

ERP-Auswahl

Im Tandem zum gut passenden ERP-System

Zwei verbundene Unternehmen der Gebäudetechnik wechseln ihre betriebswirtschaftliche Standardsoftware (ERP). Trovarit unterstützt in einem gemeinsamen Projekt die Lösungsauswahl und festigt die Teambildung mit einem speziellen Workshop.



Holger Sickmann, Mosecker GmbH & Co. KG und Torsten Jansweidt, Heinrich Schmidt Holding GmbH & Co. KG

Wegweiser: „Dank der strukturierten Systemauswahl von Trovarit haben wir einen guten Überblick bekommen über einen Markt, mit dem wir uns als Großhändler nicht jeden Tag beschäftigen“, berichtet Torsten Jansweidt, der als Leiter Operations bei Heinrich Schmidt die Bereiche Stammdaten, IT, Unternehmensentwicklung und Logistik verantwortet und das ERP-Projekt leitet.

Ähnlich positiv äußert sich Holger Sickmann, Leiter Digitalisierung und ERP-Projektleiter bei Mosecker, über das von Trovarit initiierte Team-Building. „An diesen Workshops haben nicht nur die Projektleiter aus beiden Unternehmen teilgenommen, sondern auch die Solution Architects, die Verantwortlichen für das Datenmanagement und die Fachverantwortlichen als Teilprojektleiter. Entstanden ist ein Team, in dem die Mitarbeiter aus beiden Unternehmen an einem Strang ziehen.“

Zwei Technik-Großhändler mit 130 Standorten

Die Unternehmen Heinrich Schmidt und Mosecker sind beide Großhändler für Gebäudetechnik und Sanitär mit zusammen 130 Standorten. Mosecker und Heinrich Schmidt sind seit vielen Jahren über die Inhaberfamilien verbunden und arbeiten logistisch und in der Stammdatenpflege eng zusammen. Beide Un-

ternehmen nutzen ein veraltetes Warenwirtschaftssystem, um das sie jeweils individuelle Subsysteme aufgebaut haben. Die Lösungen sind End of Life, es gibt keinen Support mehr dafür, und teilweise ist nicht mal mehr der Hersteller noch auf dem Markt aktiv.

Das war der Ausgangspunkt der ERP-Ablösung. Ursprünglich hatten die Unternehmen getrennte Projekte geplant. In Vorgesprächen zeigte sich, dass ein gemeinsames Projekt sinnvoll ist, um Synergien in der Gruppe zu heben bzw. bereits bestehende Synergien zu erhalten. Der

Erstkontakt zu Trovarit erfolgte telefonisch: „Nach den ersten internen Projektmeetings erhielt ich einen Anruf dieses Beratungshauses“, erinnert sich Jansweidt. „Das war genau zur richtigen Zeit. Wir haben dann mit einem Referenzkunden gesprochen, und dieser hat uns Trovarit als Projektpartner empfohlen.“

Ein Workshop steckt den Projektumfang ab

Im ersten Schritt hat Trovarit zunächst einen Zielfindungsworkshop durchgeführt, um den

Es geht darum, zwei Unternehmen auf der IT-Ebene miteinander zu verbinden. Die Altsysteme sind komplex und haben jeweils unterschiedliche Ergänzungsmodule. Es ist kein Big Bang geplant, sondern ein schrittweiser Rollout bis zum Jahr 2032.

DAVID SAMSZ, SENIOR CONSULTANT, TROVARIT AG

Wir haben ein ausgefeiltes Framework mit sehr vielen Fragen vorgefunden, die wir anhand des Lastenheftes den verschiedenen Systemanbietern stellen mussten. So konnten wir die Anbieter objektiv einander gegenüberstellen, ohne Äpfel und Birnen zu vergleichen.

TORSTEN JANSWEIDT, LEITER OPERATIONS UND MITGLIED DER GESCHÄFTSLEITUNG, HEINRICH SCHMIDT HOLDING GMBH & CO. KG

Projektumfang zu erarbeiten. David Samsz, der als Consultant von Trovarit das Projekt begleitet hat, beschreibt vier Herausforderungen, die zu lösen sind: „Es geht darum, zwei Unternehmen auf der IT-Ebene miteinander zu verbinden. Die Altsysteme sind komplex und haben jeweils unterschiedliche Ergänzungsmodule. Es ist kein Big Bang geplant, sondern ein schrittweiser Rollout bis zum Jahr 2032. Während der Laufzeit muss ein komplexes Master Data Management die parallel laufenden alten und neuen ERP-Systeme mit den aktuellen Stammdaten versorgen.“

Bei der Auswahl des neuen ERP-Systems hat Trovarit zusammen mit den Kunden insgesamt zwölf Systeme auf ihre Tauglichkeit für diesen Anwendungsfall geprüft. Das Rennen machte das Systemhaus MAIT mit der Lösung Comarch ERP.

Die IT-Matchmaker®-Suite strukturiert die Systemauswahl

Trovarit nutzt für die Auswahl, für das Erstellen des Pflichten- und Lastenhefts sowie das Projektmanagement die IT-Matchmaker®-Suite. Dieser Werkzeugkasten umfasst die Elemente Prozess-Assessment, Prozessmanagement, Potentialanalyse und ein Online-Portal. Beim Prozess-Assessment und der Potentialanalyse handelt es sich um die methodische Unterstützung, die im Online-Portal abgebildet wird. Beim Prozess Assessment geht es zunächst darum, die wichtigen Prozesse in die Transformation zu führen. Kriterien sind beispielsweise Wichtigkeit und Häufigkeit eines Ablaufs, die Zahl der Varianten und der aktuelle Grad der Digitalisierung. Ein weiterer Aspekt sind die Daten, die den Ablauf steuern und deren Qualität. Das Online-Portal ist dann das Werkzeug, mit dem man die Fragen beantwortet und die Maßnahmen strukturiert.

