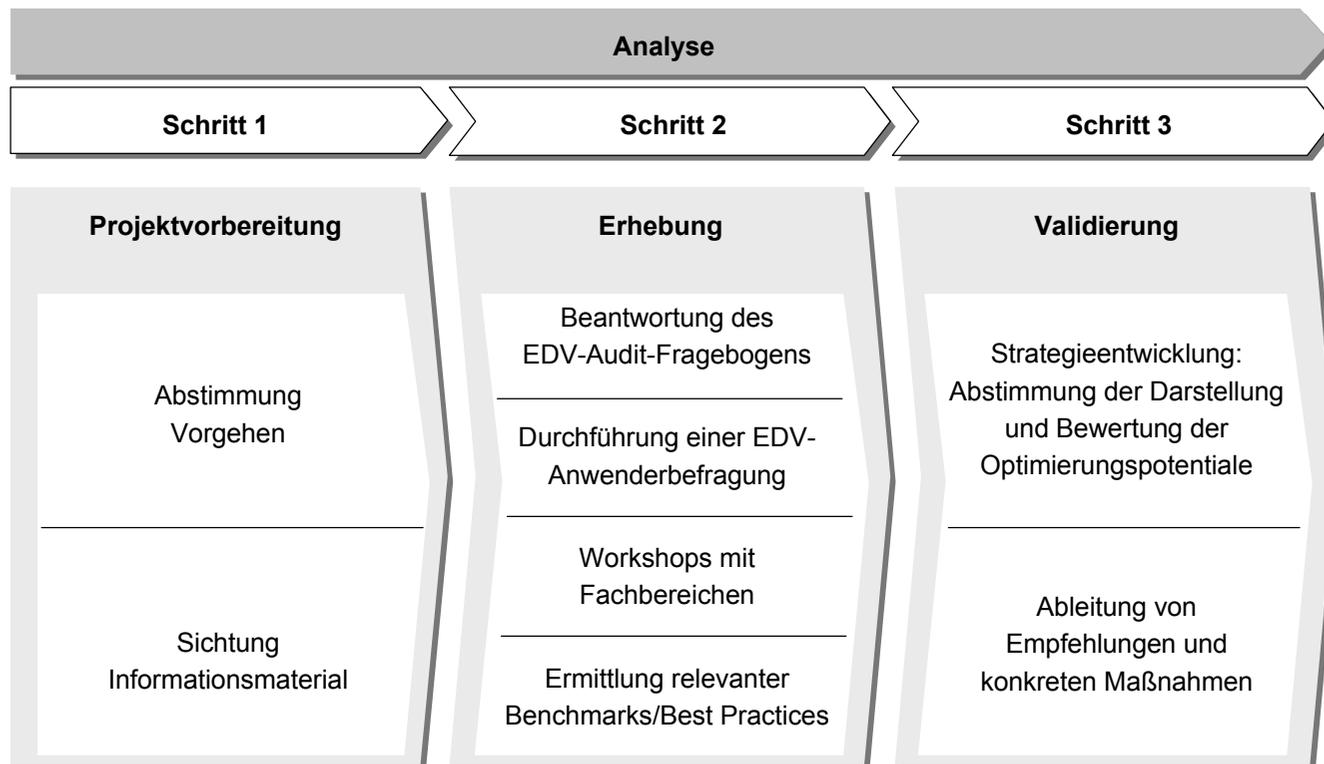
- Auswahl einer **Standardsoftware**, entsprechendes Design der Prozesse und Einführung der Standardsoftware sind **immer** bedeutend für ein Unternehmen - **ein Top Management Issue**
- Standardsoftware/SAP-Einführung ist **keine banale IT-Aufgabe**, sondern muß stets ein **strategisch fundiertes, betriebswirtschaftlich/organisatorisches Projekt** sein
- KBMB kann mit **spezifischem Know how** und **einschlägiger Erfahrung** diese Projekte unterstützen

B. Wie kann KBMB Kunden bei der Standardsoftware-Einführung unterstützen?

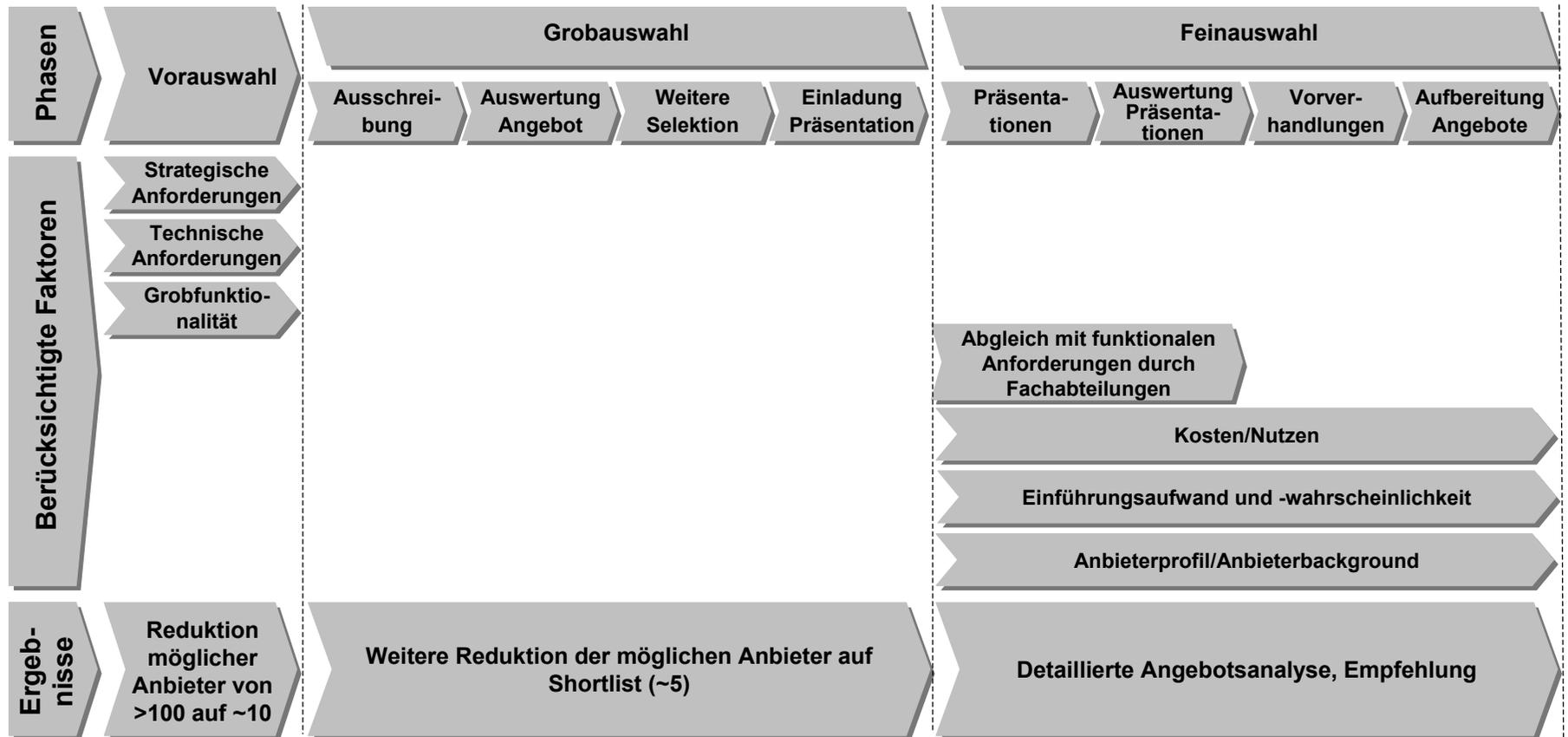
Unser Leistungsspektrum reicht von der Softwarestrategie bis zum Management der Implementierung



