

Sage X3 für die Pharmabranche

Schritt für Schritt zur passenden ERP-Lösung

Sage



Zusammenfassung

Seite 3

Die Pharmabranche der Zukunft

Seite 6

Die 6 Schritte zur passenden ERP Lösung in der Pharmabranche

Seite 8

Checklist Unternehmensstrategie

Seite 14

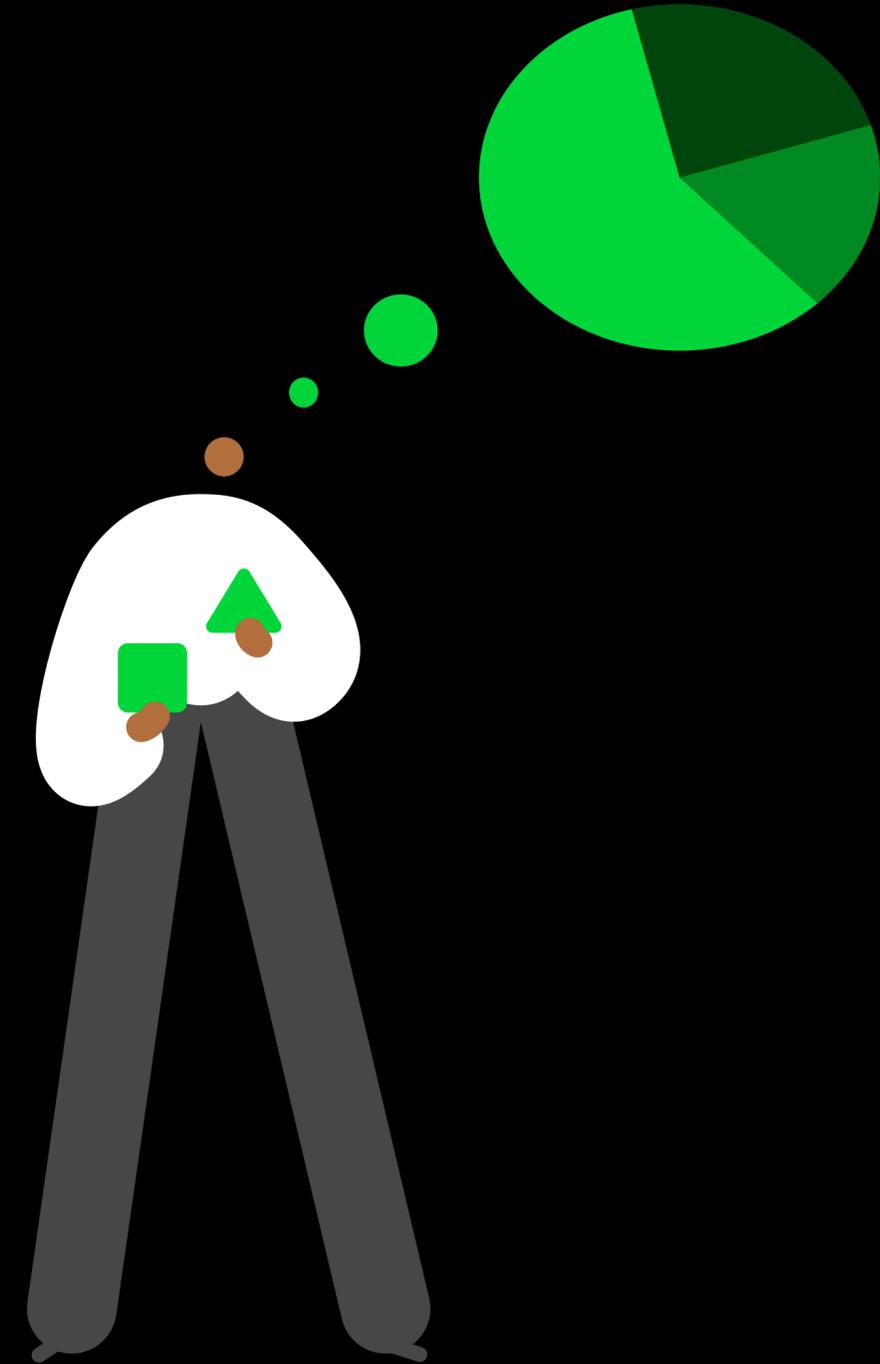
Der Auswahlprozess: Die Guten ins Töpfchen

Seite 15

Das Wichtigste zum Schluss: Die Implementierung

Seite 16

Jetzt beraten lassen!



