

Fachartikel

SIS Consulting GmbH
Unternehmerzentrum 21
A-6073 Sistrans,
Tel.: +43 (0) 512 890080
www.sis-consulting.com
info@sis-consulting.com

Der Lebenszyklus von ERP-Systemen in Unternehmen

Immer wieder stehen Unternehmen vor der Herausforderung ihre Geschäftsprozesse zu optimieren und gegebenenfalls Konsolidierungs- und Restrukturierungsmaßnahmen zu setzen. Im digitalen Zeitalter geht dies mit der laufenden Optimierung der bestehenden ERP-Systemlandschaft einher oder es erfordert die Evaluierung und Einführung einer neuen ERP Systemlösung bzw. Business Software Systemlandschaft. Neben der mangelnden Abbildung von Optimierungspotentialen sind vor allem die Unzufriedenheit mit bestehenden Lösungsanbietern im Rahmen der Betreuung, mangelnden Skalierbarkeit für komplexere Unternehmensstrukturen, erheblicher Prozessanpassungen entsprechend der betrieblichen Anforderungen oder herausfordernden Update- und Upgradeszenarien Gründe für die Einführung eines neuen ERP Systems.

Betrachtet man den Lebenszyklus von ERP Systemen durchläuft man fünf klassische Phasen, welche immer im Gesamtkontext gesehen werden müssen. Die einzelnen Phasen können sich auch überlappen.



ERP Strategie

Im Vorfeld der Auswahlberatung erfolgt über eine sogenannte Standortbestimmung die Entwicklung der ERP Strategie die von der IT Strategie abgeleitet wird. Dabei geht es u.a. um wichtige Themen wie ERP Betrieb (In/Outsourcing), Betriebssystem und Datenbanken sowie Entwicklungsplattformen für mögliche Weiterentwicklungen.

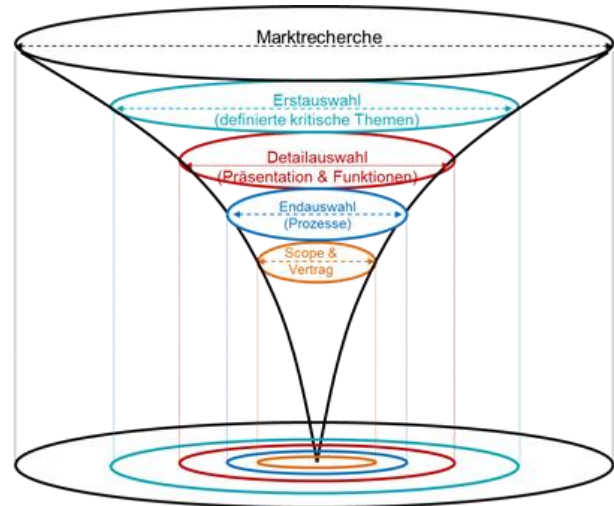
ERP Auswahl und Evaluierung

Die klassische ERP Auswahl und Evaluierung erfolgt nach dem Trichtermodell.

Als wichtiger erster Schritt bei der Evaluierung erfolgt über die Marktrecherche im „Dschungel“ der mehr als eintausend Business Software System Anbieter die erste Selektion der potentiellen Lösungspartnern.

Über die Erstauswahl mit kritischen Themen wie Branchenerfahrung, Berater-Know-How und Muss-Anforderungen etc. erfolgt die weitere Reduktion der Anbieter.

In der Detail- und Endauswahl werden in Anbieterpräsentationen und Prozessworkshops die Möglichkeiten der Standardprozesse in den ERP Systemen mit den Keyusern/Endanwendern durchleuchtet, um die favorisierten Lösung zu finden.



ERP Vertrag

Dem ERP Vertrag ist auf jeden Fall separat Aufmerksamkeit zu widmen. Dabei ist es wichtig, dass der eigentliche „Scope“ genau in einem Lastenheft festgelegt wird. Wichtig ist es, dass das Lastenheft entsprechend auch Vertragsbestandteil wird und damit bindend ist. Im Zuge der Vertragsgestaltung wird auch das ERP Implementierungsprojekt mit der Planung der genauen Inhalte, Termine/Meilensteine und Ressourcen (intern/extern) aufgesetzt.

ERP Implementierung

Für die ERP Implementierung wird meist das Einführungsmodell des ausgewählten ERP-Anbieters herangezogen. Dies ist auf jeden Fall auf die Begleitumstände des Unternehmens anzupassen, wie Größe, Branche, IT-Affinität, Projektmanagementenerfahrung etc.. Von Relevanz sind dabei insbesondere:

- Feinspezifikation
- Prototyp
- Customizing
- Formulare und Auswertungen
- Test (Prozesse, Funktionen, Integration)
- Schulungen
- Produktivstartvorbereitungen

ERP Innovation

Bei der ERP Innovation steht der kontinuierliche Verbesserungsprozess im Vordergrund. Viele Unternehmen verharren nach der anstrengenden Einführung des ERP Systems im warsten Sinne des Wortes im „Stand-by-Modus“. Es werden meist nur die notwendigen Funktionen zur Abwicklung der täglichen Geschäftsprozesse genutzt. Anwender kennen oft die vielen Möglichkeiten die eine „Standardsoftware“ bietet nicht. Weiters werden die Innovationen der Anbieter zu selten an die Anwender kommuniziert und transportiert.

Im gesamten Lebenszyklus von ERP-Systemen ist das Anforderungsmanagement von entscheidender Bedeutung. Nur durch ein strukturiertes Vorgehen können die Anforderungen aller Stakeholder in den einzelnen Phasen aufgenommen, analysiert, definiert und umgesetzt werden.

Am Ende der Innovation steht dann wieder die Standortbestimmung die einen neuen möglichen Lebenszyklus startet, denn eine weitere Ist Analyse und ERP-Strategieentwicklung impliziert nicht automatisch die Evaluierung eines neuen ERP-Systems.

Über SIS Consulting GmbH:

Als neutraler und unabhängiger Spezialist in den Bereichen Enterprise Systems (Auswahl, Evaluierung und Implementierung) begleiten wir unsere Kunden entlang der digitalen Wertschöpfungskette. Unser Beraterteam entwickelt projektspezifisch gemeinsam mit dem Kunden strukturierte Lösungsansätze auf Basis erprobter Methoden.