Modul 1: Die Softwarestrategie wird gemeinsam mit Anwendern und der EDV in drei Schritten erarbeitet



Modul 2: Von der Long List zur Short List: Die dreistufige Auswahl der Systeme wird mit einer Empfehlung abgeschlossen



Modul 3: Auswahl des Implementierungspartners in einem dreistufigen Verfahren

- (1) Erstellung einer **individuellen, formalisierten Ausschreibung** (formale Darstellung DV-Pflichtenheft/Softwareauswahl, Bewertungsschema)
 - schnelle und klare Kommunikation der geforderten Leistungen
 - vergleichbares Auswertschema – Bewertung möglich

- (2) Aufgrund der formalisierten Ausschreibung kann eine **formale Auswertung** einfach vorgenommen werden
 - schnelle Auswertung ohne umfangreiche Rückfragen
 - schnelle und zuverlässige Bildung einer Short List

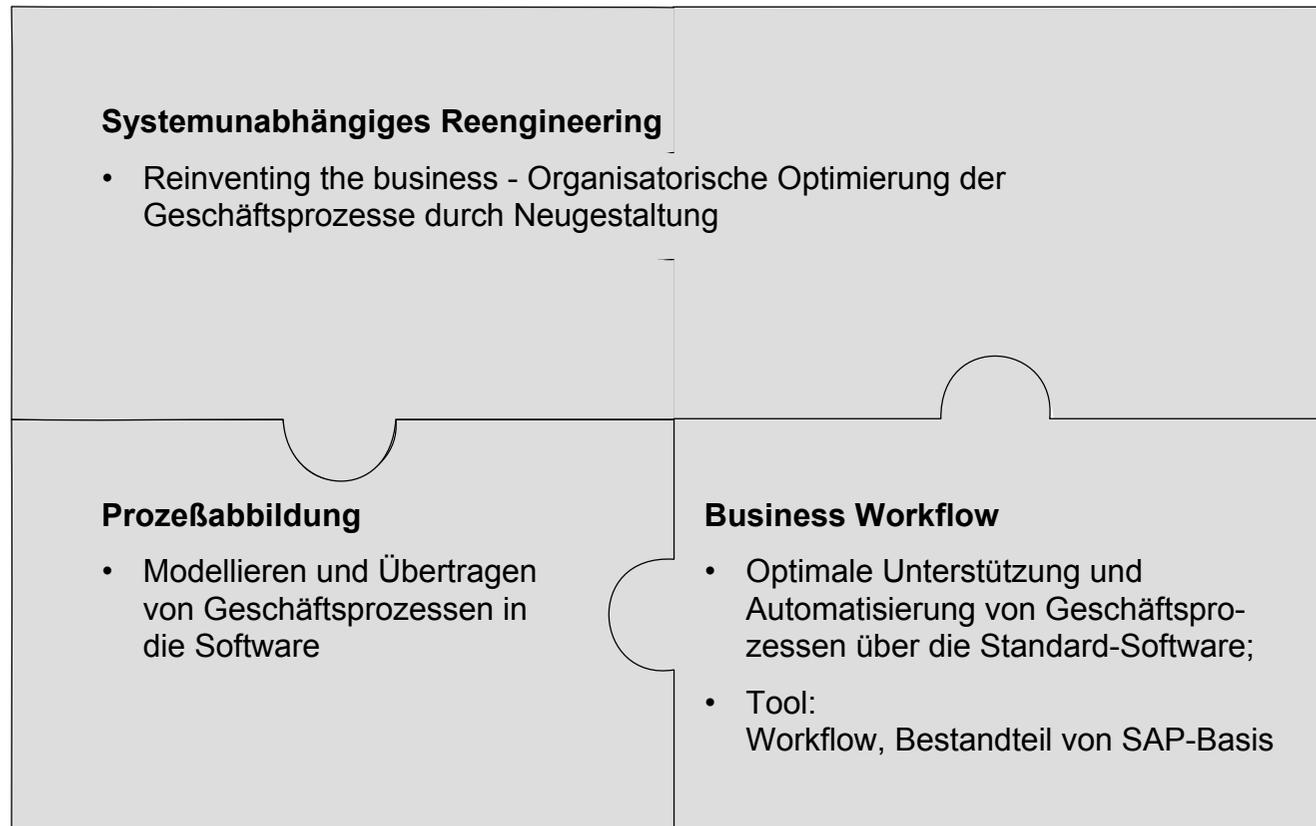
- (3) Bei der **Auswahl der Partner** werden die Informationen vervollständigt, mögliche Partnerkombinationen geprüft und qualifizierte Entscheidungsvorlagen erarbeitet
 - Organisation/Durchführung von Präsentationen (Beurteilung "softer"-Faktoren)
 - Prüfung von Kombinationen/Darstellung Koordinationsaufwand