Digital und automatisiert: Die Pharmabranche der Zukunft

Die Pharmaindustrie steht vor einem Paradigmenwechsel: Pharma Großhändler und Hersteller fokussieren traditionellerweise auf Aspekte wie maximale Patientensicherheit und überproportionale Produktqualität. Dazu kommt, dass die Unternehmen aufgrund des Arbeitnehmermangels unter Druck sind. Infolgedessen ist die gesamte Branche getrieben von Compliance-Vorschriften und Qualitätsmanagement Standards. Die gesetzlichen Anforderungen bestimmen die Geschäftsprozesse, administrative Herausforderungen und vielfältige Dokumentationspflichten binden Ressourcen. Wertschöpfende Aufgaben bleiben dadurch liegen und die Entwicklung geht zulasten wichtiger Zukunftsthemen wie Innovation oder Wettbewerbsfähigkeit. Wie kann hier ein neues ERP zur Lösung beitragen?

Sage

Abhilfe schaffen intelligente Digitalisierungslösungen, die die Pharmaunternehmen genau in den Bereichen unterstützen, die ihnen Kopfschmerzen bereiten: Bei der Bewältigung von Routineaufgaben rund um die Themen Rückverfolgbarkeit, Serialisierung, Lagerverwaltung und Qualitätssicherung.

Lückenlose Rückverfolgbarkeit aller Komponenten

Transparenz hat in der Pharmaindustrie oberstes Gebot. Das gilt sowohl für die eingesetzten Rohstoffe als auch für die produzierten Artikel. Entsprechend müssen alle Komponenten stets lückenlos nachvollziehbar sein. In der Praxis bedeutet das, dass sowohl einzelne Serien- bzw. Pharmazentralnummern (PZN) als auch ganze Chargen stets rückverfolgbar sein müssen – vom Wareneingang über die Produktion bis hin zum Abverkauf. Und zwar in Echtzeit!

Digitale Branchenlösungen verwalten, steuern und planen die Supply Chain, sodass jeder Schritt zu jeder Zeit einsehbar ist und auch entsprechend dokumentiert wird. Auf diese Weise können Großhändler, Hersteller & Co. nicht nur bei Rückrufen oder Reklamationen umgehend reagieren, Sie bewältigen dank

lückenlosen Monitorings zudem kurze Lieferfristen und halten Dienstgütervereinbarungen verlässlich ein. Auch die Beschaffungslogistik und die Retourenverwaltung profitieren davon.

Maximale Fälschungssicherheit gewährleisten

Laut Weltgesundheitsorganisation (WHO) stammen derzeit schätzungsweise zehn Prozent aller Medikamente aus illegaler Herstellung und sind somit Fälschungen. Um dem widerrechtlichen Verkauf vorzubeugen, gelten nationale und supranationale Verordnungen, die die Pharmaindustrie unter anderem dazu verpflichten, Sicherheitskennzeichnungen anzubringen und Barcode-Daten zu speichern. Der damit verbundene Aufwand, insbesondere in der Serialisierung, wirkt sich auf vielfältige interne Workflows aus, beginnend beim Qualitätsmanagement bis hin zur IT-Abteilung. Innovative Softwareanwendungen für die Pharmaindustrie sorgen dafür, dass alle geltenden Rückverfolgungsvorschriften stets eingehalten und umgesetzt werden.

Intelligente Lager- verwaltung mit Weltblick

Auch die Lagerverwaltung ist in der Pharmabranche angesichts schwer zu prognostizierender Bedarfe eine regelrechte Herausforderung. Neben Angebot und Nachfrage spielt dabei unter anderem die begrenzte Haltbarkeit – sowohl der Medikamente als auch ihrer Rohstoffe – eine zentrale Rolle.

Temperaturkontrollen sind hier ebenso erforderlich wie Mechanismen, die ein schnelles Sperren von Artikelvorräten erlauben, wenn es beispielsweise zu Rückrufen kommt. Dank mobiler Datenerfassung (MDE) haben pharmazeutische Unternehmen ihre Lagerbestände stets im Blick und können sie exakt beziffern. So sind sie maximal reaktionsfähig, beugen Fehlplanungen konsequent vor und beschleunigen administrative Workflows wie die Inventur auf ein Minimum. Gleichzeitig unterstützen digitale Lösungen die Unternehmen an wichtigen Schnittstellen, indem sie Warenein- und -ausgangskontrollen, Belegverwaltung oder Kommissionierung (teil-) automatisiert durchführen.

Bestmögliche Qualität und Verfügbarkeit

Das wirkt sich auch positiv auf das Qualitätsmanagement aus. Eigenen Angaben zufolge sind knapp zwei Drittel aller Prozesse in Pharmaunternehmen auditfokussiert. Wer dabei lückenlose Rückverfolgbarkeit, schnelle Retourenabwicklung und ein Echtzeitmonitoring der gesamten Supply Chain gewährleistet, ist bestens gerüstet für interne und externe Audits.

Zudem kann er agil auf mögliche Änderungen oder Abweichungen reagieren (Audit Trail).

