

«Drum prüfe, wer sich ewig bindet!»

ERP-SOFTWARE Der Ratschlag von Friedrich von Schiller ist zeitlos. Mit der Beschaffung einer ERP-Software gehen Unternehmen wenn nicht eine ewige, so doch eine langfristige Bindung von durchschnittlich zehn Jahren ein. Eine systematische Prüfung der auf dem Markt angebotenen Software mit Hilfe eines Lastenheftes kann Fehlentscheidungen verhindern.

TEXT MICHAEL H. QUADE
UND UWE LEIMSTOLL

Mit der Beschaffung einer ERP-Software binden sich Unternehmen langfristig und die Geschäftsabläufe sowie der unternehmerische Erfolg sind ein Stück weit auch von der Software abhängig. Die wichtigste Frage, die sich vor der Einführung einer ERP-Software stellt, lautet deshalb: Welche Unternehmensaktivitäten sollen durch die Software unterstützt werden? Die Antwort auf diese Frage ist für jedes Unternehmen individuell. Je klarer jedoch die Vorstellung über die zu unterstützenden Prozesse ist, desto eher bekommt ein Unternehmen das, was es wirklich braucht.

Bei der Auswahl der richtigen ERP-Software stehen Unternehmen vor der Herausforderung, diejenige zu finden, die zu ihren Vorstellungen über die Prozessunterstützung passt. Allein auf dem Schweizer Markt tummeln sich über 300 unterschiedliche ERP-Softwareanbieter. Darin eingeschlossen sind branchenspezifische ERP-Software-Produkte, wobei die Angebote zu einzelnen Branchen wieder relativ überschaubar sind.

Unterschiedliche Vorgehensweisen

Man verschafft sich einen Marktüberblick. Dafür recherchiert man im Internet oder besucht eine Business-Software-Messe, um sich beraten und vorführen zu lassen, was heutzutage mit ERP-Software alles möglich ist. Der Vorteil ist, dass man so einen weitgehend unabhängigen Marktüberblick erhält und Produkte grob vergleichen

kann. Als Nachteil erweist sich, dass die Softwareanbieter natürlich unter Verkaufsdruck stehen und möglicherweise Marketingversprechen geben, die sie so nicht halten können.

Man informiert sich über die Software, die andere Unternehmen in der Branche einsetzen, und lässt sich von ihnen vorführen, wie sie mit Unterstützung der ERP-Software arbeiten. Ein Vorteil dabei ist, dass man so von der Erfahrung der Wettbewerber profitieren kann. Ein Nachteil kann sein, dass diese nur das zeigen, was sie als vorzeigbar einschätzen.

Man erstellt ein Lastenheft. Das Lastenheft ist die Grundlage für eine Ausschreibung und enthält die Anforderungen des Unternehmens an die ERP-Software. Das Einholen von Angeboten auf der Basis eines Lastenheftes hat den Vorteil, dass sich die Angebote leichter vergleichen lassen. Der Nachteil ist, dass die Erstellung eines Lastenheftes aufwendig ist.

Lastenheft

In den meisten Fällen lohnt sich jedoch die Erstellung eines Lastenheftes. Denn bei dessen Erstellung muss sich das Unternehmen selbst dokumentieren und reflektieren. Im Lastenheft sollen nicht nur die Anforderungen an die ERP-Software aufgeführt werden. Das Lastenheft soll den Softwareanbietern auch aufzeigen, wer die Unternehmung ist und wie sie sich sieht, wie sie arbeitet, wie sie organisiert ist und in welches wirtschaftliche Umfeld sie eingebettet.

Für die Erstellung eines Lastenheftes zur Beschaffung eines ERP-Systems

sind im Internet zahlreiche Vorlagen zu finden. Was gehört nun aber alles in ein Lastenheft für die Beschaffung einer ERP-Software? Die folgenden Inhalte sollten in Betracht gezogen werden:

Eine Beschreibung des Unternehmens: ökonomische Ziele, Unternehmens- und IT-Strategien, Geschäftspartner und Kundengruppen, Geschäftsfelder, Produkte und Dienstleistungen, Unternehmensstruktur.

Die Ausgangslage: bestehende oder neue Geschäftsbereiche und Prozesse, die zukünftig mit der neuen Software unterstützt werden sollen, inklusive der Darstellungen von Ist-Prozessen. Die Nutzergruppen, die zukünftig mit der neuen Software arbeiten sollen. Bestehendes technisches Umfeld, Hard- und Software, interne und externe Informatiknetzwerke und technische Sicherheitsanforderungen.

Die Ziele: Was soll mit der zu beschaffenden ERP-Software erreicht werden? Zum Beispiel Effizienzsteigerung durch Automatisierung, Reduktion von Medienbrüchen durch elektronischen Datenaustausch, bessere Nutzung der vorhandenen Informationen, einfa-

Es lohnt sich, der Software treu zu bleiben, für die man sich entschieden hat. Deshalb sollte sie sorgfältig ausgewählt werden.