Modul 4: Für die Einführung von Standardsoftware empfiehlt sich ein vierstufiges Verfahren – Unterstützung bzw. Projektmanagement durch KBMB

Phasen	Inhalte	Verantwortung
Festlegung der "Business Principles"	<ul style="list-style-type: none"> • Vorgabe relevanter strategischer Rahmenbedingungen für die Softwareeinführung • Z. B. Auslandsfertigung, Prozeßvereinheitlichung, Produktstrategie, etc. 	Vorstand
Erstellung des Fachkonzeptes	<ul style="list-style-type: none"> • (Re-)Definition der betriebswirtschaftlichen Kernprozesse, die durch Software unterstützt werden • Ziel: Verschlanung, Vereinfachung, Vereinheitlichung, Beschleunigung der Prozesse • Sparringsrunden mit dem späteren Implementierer bzw. Softwareherst. 	Projektteam
Durchführung des Prototypings	<ul style="list-style-type: none"> • Umsetzung des Fachkonzeptes in kundenspezifische Software (Customizing, ggf. Anpassungen) • Laufendes Testen/Re-Definition durch Projektteam und Anwender • Vorbereitung IT-Infrastruktur 	Implementierer
Roll out	<ul style="list-style-type: none"> • Einführung der Software in die Unternehmensbereiche inkl. Tests, Schulungen, Implementierung IT-Infrastruktur • "Produktivschaltung" 	Implementierer

Reengineering von Organisation und Geschäftsprozessen und Business Workflow sind die Hebel zur nachhaltigen Effizienzsteigerung

Einführungsstrategie



Durch ein Reengineering werden die Kerngeschäftsprozesse des Unternehmens optimiert. Erst danach erfolgt die Abbildung der Soll-Prozesse in R/3