Daten mit weitreichenden Potenzialen

Doch damit Frühwarnsysteme und Echtzeitüberwachung überhaupt funktionieren, bedarf es verwertbarer Daten. Und genau die fehlen in vielen Bereichen. Big Data hat das Potenzial, Einspar- und Verbesserungsmöglichkeiten offenzulegen und damit maßgeblich zur Prozessoptimierung in der Pharmaindustrie beizutragen. Schneller, effizienter und sicherer dank digitaler Prozesse. Wichtigste Voraussetzung für mehrwertstiftende Datenanalysen und effiziente Prozessketten ist eine integrierte Workflowsteuerung, die auf alle verfügbaren Informationen – auch in heterogenen IT-Systemen – zugreift und sie bedarfsorientiert bereitstellt. Entsprechende Lösungen vernetzen die zentralen Bereiche von Unternehmen, angefangen bei der Warenwirtschaft über das Rechnungswesen und die Produktionsplanung bis hin zum Customer-Relationship-Management, und ergänzen sie um pharmaspezifische Anforderungen wie lückenlose Rückverfolgung, Chargenverwaltung, Qualitätssicherung und Ähnliches.

Derzeit sind allerdings erst 8 Prozent aller Geschäftsprozesse in der Pharmaindustrie zukunftsorientiert aufgestellt. Hier besteht dringender Handlungsbedarf, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Schritt für Schritt zur passenden ERP-Lösung

So verschieden die Pharmabranche, ihre Mitarbeiter und die Produktpalette sind – für alle gilt: Der Einsatz einer geeigneten Unternehmenssoftware hilft bei der Führung des Unternehmens und bei dessen Erfolg.

Eine ERP-Lösung trägt dazu bei, das Wachstum voranzutreiben, schneller auf Veränderungen des Markts zu reagieren und so langfristig erfolgreich zu sein. Denn sie steuert sämtliche Prozesse im Unternehmen, schafft eine geeignete Informationsbasis und Transparenz über die finanzielle Situation des Unternehmens, optimiert den Handel, den Vertrieb und die Kommunikation mit den Kunden und macht Fertigungsprozesse effizienter. Die Studie „ERP in der Praxis 2018/2019“ von trovarit zeigt allerdings, dass viele Unternehmen den Aufwand einer ERP-Einführung unterschätzen: Probleme bei Datenmigration, der „Abbildung der Unternehmensprozesse“ sowie im Abklären der Anforderungen an die ERP-Software stehen an der Tagesordnung. Mit diesem Ratgeber dürfte Ihnen das nicht passieren.

Dabei wachsen die Anforderungen an ERP ständig: Industrie 4.0, Industrial IoT, servicebasierte Geschäftsmodelle, gestiegene Kundenwünsche etc. stellen neue Ansprüche an die Systeme. Um trotz Fachkräftemangel international weiter vorne mitzuspielen, braucht der Pharmahandel hierzulande weiterhin Prozessinnovationen, Liefertreue, guten Service und hohe Qualität.

Doch sind die meisten ERP-Systeme in den Unternehmen veraltet. Die trovarit-Studie bezifferte das durchschnittliche Alter der ERP Installationen auf 10,2 Jahre; 2,2 Jahre ohne Updates. Es gibt also großen Nachholbedarf bei der Modernisierung von ERP-Systemen. In den folgenden Abschnitten erläutern wir Schritt für Schritt, welche grundsätzlichen Fragen Entscheider auf dem Weg zu einer modernen ERP-Software beantworten müssen. Denn nur, wenn die **Ziele und die Unternehmensstrategie klar definiert** sind, kann die passende ERP-Lösung gefunden und ihre Einführung zum Erfolgsfaktor werden.

Grundsätzlich gilt dabei für alle Betriebe: Die Software muss zum Unternehmen passen und nicht umgekehrt.



6 Schritte zur passenden ERP-Lösung

Grundsätzlich gilt: Die Software muss zum Unternehmen passen – nicht umgekehrt.

Schritt 1: Gründe und Ziele ermitteln

Entscheiden Sie gemeinsam mit Ihren Fachabteilungen und Führungskräften sowie der IT-Abteilung. Identifizieren Sie im Team, wo in Ihrem Unternehmen Schwachpunkte und Optimierungspotenzial zu finden sind. Nur zusammen können Sie dies erkennen und richtig bewerten. Die oben genannte Klassifizierung hilft Ihnen bei der Definition Ihrer Ziele. Stellen Sie im Team die Frage: Was wollen wir mit der Einführung einer ERP-Lösung erreichen? Beschreiben Sie darauf basierend Ihre Soll-Prozesse und erfassen Sie diese in einem Lastenheft, das Ihre Anforderungen an eine Software definiert.

Schritt 2: Unternehmensstrategie prüfen und Anforderungen festlegen

Nehmen Sie Ihre Unternehmensstrategie genau unter die Lupe und beziehen Sie dabei auch die Ziele der einzelnen Abteilungen ein. Die Strategie ist wichtig für die Wahl der passenden ERP-Lösung. Notieren Sie daher alle Anforderungen an eine ERP-Lösung, die aus der Unternehmensstrategie entstehen, in Ihrem Lastenheft.

