

iznmail Januar 2001

Größere Schuhe für den Schuster

izn dehnt inhouse-ERP-Lösung auf weitere Geschäftsfelder aus

In den mehr als drei Jahren seines Bestehens wurde das izn zu einem kompletten IuK-Lieferanten für die Niedersächsische Landesverwaltung. Das vor allem durch die Integration unterschiedlicher Dienststellen entstandene Systemhaus hat sich Mitte 2000 entschlossen, für die internen Abläufe eine "Systemhauslösung" auf Basis Navision Financials einzusetzen, die von Singhammer IT Consulting in München kommt. Ab Mitte 2001 sollen alle Unternehmensbereiche vom Einsatz dieser integrativen Lösung profitieren, die schrittweise ab November 2000 in Produktion geht.

Entscheidungsfindung

"Schuster – bleib bei deinen Leisten" war für die Geschäftsführer Uwe Mäurer und Walter Hartung das Motto für ihre Einleitung zum Workshop im März 2000 in großer Runde, der eine Entscheidung für eine neues ERP-System (ERP=Enterprise Resource Planning) für das izn vorbereiten sollte. "Natürlich könnten wir ein solches System selber auf die Beine stellen, aber ist das wirklich unsere Kernkompetenz? Wollen wir nicht von dem profitieren, was andere Häuser mit unserer Aufgabenstellung schon erarbeitet haben? Sind wir soviel anders als andere große IT-Unternehmen?" Damit war der Weg vorgezeichnet, an dessen Ende die Entscheidung des izn stehen sollte, für sich selbst eine "zugekaufte" Branchenlösung einzusetzen.

Auf der Suche nach einer modernen und flexiblen Lösung war man schon 1998 auf Navision Financials aufmerksam geworden und implementierte die aus Dänemark stammende und in Hamburg für Deutschland nationalisierte ERP-Software in den Bereichen Vertrieb, Auftragsabwicklung und Finanzbuchhaltung. In dem Maße, wie sich die Anforderungen der Auftraggeber an das izn als IuK-Dienstleister erweiterten, erwies sich die vorhandene Lösung als nicht umfassend genug: Zu viele Medienbrüche waren zu überwinden, immer mehr Geschäftsabläufe waren nicht integriert, zu viele Insellösungen musste man zulassen.

Die Tendenz war klar: Navision ist die richtige Plattform, aber jetzt muss ein Maßschuh daraus werden, mit dem man auf lange Sicht richtig gerüstet sein wird.

Nach einer eingehenden Marktanalyse traf man auf Singhammer IT Consulting in München. Dieses Unternehmen – nach eigenen Angaben Marktführer im Marktsegment IT-Unternehmen – bot als Erweiterung der vorhandenen Navision-Lösung einen Migrationspfad zu einer maßgefertigten Lösung. Singhammer konnte mit über 30 Installationen in Deutschland nicht nur die nötigen Referenzen vorweisen, sondern versprach, die vorhandene Lösung in die eigene Branchenlösung zu überführen. Unter der Leitung von Wilfried Willeke wurde ein Projektteam gebildet, das die Einführung mit Rat und Tat von Singhammer bewerkstelligen sollte.

Projektziele

Für was sollten die Schuhe nun konkret passen? Von der Geschäftsleitung und den Leitern der einzelnen Fachbereiche wurden unter anderem folgende Vorgaben gemacht:

- Schaffung von durchgängigen Geschäftsprozessen ohne Medienbrüche und/oder mehrmalige Datenerfassung
- Abbildung, Abrechnung und Steuerung der gesamten Dienstleistungen des Hauses
- Ermittlung betriebswirtschaftlicher Kennzahlen, wie sie für einen Wirtschaftsbetrieb notwendig sind
- Verursachungsgerechte Kostenzuordnung und Grunddaten für modernes Controlling und zeitnahe Managementinformationen

Lösungsumfang und Beispiele

Die von Singhammer angebotene Lösung bringt schon im Standard alle Voraussetzungen mit, um die definierten Ziele zu erreichen. Für praktisch alle Unternehmensbereiche des

izn sind Standardmodule verfügbar, die man sofort einsetzen kann oder der Grundaufbau ist so gut, dass er mit überschaubarem Aufwand auf die individuellen Bedürfnisse angepasst werden kann. Dies wird schon an der äußeren Verpackung deutlich:

Hinter den einzelnen Menüpunkten verbirgt sich ein ausgefeiltes Gesamtkonzept für ein IT-Unternehmen, der von den Stammdaten (Artikel, Ressourcen, Debitoren, Kreditoren, Fibu-Stammdaten) über Bewegungsdaten (Angebot, Auftrag, Bestellung, Vertrag, Rechnung) bis hin zum Rechnungswesen alles abdeckt. Zusätzlich zu den "normalen" Anforderungen an ein ERP-System verfügt SHL auch noch über einen Helpdesk, Dienstleistungsaufträge, Entwicklungsaufgaben, Reparaturaufträge, eine Ressourcensteuerung und über ein Projektmodul.