Soll-Konzept: Von der Pyramide zur Pipeline

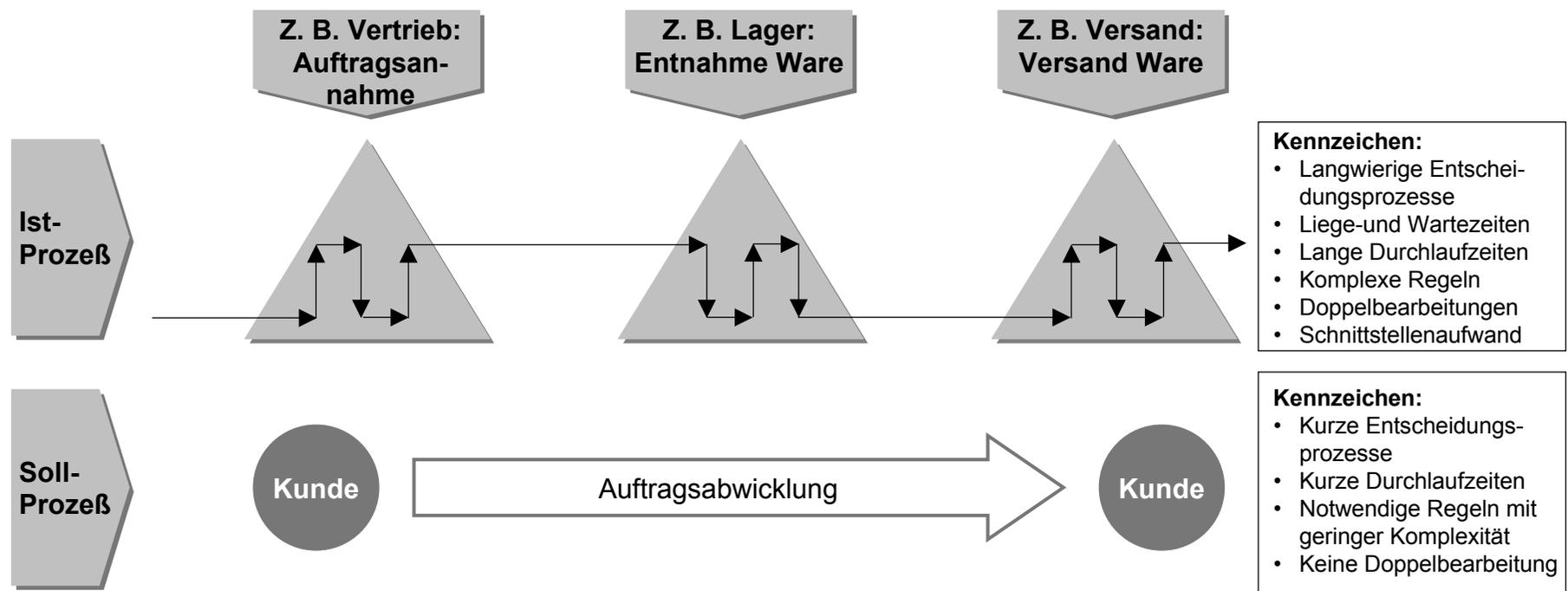


Abbildung in R/3

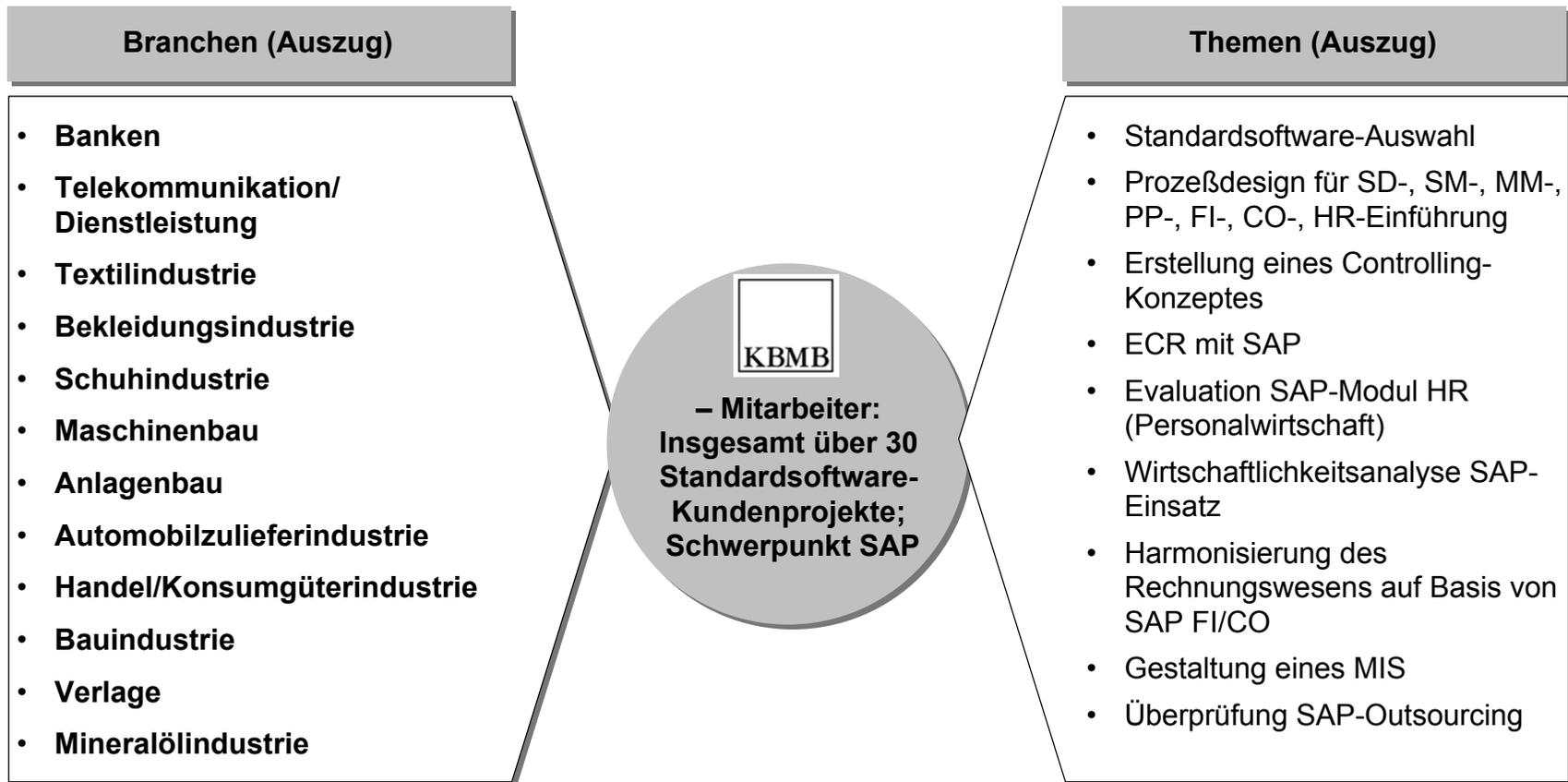
Schrittweise Unterstützung von Bearbeitungsprozessen

Modul 5: Implementierungsmanagement: Steuerung des SAP-Beraters durch KBMB vereinfacht das Prozedere

- **Vorbereitung der SAP-Implementierung** – schnelles „Einphasen“ des Implementierungspartners durch enge Zusammenarbeit sicherstellen
 - „Übergabe“ der Fachkonzepte durch die Prozeßteams – durch gemeinsame Workshops (Sparringspartner-Konzept) schnell einheitliches Prozeßverständnis erreichen
 - gemeinsame Abstimmung und Priorisierung der Projektpläne unter Federführung von KBMB
- **Durchführung der SAP-Implementierung** – Gesamtsteuerung/Controlling des Implementierungspartners sowie proaktives Management von Konflikten
 - kontinuierliche Überwachung von Zeitplaneinhaltung und Qualität, dadurch frühzeitige Offenlegung von Problemen, Inkompatibilitäten und Aufwandstreibern bei der Implementierung durch den SAP-Berater
 - optimale Lösung möglicher Konflikte unter Berücksichtigung von Prozeß- und SAP-Know-how der KBMB-Berater
- **Saubere Abnahme der SAP-Implementierung** – Gemeinsam mit dem Klienten die einzelnen Module meilensteinorientiert prüfen und ggf. erforderliche Nachbesserung umgehend einleiten

**C. Welche Referenzen können Mitarbeiter von KBMB vorweisen
und wie sehen typische Projekte aus?**

Die Berater von KBMB können langjährige Projekterfahrung in vielen Branchen nachweisen



Realisierung Prozeßunterstützung und Bestandsführung nach mißglückter Softwareeinführung