Schritt 3: Wirtschaftlichkeit überprüfen – Investitionsrechnung light

Erstellen Sie für den geplanten Softwareeinsatz eine Wirtschaftlichkeitsanalyse: Schätzen Sie dazu die Kosten der aktuellen Ist-Prozesse, den künftigen Aufwand für die Soll-Prozesse und etwaige Nebeneffekte sowie die gesamten Investitionskosten. Bei einer Cloudlösung brauchen Sie nur die laufenden Kosten einzubeziehen, denn Anfangsinvestitionen für Server und Softwarelizenzen entfallen. Gleichen Sie alle Kostenpunkte gegeneinander ab und vergessen Sie nicht, die internen Personalkosten zu berücksichtigen. So erhalten Sie eine Annäherung an die Projektrentabilität und die voraussichtliche Amortisationszeit. Bewerten Sie zudem die nicht direkt messbaren Effekte wie Transparenz, Flexibilität, Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit. Sie sind ebenso wichtig wie die wirtschaftlichen Aspekte. Wenn Kunden das Gefühl haben, Ihr Unternehmen ist nicht modern aufgestellt, kann das Auswirkungen auf die Kundenbeziehung haben. Erstellen Sie anschließend eine Gesamt-Prioritätenliste. Eine ERP-Einführung ist heute kein Riesensprojekt mehr, sondern ein agiler Prozess, der nach und nach stattfinden kann.

Schritt 4: Branchen- oder Standardsoftware?

Prüfen Sie, inwieweit Ihr Unternehmen spezielle Branchenfunktionalitäten benötigt oder ob eine Standardsoftware eher infrage kommt. Ziehen Sie hierzu auch Ihre Unternehmensstrategie in Betracht. Wie viel Dynamik und Flexibilität muss die Software abbilden können? Als Leitlinie gilt: Je spezieller, etablierter und konstanter ein Unternehmen agiert, desto besser ist eine Branchensoftware geeignet. Je dynamischer, flexibler und internationaler ein Unternehmen ist, desto besser passt eine Standardsoftware. Binden Sie auch die Hauptanwender aus den betroffenen Unternehmensbereichen ein und beteiligen Sie diese am Entscheidungsprozess. Sie sind deutlich näher am Tagesgeschäft und kennen die Prozesse oft besser als die Geschäftsführung oder ein IT-Spezialist.

Schritt 5: Architektur-Check

Alle Ansätze haben Vor- und Nachteile. Aus diesem Grund müssen sie auf Umsetz- und Finanzierbarkeit überprüft werden. Gleichen Sie dazu den Ist-Zustand Ihrer bestehenden IT-Infrastruktur und den Soll-Zustand der Anwendungsszenarien mit den Architektur- und Technologieansätzen ab. Bedenken Sie dabei auch die Vorteile des Cloud-Computings. So finden Sie heraus, welcher Ansatz oder welche Kombination am besten geeignet ist. Priorisieren Sie Eigenschaften wie Unabhängigkeit, Sicherheit, Flexibilität, Offenheit, Anschaffungs- und Betriebskosten usw. nach Ihren individuellen Maßstäben. Lassen Sie von Ihrer IT-Abteilung einen Architekturfahrplan entwickeln und wägen Sie Alternativen ab.

Schritt 6: Weiche Faktoren bewerten

Bewerten Sie auch die weichen Faktoren und schließen Sie sie in Ihren Auswahlprozess ein. Sie sind für die Entscheidung ebenso maßgeblich wie die harten Fakten, vor allem dann, wenn unterschiedliche ERP-Systeme von ihren Eigenschaften und Kosten her gleichauf liegen.

Alle Ansätze haben Vor- und Nachteile. Aus diesem Grund müssen sie auf Umsetzbarkeit und Finanzierbarkeit überprüft werden.

1. Ziele

Was soll die ERP-Lösung verbessern?

Sie versprechen sich von einer ERP-Lösung effiziente Prozesse, mehr Qualität und weniger administrativen Aufwand. Vernetzte Lösungen, Automatisierung, optimale Konfektionierung, mobile Lagerlogistik und verbesserte Prozesse im Einkauf und Verkauf sind gewünscht, aber wie bewerten?

Klassifizieren Sie Ihre Ziele

So kommen Sie in Ihrer Analyse schneller voran und vergessen keine Dimension in Ihrer Bewertung.

Rechts finden Sie Beispiele dazu.

Beispiele von Zielen





2. Passt die Software zur Unternehmensstrategie?

Gibt es beispielsweise Überlegungen sich international aufzustellen, sollte vorausschauend eine für den weltweiten Einsatz geeignete Software angeschafft werden. Ansonsten stünden sie zum Zeitpunkt der Expansion vor dem Problem, dass ihre ERP-Lösung im wahrsten Sinne des Wortes an Grenzen stößt. Grundsätzlich gilt also: Der Softwareeinsatz muss mit der Unternehmensstrategie konform gehen.