Foto: Rainer Sturm/Pixelio.de

KOMPETENZSCHWERPUNKT E-BUSINESS

Der Kompetenzschwerpunkt E-Business ist Teil des Instituts für Wirtschaftsinformatik an der Hochschule für Wirtschaft der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW. Er erfüllt die Leistungsaufträge «angewandte Forschung und Entwicklung», «Dienstleistungen» und «Weiterbildung». Im Vordergrund steht die Perspektive des Managements, das mit der Konzeption und der Realisierung von E-Business Lösungen konfrontiert ist. Einen inhaltlichen Schwerpunkt bildet die Verzahnung von Strategie, Geschäftsprozessen und Informatik.



chere Bedienung der Software, Erfüllen von neuen gesetzlichen Vorgaben, Einführungen von neuen Produkten und Dienstleistungen.

Der Anforderungskatalog: eine Liste aller Funktionen, die die ERP-Software bieten soll. Bei jeder Funktion ist anzugeben, ob diese zwingend vorhanden sein muss oder nicht. Die Funktionen sind nach Einsatzbereichen zusammenzustellen, z.B. Debitorenbuchhaltung: Rechnungsstellung, Teilzahlungen, unterschiedliche Währungen, Mehrwertsteuersätze.

Die Soll-Prozesse: Wie sollen die Funktionen aus dem Anforderungskatalog in Zukunft genutzt werden? Hier ist es auch sinnvoll anzugeben, ob die Software schon bestimmte Prozesse standardmässig unterstützen soll oder

ob die eigenen Prozesse genauso wie angegeben unterstützt werden müssen.

Die Betriebsform der ERP-Software: Soll sie ortsunabhängig genutzt werden können – also zum Beispiel über das Internet und mittels mobiler Geräte wie Smartphones und Tablets? Hierzu ist auch anzugeben, wo man die eigenen Daten gespeichert haben möchte, im eigenen Haus oder in der Cloud.

Die Integration mit anderen Softwareprodukten: Import- und Exportmöglichkeiten zu anderen Softwareprodukten. Schnittstellen zu bereits in Nutzung stehenden Softwareprodukten, aber auch zu solchen von Kunden und Geschäftspartnern, mit denen automatisiert Daten ausgetauscht werden sollen.

Die Randbedingungen: Menge an Daten, die durch das neue System in einer bestimmten Zeit verarbeitet werden müssen. Gesetzliche Vorschriften, deren Einhaltung durch das System unterstützt werden muss. Finanzieller und zeitlicher Rahmen für die Einführung der neuen ERP-Software. Das Lastenheft ist jedoch keinesfalls ein Dokument, das einmal erstellt nicht mehr verändert werden darf. Durch die eingeholten Offerten können beim Unternehmen Impulse für neue Prozesse und Funktionen entstehen.

Lastenheft gleich Erfolgsgarantie?

Eine Erfolgsgarantie gibt es nicht. Doch mit einem Lastenheft steigt die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen die ERP-Software erhält, die es wirklich braucht. Neben dem Lastenheft gibt es weitere Erfolgsfaktoren. Das sind vor allem der Software- und der Implementierungsanbieter selbst. Auch hier ist es angebracht zu prüfen, an wen man sich bindet! Es ist legitim, von den Soft-

ware- und Implementierungsanbietern Referenzen einzufordern. Idealerweise besucht ein Unternehmen diese Referenzpersonen, lässt sich die Software im Einsatz vorführen und erkundigt sich, wie die Zusammenarbeit mit dem Anbieter verlief. Sinnvoll ist es auch, sich von den Softwareentwicklungsplänen eines Anbieters ein Bild zu machen: Welche Entwicklungen verfolgt dieser im E-Business und Mobile Business? Welche künftigen Erweiterungen plant er, um sich mit Systemen von Kunden, Geschäftspartnern aber auch mit Behörden zu verbinden? Passt dies zur eigenen Strategie?

Fazit

Das Hauptziel von ERP-Software ist es, die Abläufe im Unternehmen zu unterstützen. Ist diese Unterstützung mit einer bestimmten Software fertig implementiert, muss diese Investition amortisiert werden. Ein Wechsel zu einer anderen ERP-Software ist mit erneutem Aufwand verbunden. Oberste Zielsetzung bei der Auswahl einer ERP-Software sollte deshalb sein, möglichst lange mit dieser Software und diesem Softwareanbieter zusammenarbeiten zu wollen. Die Erstellung eines Lastenheftes gibt dabei keine Erfolgsgarantie, hilft aber, Fehlentscheidungen bei der Auswahl zu reduzieren. ■



DIE AUTOREN

Michael H. Quade, M.Sc. und Prof. Dr. Uwe Leimstoll sind Dozenten für Wirtschaftsinformatik und E-Business am Institut für Wirtschaftsinformatik der Hochschule für Wirtschaft FHNW, Kompetenzzentrum E-Business.
www.fhnw.ch/iwi/e-business

Anzeige

EASYSYS[®]
Die Business Software für Kleinunternehmen

Sparen Sie sich diese Zeit.

Jetzt kostenlos testen. www.easysys.com