Klient



- Großhandel, in Restrukturierung befindlich

Zielsetzung

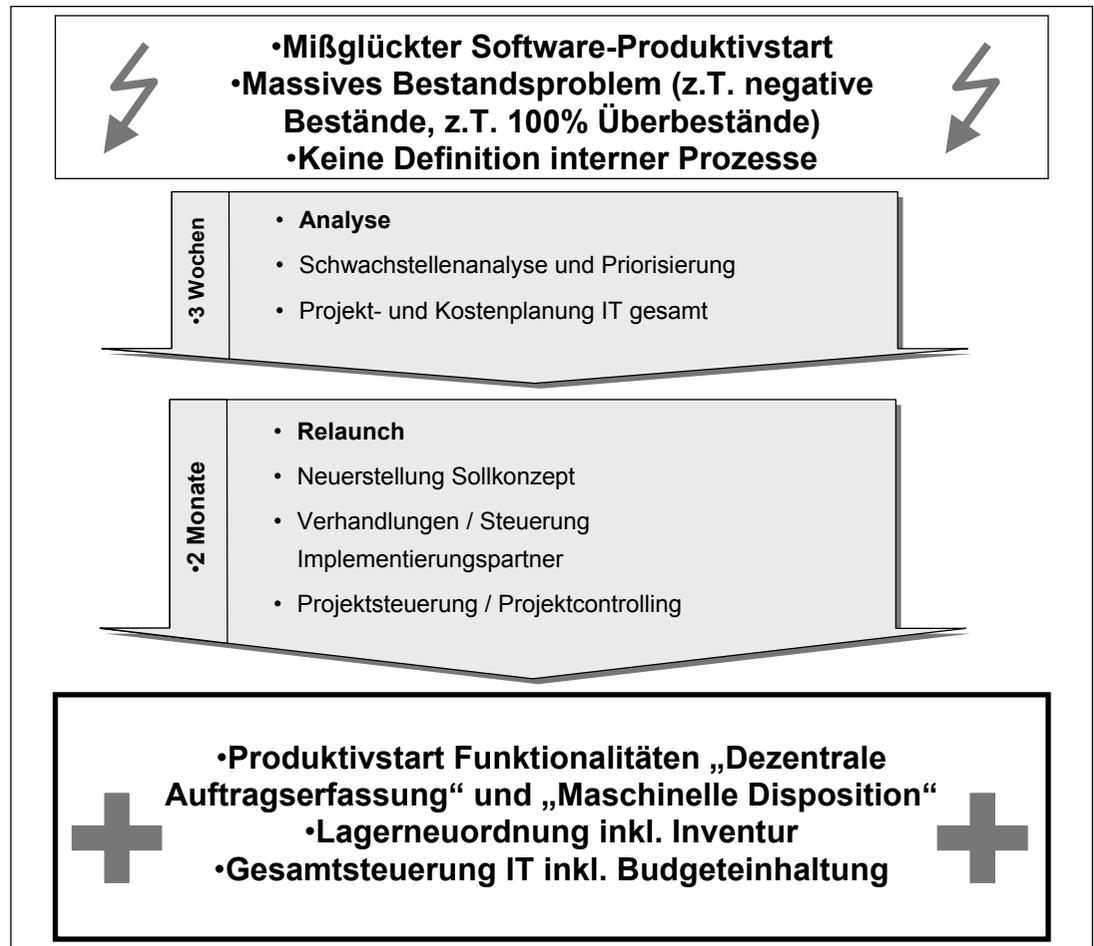


- Analyse IT
- Relaunch aller bestands-relevanten Prozesse
- „Systemreparatur“
- Inventurplanung und -durchführung

Lösungsansatz/Inhalte



- Projekt- und Kostenplanung
- Neuerstellung Sollkonzept
- Neubeauftragung externer IT-Dienstleister
- Nachverhandlungen mit Implementierungspartner
- Konsequentes Milestone-Controlling während der Umsetzung



Relaunch eines stockenden SAP-Großprojekts: Produktivstart nach weitgehender Neukonzeption und Prototyping in 8 Monaten