Internationale Strategie

Dazu zählen neben der Mehrsprachigkeit der Lösung vor allem auch eine länder- & währungsübergreifende Geschäftsdatenkonsolidierung in der Finanzbuchhaltung sowie die Unterstützung lokaler Gesetze. Nur dann ermöglicht das ERP-System einen Rundumblick auf das gesamte Unternehmen.

Multi-Company-Strategie

Viele mittelständische Unternehmen arbeiten nicht nur an einem Standort. Damit die ERP-Lösung den langfristigen Anforderungen gerecht wird, ist es wichtig, vorhandene oder geplante Unternehmensstrukturen zur Integration von Firmen, Werken oder Filialen auf längere Sicht zu prüfen – aber auch die Flexibilität der einzelnen Standorte zu wahren.

Branchenstrategie

Nicht zuletzt entscheiden oftmals besondere Branchenanforderungen über die Eignung einer ERP-Lösung. Der Pharmabereich hat seine eigenen Anforderungen. Auch diese müssen in der Strategie berücksichtigt werden.

Wachstumsstrategie

Nicht zu vernachlässigen ist auch das geplante Unternehmenswachstum. Nur wenn eine Software nach oben hin erweiterbar ist, also eine Skalierbarkeit aufweist, ist sie für Firmen mit starken Wachstumsbestrebungen geeignet.

Internationalität

Agieren Sie heute und zukünftig national oder international?

Standorte

Unterhalten Sie verschiedene nationale Standorte mit z. B. eigenständigen Tochterfirmen? Sollen diese integriert werden? Wenn ja, wie?

Struktur

Wie soll Ihre zukünftige Organisationsstruktur aufgebaut sein?

Positionierung

Planen Sie eine Umstrukturierung oder eine neue Positionierung?

Vertrieb

Denken Sie über die Nutzung neuer Vertriebswege und die Adressierung neuer Märkte nach?

Netzwerk

Wollen Sie Ihre Partner- und Lieferanten-Netzwerke direkt an Ihre ERP-Lösung anschließen?

Wachstum

Welche Wachstumsvorhaben haben Sie in den nächsten Jahren?

Erweiterung

Wollen Sie Ihr Unternehmen vertikal erweitern?

Tipp: Nehmen Sie sich Zeit für die Planung!

Die erfolgreichsten ERP-Einführungsprojekte sind jene, die sich im Einklang mit der organisatorischen und kulturellen Unternehmensentwicklung bewegen. Planen Sie deshalb frühzeitig. Nehmen Sie sich Zeit für Ihre Strategie und Zielsetzung.

Checklist Unternehmensstrategie

Checklist Unternehmensstrategie

Die Software muss zu Ihrem Unternehmen passen! Auch wenn der Schuh drückt und Sie mit Ihrem alten System an Grenzen stoßen: Nehmen Sie sich Zeit für die Planung und binden Sie die Key User in das Projekt ein.

3. Wirtschaftlichkeit

Rentabilität & Prioritäten

Wenn Unternehmer einen „Blick von außen“ auf ihren Betrieb werfen, werden häufig Optimierungspotenziale in den unterschiedlichsten Bereichen erkannt. Meist sind die finanziellen und personellen Mittel zu knapp, um alle Ziele und Wünsche zu erfüllen. Da hilft nur eines: Prioritäten setzen. Doch nach welchen Kriterien?

Ermitteln Sie zunächst, Ihre Erwartungshaltung in Bezug auf den Return on Investment (ROI)! Dabei sollten Sie die Investitionskosten und den tatsächlichen Nutzen in ein wirtschaftliches und zeitliches Verhältnis setzen. Die zu erwartenden positiven Effekte der Investition – zum Beispiel die eingesparten Prozesskosten oder die zusätzlich erwarteten Umsätze und Gewinne – zumindest grob geschätzt – sind den zu erwartenden Investitionskosten gegenüber zu stellen.

In der Entscheidung müssen auch diejenigen Kosten berücksichtigt werden, die sich durch den Einsatz der Software selbst ergeben: Wie groß sind Beratungsleistung, Anpassungsaufwand, Wartung und Betrieb?

Welche zusätzliche Hardware ist notwendig, sofern man sich nicht für eine ERP-Lösung aus der Cloud entscheidet und ob die Software technologisch bereits auf dem aktuellsten Stand ist oder in naher Zukunft ein Technologiewechsel ansteht?

Lassen sich bei einem Releasewechsel Anpassungen ohne großen Aufwand in das neue Release portieren oder entsteht zusätzlicher Dienstleistungsaufwand?

