

# Erfolgreiche ERP-Evaluation in KMU

*Hohe Personalkosten, knappe personelle Ressourcen sowie die zunehmende Komplexität in der Geschäftsadministration fordern KMU heraus, ihre Prozesse mit einem ERP zu vereinfachen. Die grösste Hürde ist dabei meist die Evaluation selbst.*

Nicht erst seit der Corona-Pandemie stehen KMU vor der Herausforderung, ihre Geschäftsprozesse zu digitalisieren. Prädestiniert dafür ist eine standardisierte und skalierbare ERP-Software, in der die Kernprozesse in der Buchhaltung zusammengeführt werden und die sich mithilfe moderner API-Schnittstellen mit branchenspezifischer Software, E-Commerce-Plattformen oder mobilen Lösungen bedürfnisgerecht erweitern lässt.

Die grösste Herausforderung ist für viele KMU die Evaluation selbst, fehlen doch die Ressourcen, um sich mit der Thematik auseinanderzusetzen. Die Ermittlung der internen Anforderungen ist zeitaufwändig, benötigt vertiefte Kenntnisse und die Angebote sind schwer vergleichbar. Zudem fehlen in vielen KMU klar definierte Prozesse, wodurch die Auswirkungen der Digitalisierung und der Aufwand schwer einschätzbar sind. Dazu kommt, dass eine erfolgreiche ERP-Einführung immer mit einem Change Management verbunden sein sollte, was die Einbindung der Mitarbeitenden bereits im Evaluationsprozess erfordert.

## Geführter Prozess

Als Herstellerin beschäftigen wir uns seit langem mit der erfolgreichen Einführung eines ERP in KMU und haben dafür ein praxisorientiertes Vorgehen entwickelt.

### DER AUTOR



Oliver Tobler leitet die Abteilung Kundendienst und Projekte bei Proffix Software AG.

Die Grundlage bildet eine Customer Journey, in welcher für die verschiedenen Phasen die Kundenbedürfnisse analysiert und den Bedürfnissen des Anbieters gegenübergestellt wurden. Die Identifikation der Abweichungen und der geführte Prozess ermöglichen es, die Evaluation und Einführung in den folgenden Schritten agil zu gestalten.



### 1. Definition Produktumfang und Richtofferte:

Bereits bei der ersten Anfrage werden mit dem Kunden die benötigten Module und die Prozesse evaluiert und ein erster Projektrahmen gesetzt. Aufgrund vergleichbarer Projekte erfolgt die Richtofferte mit den monatlich wiederkehrenden Lizenzgebühren sowie mit den benötigten Dienstleistungsaufwänden.

**2. Analyseworkshop:** Bestandteil der ersten Richtofferte ist immer ein Analyseworkshop, der je nach Projektumfang einen halben Tag bis drei Tage dauern kann. In diesem werden alle am Projekt beteiligten Mitarbeitenden befragt und die Bedürfnisse in einem detaillierten Pflichtenheft zusammengefasst. Der Workshop löst ein aktives Change-Management aus, schafft Transparenz und verhindert Missverständnisse. Aufgrund des Pflichtenhefts wird die detaillierte Offerte erstellt.

**3. Projektplanung und -begleitung:** Erfolgt die Auftragserteilung an uns, wird die Umsetzung und der Zeitplan zu-

sammen mit dem Kunden besprochen. Während der Umsetzung werden alle Mitarbeitenden regelmässig über den Projektfortschritt und über allfällige Abweichungen im Zeitplan informiert.

**4. Projekteinführung:** In der Schlussphase des Projekts erfolgt das Testen der Software und die Mitarbeiterschulung. Nach der operativen Einführung empfiehlt es sich je nach Umfang, die Mitarbeitenden einige Tage bei der täglichen Anwendung zu begleiten.

Der grösste Benefit bei diesem Vorgehen ist für KMU, dass die Evaluation ohne aufwändige Vorarbeit direkt mit dem Anbieter in einem klar definierten Rahmen gestartet und das Projekt im festgelegten Rahmen umgesetzt werden kann. Dies spart viel Zeit und personelle Ressourcen. Dabei zeigt die Erfahrung, dass durch die detaillierte Analyse die Projekte durchschnittlich maximal +/-10% vom offerierten Preis abweichen.

DIE INHALTLICHE VERANTWORTUNG FÜR DEN ARTIKEL LIEGT BEI PROFFIX SOFTWARE AG.