Klient



- Konsumgüterindustrie / Handel / Verbundgruppe

Zielsetzung

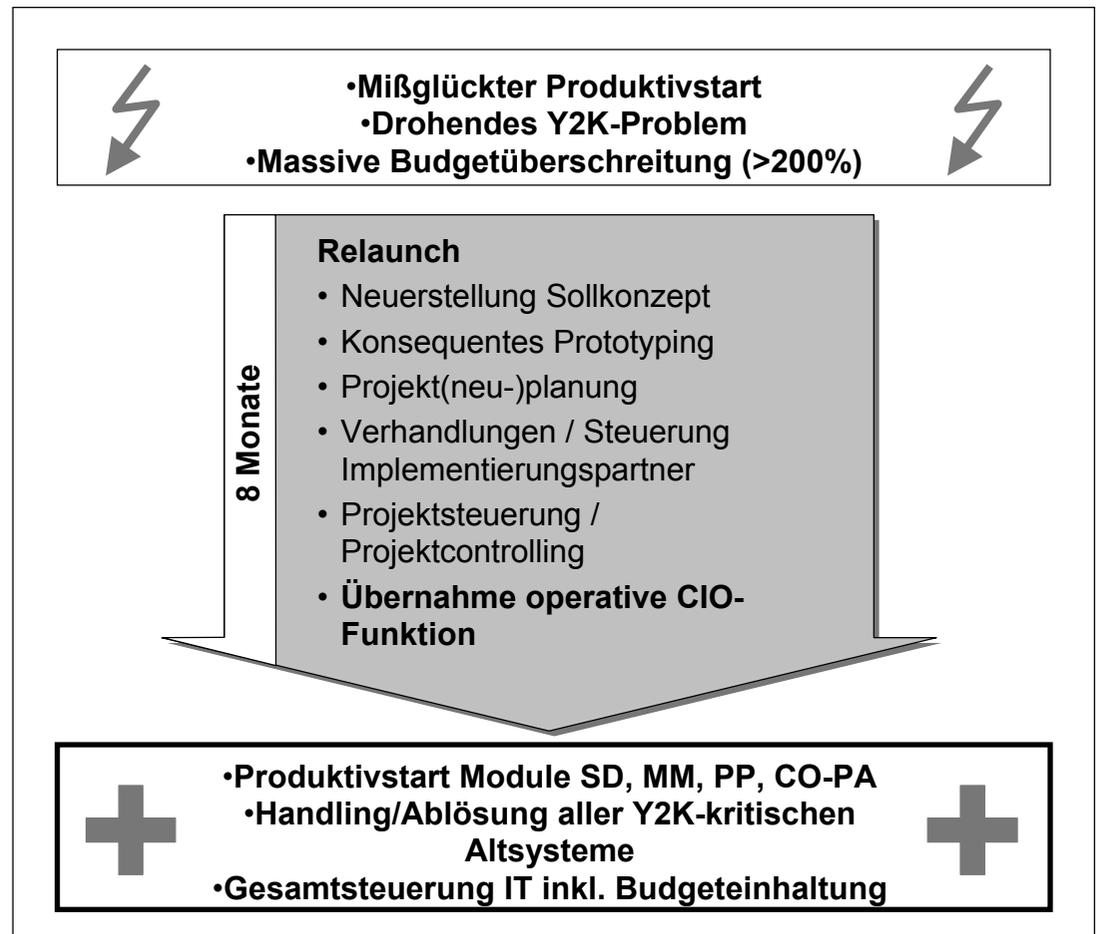


- Wiederaufsetzen gescheitertes SAP-Projekt
- Projektcontrolling

Lösungsansatz/Inhalte



- Neuerstellung Sollkonzept
- Neubeauftragung Implementierungspartner
- Nachverhandlungen mit Implementierungspartner
- Konsequentes Milestone-Controlling während der Umsetzung



Ein Unternehmen der Verpackungsindustrie wurde von der SSW-Auswahl bis zur Implementierung begleitet – über 40 % Kostenreduktion

Klient



• Wirtschaftsgüterindustrie

Zielsetzung

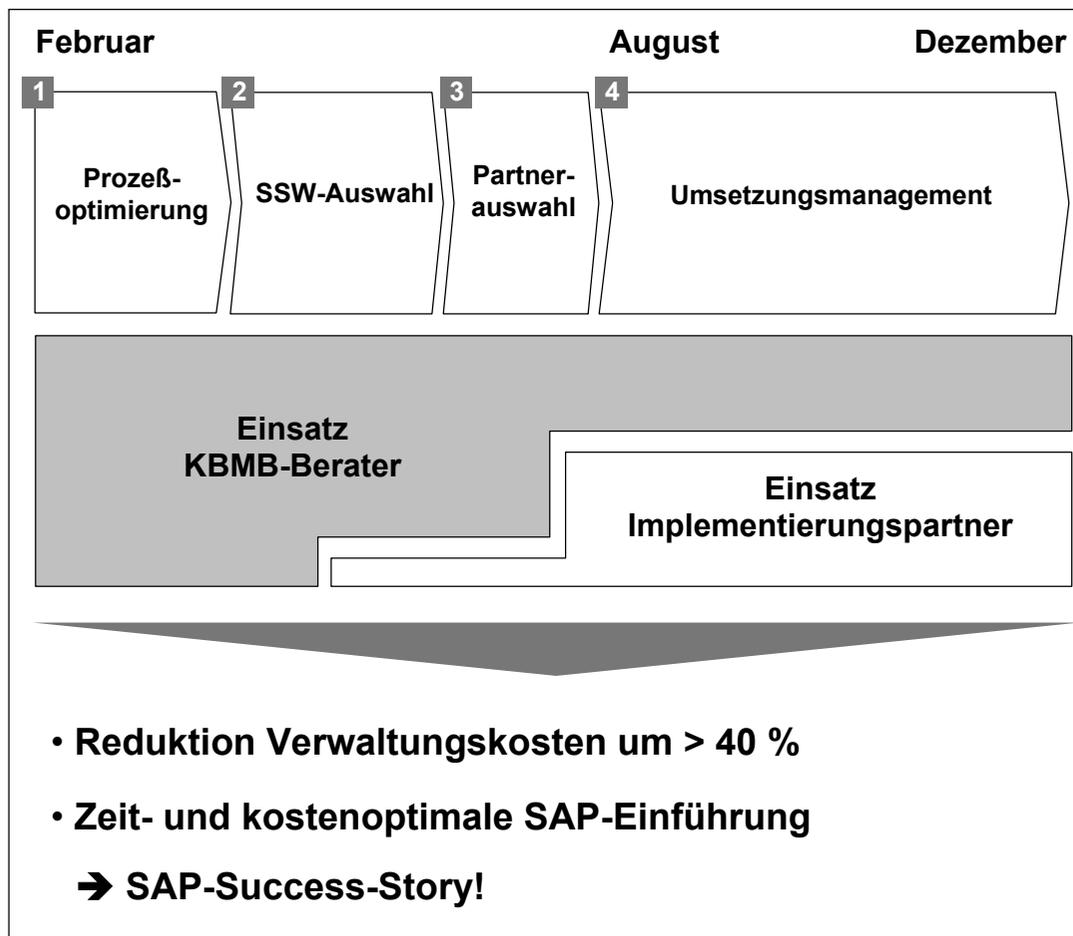


• Reduktion Verwaltungskosten durch Einsatz moderner SSW um mindestens 30 %

Lösungsansatz/Inhalte



- GPO und SSW-Anforderungen **gemeinsam** mit Beteiligten erarbeitet
- SSW- und Implementierungspartnerauswahl mit künftigen Key Usern
- Konsequentes Milestonecontrolling während der Umsetzung



Relaunch eines stockenden SAP-Projekts: Produktivstart nach 5 Monaten und Kostenreduktion von über 800 TDM