Erlaubt das neue System zum Beispiel auch, Anpassungen selbst durchzuführen, statt einen teuren Dienstleister zu beauftragen? Wie hoch sind also die Unterhaltskosten langfristig im Vergleich zu den aktuellen? Übersteigen die Gesamtkosten den zu erwartenden messbaren Nutzwert, rentiert sich die Projektumsetzung aus wirtschaftlicher Hinsicht nicht.

Allein die Rentabilität entscheiden zu lassen, **ist jedoch zu kurz gedacht**. Denn eine Unternehmenssoftware schafft zahlreiche Verbesserungen, die sich nicht direkt in einen monetären Wert übertragen lassen. Eine gesteigerte Transparenz, zufriedenerer Mitarbeiter und eine höhere Kundenzufriedenheit zum Beispiel. Kann ein Pharmahersteller schneller als die Konkurrenz auf neue Regularien oder Marktanforderungen reagieren und diese umsetzen, hat er einen Wettbewerbsvorteil, den er jedoch nicht direkt in Euro messen kann. Aus diesen Gründen sind Entscheider gut beraten, auch alle nicht direkt messbaren erwarteten positiven Effekte in die Priorisierung einfließen zu lassen.

4. Branchen- oder Standardsoftware?

Mit den vorangegangenen Schritten hat ein Unternehmen seine ersten Auswahlkriterien auf dem Weg zur passenden ERP-Lösung definiert und dadurch die Anzahl der in Frage kommenden ERP-Kandidaten eingegrenzt. Nun gilt es, die Softwarelösungen selbst genauer unter die Lupe zu nehmen.

Eine generalistische oder **Standardsoftware** ist funktional breit aufgestellt und deckt in ihrer Standardausstattung bereits alle Unternehmensbereiche ab – von der Finanzbuchhaltung über die Produktion, Supply Chain, den Ein- und Verkauf bis hin zum Warenbestand und Vertrieb. Dadurch ist sie sehr variabel in ihren Einsatzmöglichkeiten. Dies ist für Unternehmen mit einer starken Dynamik oder internationaler Ausrichtung vorteilhaft, weil sie ein besonderes Maß an Flexibilität benötigen. Wenn Sie noch unterschiedliche Überlegungen anstellen, wohin Sie sich entwickeln wollen oder planen, in weitere Länder zu expandieren oder ihr Geschäft vertikal auszuweiten, dann sollten Sie eher zu einer Standardsoftware tendieren. Die Software bleibt 100% updatefähig, gesetzliche Änderungen sind sofort umgesetzt und das Onboarding neuer Geschäftsfelder ist abbildbar.

Conclusio:

Für Firmen mit diversen Geschäftsfeldern sind Standardlösungen also gut geeignet, da sie alle Geschäftsbereiche und Standorte in eine Lösung mit einer gemeinsamen Datenbasis integrieren können. Sie erhalten unternehmensweite Transparenz, konsolidierte Zahlen und einen tagesaktuellen Einblick in die finanzielle Situation – auch über Landesgrenzen hinweg.

Spezial- oder Branchenlösungen werden hingegen vor allem immer dann eingesetzt, wenn Unternehmen ihr bestehendes Geschäft weiterführen und dabei ihre vorhandenen Prozesse in der gesamten Prozesskette optimieren wollen. Im Idealfall deckt die Speziallösung alle Branchenanforderungen bis in die Tiefe ab und vermeidet so Mehrkosten für Anpassungen. Sie ist dann von Vorteil, wenn sie komplett ohne Programmieraufwand zu den individuellen Besonderheiten des Unternehmens passt. Die Updatefähigkeit muss dabei geprüft werden und die Unternehmensstrategie ist vorab 100% zu klären. Die beste Pharmasoftware hilft wenig, wenn sich das Unternehmen in naher Zukunft doch dazu entscheidet ein anderes strategisches Geschäftsfeld aufzubauen und dann zu Insellösungen gezwungen wird. Auch eine vertikale Geschäftsexpansion kann dadurch erheblich schwieriger werden.

Conclusio:

Wenn Sie genau wissen, welche Ihre strategischen Unternehmensziele sind und Ihre Ziele im bereits bisher erfolgreichen Geschäftsmodell in der ERP Auswahl bei Prozess-Straffung und Effizienzverbesserung liegen, dann ist eine Branchenlösung besser.

5. Architektur & Technologie

Bei der Softwareauswahl spielen auch die Software Architektur und die jeweilige Technologie eine Rolle. Welche Ansätze gibt es? Bevor Sie einen internen oder externen IT-Berater konsultieren, sollten Sie zumindest folgendes wissen.

Cloud-, Hosting- oder Serverlösung

Public Cloudlösungen sind Standardlösungen. Alle Unternehmen in der Public Cloud haben im Groben die gleichen Funktionen. Ein Rechtesystem steuert, wer welche Module verwenden darf.