Der Projektleiter Jansweidt zeigt sich mit diesem Werkzeugkasten überaus zufrieden: „Wir haben ein ausgefeiltes Framework mit sehr vielen Fragen vorgefunden, die wir anhand des Lastenheftes den verschiedenen Systemanbietern stellen mussten. So konnten wir die Anbieter objektiv einander gegenüberstellen, ohne Äpfel und Birnen zu vergleichen.“ Holger Sickmann lobt die hohe Effizienz des Trovarit-Werkzeugs: Früher hätte man Fragebögen und Antworten per Post oder per Mail verschickt und telefonisch

nachgefragt. Heute läuft das Verfahren webbasiert. Die Anbieter laden anhand der Fragen Unterlagen hoch, die wir ohne großen Aufwand vergleichen können.“ Auch mit der Organisation der Systempräsentationen der Anbieter zeigt sich Sickmann zufrieden: „Alle Anwender, die sich diese Präsentationen angesehen haben, konnten ihr Urteil im Portal hinterlegen. So haben wir die Endauswahl auf einer sehr breiten Basis von Meinungen getroffen. Niemand hatte den Eindruck, dass ihm etwas aufgezwungen wurde.“

Eine Extrarunde festigt die Entscheidungen

Mitten im Systemvergleich stellte sich heraus, dass aufgrund der hohen Komplexität eine Extrarunde sinnvoll ist: „Sowohl das Master

Data Management als auch die Anbindung des selbstprogrammierten Webshops wollten wir ausführlicher beleuchten, als es im ursprünglichen Angebot von Trovarit vorgesehen war“, erinnert sich Jansweidt. „Da der Webshop unsere direkte Verbindung zum Kunden ist, wollen wir diesen beibehalten. Die Kunden sollen ja von unserem ERP-Projekt möglichst nichts mitbekommen.“ Die Extrarunde dauerte ganze drei Monate, und sie hat sich laut Sickmann gelohnt: „Wir bekamen eine höhere Sicherheit und konnten die getroffene Entscheidung breit untermauern.“

Die Unternehmen Heinrich Schmidt und Mosecker agieren verteilt. Das Einzugsgebiet reicht von Aachen über Braunschweig bis ins Sauerland. Das führt dazu, dass sich die Mitarbeiter nur selten persönlich kennen.



ISUCCESS STORY

Um das zu ändern, hat Trovarit einen Team-Building-Workshop abgehalten. Das war ein voller Erfolg, wie Jansweidt berichtet: „Es gab Kennenlern-Runden und ein Speed-Dating, um menschliche Nähe herzustellen und Barrieren abzubauen. Der dabei entstandene Teamgeist strahlt auch auf die Arbeit außerhalb des ERP-Projekts aus.“

Paritätische Besetzung sichert Frieden im Team

Sämtliche Rollen im ERP-Projekt wurden nach dem Team-Building-Workshop paritätisch aus beiden Unternehmen besetzt, wie Trovarit-Consultant Samsz berichtet: „Es gibt

Es handelt sich um ein ganz klares Change Projekt, in dem alle Business-Einheiten zu beteiligen sind und an einem Strang ziehen müssen.

HOLGER SICKMANN
LEITER DIGITALISIERUNG
MOSECKER GMBH & CO. KG

einen Projektleiter von Heinrich Schmidt und einen weiteren Projektleiter bei Mosecker. Diese Doppelbesetzung betrifft das gesamte Team, das die Projektleitung unterstützt, inklusive der Teilprojektleiter, der Funktionsträger und der dazugehörigen Stellvertreter.“

Der Rollout des ERP-Systems findet schrittweise statt und beginnt mit dem Master Data Management für den Finanzbereich. Für den Datenabgleich kommt hier ein Enterprise Service Bus zum Einsatz, wie Jansweidt berichtet: „Als ersten operativen Rollout werden wir bis September 2025 die Finanzsysteme aller Gesellschaften über Comarch Finance abbilden. Vorher erschaffen wir das dafür nötige Master Data Management. Der Enterprise Service Bus versorgt dann alle angeschlossenen Altsysteme mit den Daten. Als nächster Schritt folgt die Einführung eines zentralen und ganzheitlichen Master Data Managements. Im Anschluss dann der schrittweise Rollout der Warenwirtschaft. Auch hier versorgt der Enterprise Service Bus die Altsysteme mit den aktuellen Produktdaten.“

Change-Management statt reiner IT-Perspektive

Unternehmen, die ebenfalls mit dem IT-Matchmaker® arbeiten wollen, sollten sich laut Jansweidt am besten voll und ganz auf diese Implementierungsmethode einlassen: „Nehmen Sie sich die nötige Zeit, besetzen Sie in Ihrem Team alle von Trovarit vorgeschlagenen Rollen und sichern Sie sich die Unterstützung der Geschäftsleitung. So schaffen Sie eine gute Basis für Ihr Vorhaben.“ Als reines IT-Projekt sollte niemand eine ERP-Einführung betrachten, wie Holger Sickmann ausführt: „Es handelt sich um ein ganz klares Change Projekt, in dem alle Business-Einheiten zu beteiligen sind und an einem Strang ziehen müssen.“

DER AUTOR



JÜRGEN FRISCH

Redakteur
IT-Matchmaker®.news