Klient



- Servicedienstleistung

Zielsetzung

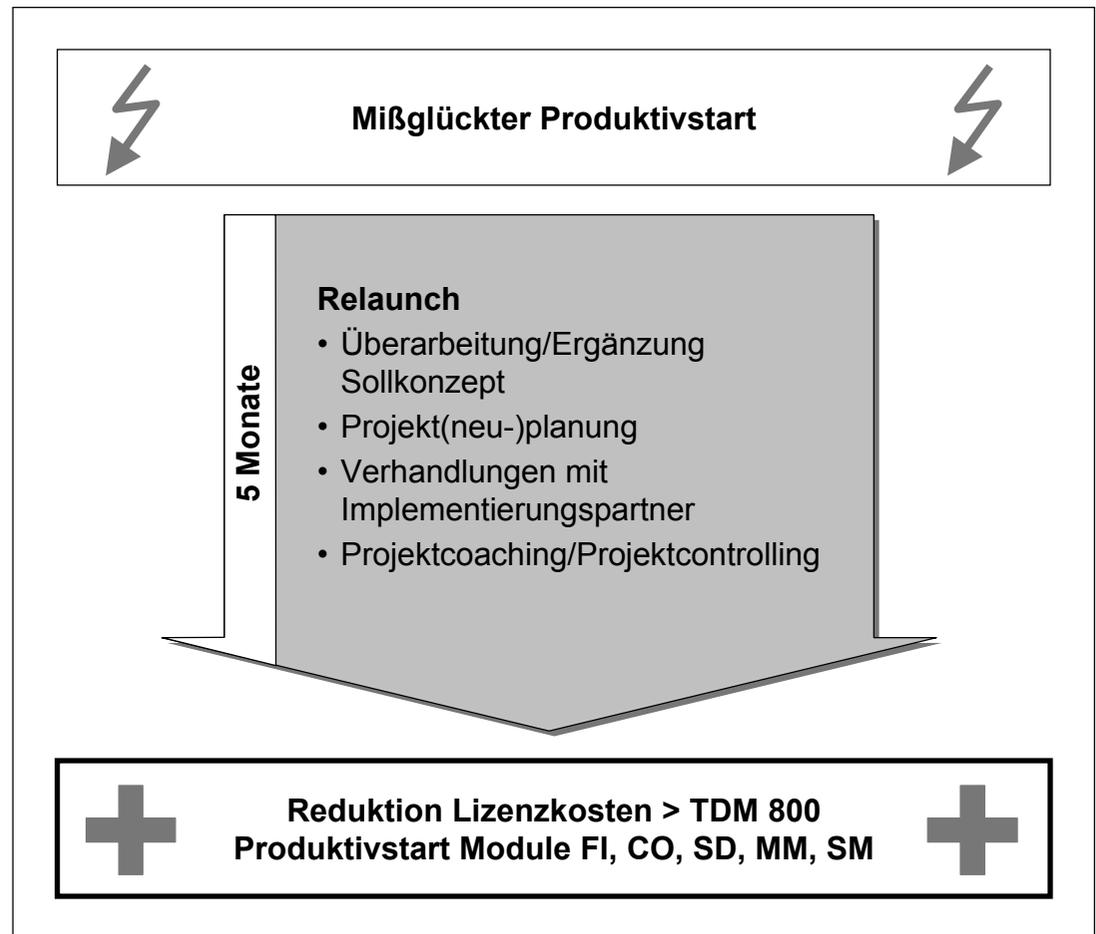


- Wiederaufsetzen gescheitertes SAP-Projekt
- Projektcontrolling

Lösungsansatz/Inhalte



- Revision Sollkonzept
- Formulierung Nachforderungen an Implementierungspartner
- Nachverhandlungen mit Implementierungspartner
- Konsequentes Milestone-Controlling während der Umsetzung



Neukonzeption Controlling/MIS bei SAP-R/3-Anwender: Optimale Inhalte bei minimiertem Einführungsaufwand durch "Machbarkeitscontrolling"