Wenn Sie zusätzlich individuelle Anpassungen benötigen und keine eigenen Server betreiben wollen, entscheiden Sie sich für eine eigene Hostinglösung oder **Private Cloud**lösung. Für eine eigene **Server**lösung sprechen ein eigenes top ausgebildetes IT Team, auf das Sie sich verlassen können. Hersteller wie Sage bieten hierfür mehrere Ausbildungsprogramme und den Zugang zu Programmcodes, wenn Ihr Team erfolgreich zertifiziert ist.

Eine **Branchensoftware** ist dann von Vorteil, wenn sie komplett ohne Programmieraufwand an die individuellen Besonderheiten des Unternehmens und an seine Prozesse anpasst ist. Wichtig ist dabei die Updatefähigkeit zu prüfen und die Unternehmensstrategie vorab zu klären und zu fixieren. Die beste Pharma-software hilft wenig, wenn sich das Unternehmen in naher Zukunft doch dazu entscheidet ein anderes strategisches Geschäftsfeld aufzubauen und dann nicht mehr in der Lage ist die Geschäftsdaten der Geschäftsfelder zu konsolidieren bzw. dadurch zu Insellösungen gezwungen wird.

Auch eine vertikale Geschäftsexpansion kann dadurch erheblich schwieriger werden. Die Vor- und Nachteile sind individuell abzuwägen.

6. Weiche Faktoren

Nutzen Sie zur Bewertung von den weichen Faktoren am besten einen Punktekatalog oder ein Standardmodell.

Egal, ob Sie sich für das Standardmodell oben entscheiden, es für sich anpassen oder einen Punktekatalog zu Rate ziehen: Bewerten Sie darin auch folgende Punkte, denn genau darin scheitern viele Unternehmen wenn sie das neue ERP einführen wollen:

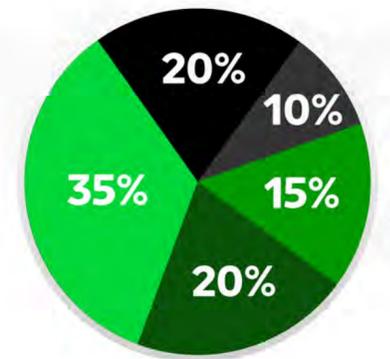
Branchenerfahrung

Hat der ERP Anbieter Erfahrungen in Ihrer Branche, können Sie mit Referenzkunden sprechen?

Investitionssicherheit

Ist der ERP Anbieter am Markt etabliert? Schließlich wollen Sie mehrere Jahre mit ihm zusammenarbeiten.

- Preis
- Beratung
- Schnittstellen
- User Experience
- Implementierung



Menschen & Service

Passen die Menschen dahinter zu Ihrem Unternehmen bzw. Ihren Mitarbeitern? Schließlich sind Sie es, die damit arbeiten müssen.

Zukunftssicherheit

Wie geht der Anbieter mit Technologie und Innovation um? Gibt es ein Cloud-Angebot, mobile Lösungen?

Implementierung

Eine ERP-Lösung einzuführen, ist nicht nur eine technische Herausforderung. Ebenso anspruchsvoll ist es, die Veränderungen unternehmerisch umzusetzen. IT Projekte erfordern für eine begrenzte Zeit von den Beteiligten Engagement. Ein Einführungsmodell soll helfen das Projekt reibungslos abzuwickeln und gibt den Ablauf vor.

Der Auswahlprozess des besten Anbieters

Bei ERP-Investitionen führt der Vergleich potenzieller Lösungen im Rahmen eines mehrstufigen Auswahlprozesses am sichersten zum Ziel. Planen Sie – je nach Projektvolumen – drei bis acht Monate zum GoLive ein!

Zuerst: „Die Guten ins Töpfchen“

Nachdem Sie Ihre Vorstellungen vervollständigt haben (Ziele, Funktionen, Technologie), starten Sie mit der Marktsondierung. Sie finden dafür alle Informationen online. Bei der Erstsuche spielen unter anderem die Investitionssicherheit, Internationalität oder Branchenorientierung eine Rolle. Nehmen Sie jetzt Kontakt auf, lassen Sie sich das Look & Feel in einer ersten online Demo zeigen und fragen Sie nach vorhandenen Referenzen.

Zwischenrunde

In der Zwischenrunde erhalten die verbleibenden Anbieter das Lastenheft mit den zentralen Geschäftsprozessen und Projektanforderungen. Es ist die Basis für konkrete Lösungsvorschläge und ein konkretes Angebot. Daraus sollten die Lizenzkosten, der Anpassungsbedarf und die Höhe der Wartungs- und Servicekosten hervorgehen. Die zwei bis drei aussichtsreichsten Kandidaten erhalten das Ticket zur Finalrunde.

Finale Präsentation - Workshop

Anders als in der Zwischenrunde werden im Finale nicht die Herstelleraussagen, sondern das tatsächliche Leistungsvermögen der Kandidaten bewertet. Um sich in einem überschaubaren Zeitraum einen Einblick zu verschaffen, verteilen die meisten Firmen Aufgaben an die Teilnehmer. Dabei geht es um komplexe Geschäftsprozesse, die innerhalb der Software abzubilden sind. Wählen Sie deshalb zentrale oder gar geschäftskritische Prozesse aus, um mögliche K.-o.-Kriterien abzu prüfen. Die Ergebnisse werden im Rahmen einer Präsentation demonstriert. Das zwingt die Anbieter, sich mit den Belangen des Unternehmens genauer auseinanderzusetzen.



Das Wichtigste zum Schluss

Mit 25 Jahren Erfahrung in der Einführung von ERP Software Projekten ist uns eines klar:
Die **Implementierung** ist der allerwichtigste Punkt.

Denn auch wenn die Planung noch toll ist, müssen Sie internen Widerständen in der Realisierung und Nutzung der neuen Software begegnen. Informieren Sie daher regelmäßig alle Beteiligten über aktuellen Stand der Planung, Realisierung & Einführung.

Sage

Planung

Der Auftrag ist raus. Es gilt einen Projektleiter zu benennen und das Grobkonzept inkl. Meilensteinplanung zu erstellen.

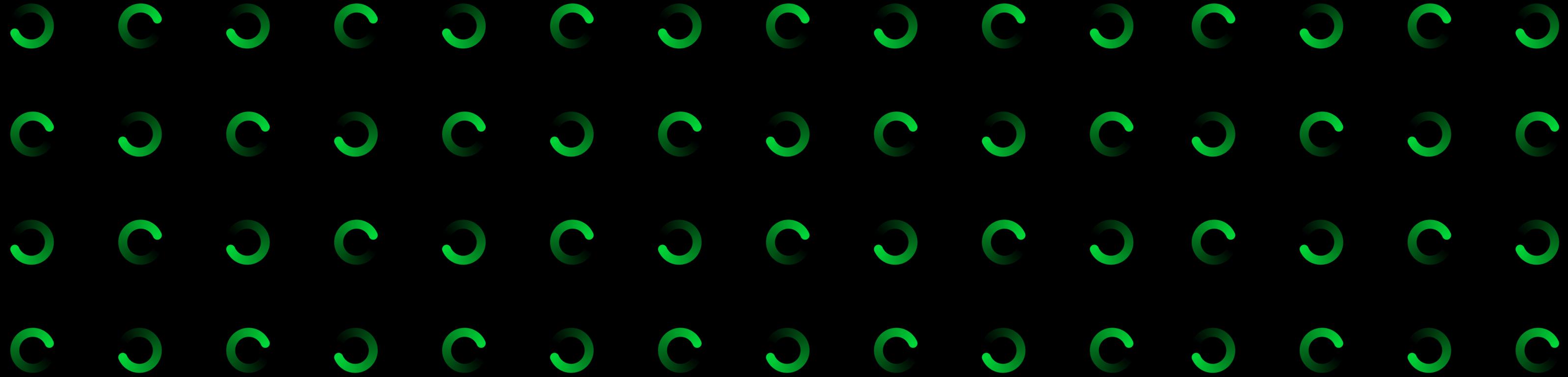
Die Kommunikation muss jetzt auf Augenhöhe statt finden. In Checklisten werden Abweichungen gegenüber der Standardausstattung und funktionale Beschreibungen fehlender Funktionen festgehalten. Seien Sie skeptisch, wenn der Anbieter zu all Ihren Anliegen sein OK gibt, denn es ist unwahrscheinlich, dass all Ihre Prozesse sofort abbildbar sind!

Realisierung

Die Realisierungsphase unterteilt sich in die Einführungsvorbereitung und die Installation. Erstere beginnt mit der Hardware- und Software-Installation. Es folgt ein Systemtest, der als Auslieferungstest zu verstehen ist. Ist eine Datenkonvertierung notwendig, werden die Daten übernommen.

Nutzung

Die Anwender im Echtbetrieb zu betreuen und zu schulen, ist gerade in der Anfangszeit notwendig, damit die Möglichkeiten der Software richtig ausgeschöpft werden. In dieser Phase werden System und Geschäftsprozesse stetig optimiert, bis es schließlich so läuft, wie gewünscht.



Sie haben Fragen?

Kontakt



Karl Zimmermann

Business Software GmbH

Primoschgasse 3
9020 Klagenfurt

+43 463 3843

kundenbetreuung@bsoftware.at

www.business-software.at



© 2022 Sage GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Sage, das Sage Logo sowie hier genannte Sage Produktnamen sind eingetragene Markennamen der Sage Global Services Limited bzw. ihrer Lizenzgeber. Alle anderen Markennamen sind Eigentum der jeweiligen Rechteinhaber. Technische, formale und druckgrafische Änderungen vorbehalten.