Klient



- Konsumgüterindustrie

Zielsetzung

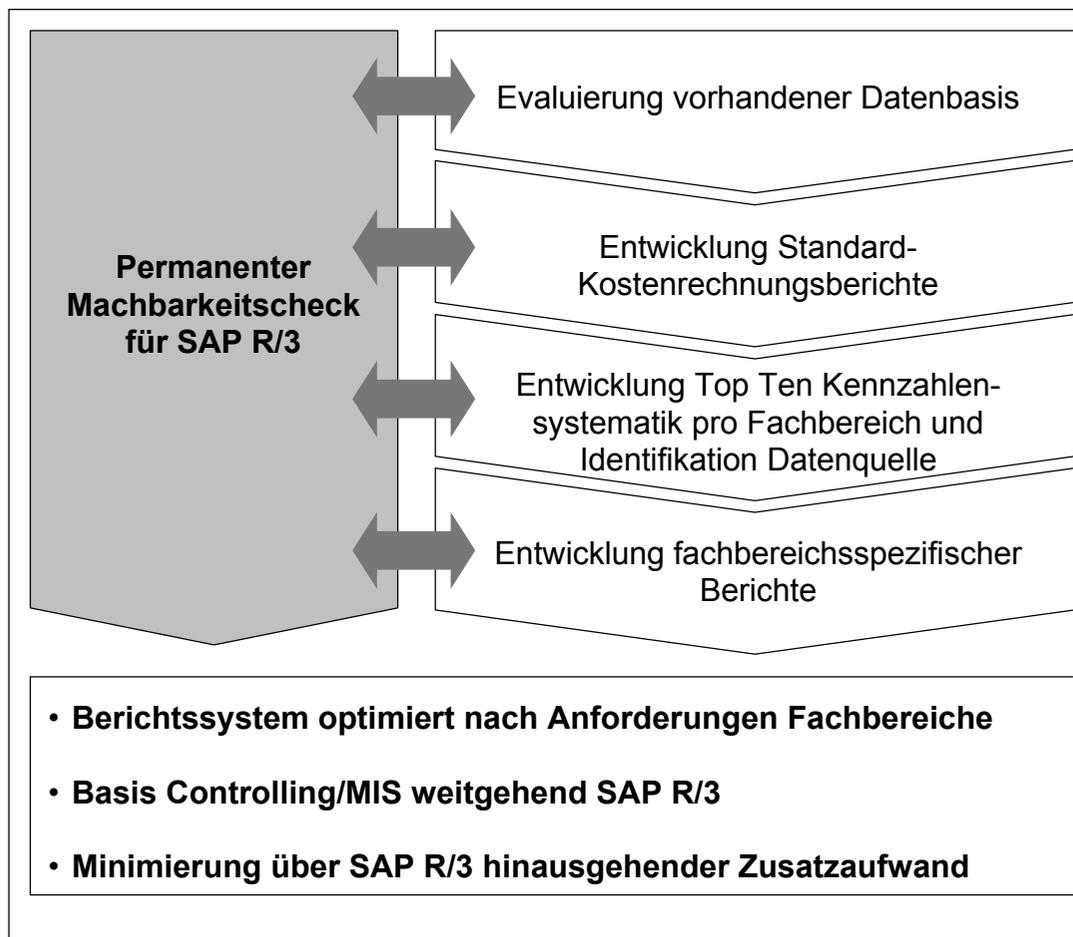


- Neukonzeption Controlling/MIS unter SAP-R/3-Ansatz

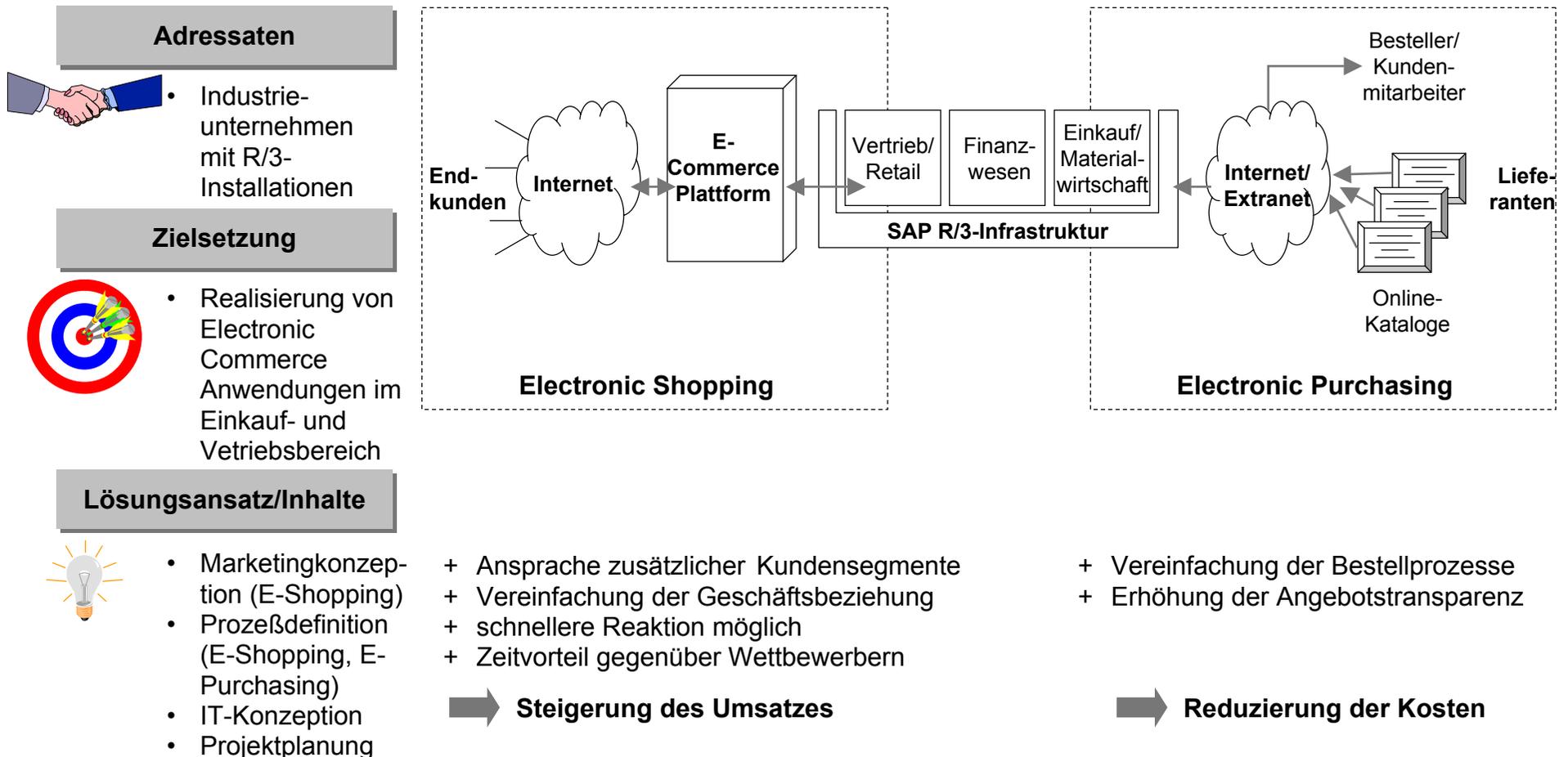
Lösungsansatz/Inhalte



- Entwicklung SAP-basierte Standard-Kostenrechnungsberichte
- Entwicklung Kennzahlen-systematik mit Angabe Datenquelle: SAP oder Drittsysteme
- Entwicklung Berichtshefte, z. B. Brand Mgt., Key Account, Category Mgt.



SAP als Basis für Electronic Commerce-Ansätze: Zusätzliche Potentiale durch die Verbindung von R/3 mit Internet-Komponenten





DR. KÖSEL + BAUR MANAGEMENT BERATUNG GMBH & CO. KG

Arnd Baur

Schwindstrasse 1
D-80798 München

Telefon +49 89 5172 8683
Telefax +49 89 5172 8684

Mobil +49 171 714 6017

eMail arnd.baur@kbmb.de

Dr. Michael A. Kösel

Im Steinengarten 55
D-70563 Stuttgart

Telefon +49 711 7823166
Telefax +49 711 7823167

Mobil +49 172 841 0056

eMail michael.koesel@kbmb.de