Projektvorgehen

Unmittelbar nach Auftragserteilung wurde ein Prototyp der Software übergeben, und das Projektteam, das sich aus Vertretern fast aller Unternehmensbereiche zusammensetzt, wurde insgesamt vier Tage an der Software geschult. Das war das Probelaufen mit dem Modell von der Stange.

Mit dem Wissen aus diesen Schulungen ging man in die Workshops, die alle Unternehmensbereiche durchleuchten und auf die Passgenauigkeit von SHL überprüfen sollten. Diese waren Ende September 2000 soweit abgeschlossen, dass sich zum einen die endgültige Eignung des Produkts weiter bestätigt hatte, und dass zum anderen klar wurde, welche Eigenschaften dem Produkt noch zu einem Maßschuh für das izn fehlten. Man hatte außerdem erkannt, in welchen Etappen man das Einlaufen vornehmen wollte. Als Teilprojekte wurden definiert:

- Einführung von SHL Standard (Verkauf, Einkauf, Dienstleistung)
- Inbetriebnahme der einzelnen Bereiche (Dienstleistung, Software-Entwicklung, Seminarmodul)
- Öffnung aller Module zum Internet hin

Die erste wichtige Etappe war Mitte Oktober die Umstellung auf den neuen Server und die Übernahme der vorhandenen Financials-Daten auf die Systemhauslösung. Das izn hatte damit die neuen Schuhe angezogen.

Das Einlaufen konnte ab diesem Zeitpunkt beginnen. Wichtige weitere Kontrollpunkte sind die Inbetriebnahme des Dienstleistungsmoduls, die ansteht, sobald die SHL Warenwirtschaft rund läuft und die Öffnung der Anwendung hin zum Internet durch Webshop und andere Web-Funktionalitäten.

Besondere Herausforderungen

Wie bei jedem neuen Schuh stehen auch bei der Einführung einer neuen Softwarelösung noch eine ganze Reihe von Eingewöhnungsschritten an, bis alles wirklich reibungsfrei passt.

Die große Anzahl der Anwender, die mit der neuen Lösung arbeiten sollen, bedeutet einen erheblichen Aufwand an Schulungen und Coaching. Besonders beim Anlaufen von neuen Modulen werden immer wieder neue Herausforderungen zu bewältigen sein.

Die Einbeziehung der gleichzeitig laufenden organisatorischen Veränderungen innerhalb des izn, die unabhängig von der Einführung der Software weitergehen, beschleunigt hoffentlich das Projekt, ohne es aus der Spur zu werfen oder auch nur zum Stolpern zu bringen. Der Aufbau von eigenen Spezialisten, die den Marsch unterstützen, muss im Gleichschritt mit den Bedürfnissen der Anwender erfolgen.

Die Dynamik der Entwicklung des izn wird es erfordern, dass die Meilensteine immer wieder überprüft werden, um das Gesamtziel nie aus den Augen zu verlieren oder das Tempo zu sehr zu verlangsamen.

Das Ablösen der auf viel Eigeninitiative der Bereiche zurückgehenden Spezial- oder Insellösungen, die bisher natürlich bisher schon maßgefertigt waren, ohne aber eine Verbindung zu den anderen Teilen zu haben, muss von allen mitgetragen und vorbereitet werden.

Nicht zuletzt muss auch immer wieder in die Überlegungen mit einfließen, welche Eigendynamik ein solches Projekt entwickelt. Die oberste Prämisse sollte deshalb immer sein, dass auch der Schuster mit seinen neuen Schuhen immer nur einen Schritt nach dem anderen machen kann. Jeder Schritt bringt uns dem Ziel näher, den Kunden ein optimales Leistungsportfolio zur Verfügung stellen zu können und dabei durch die richtigen Arbeitsmittel unterstützt zu werden.

Josef G. Böck

Singhammer IT-Consulting

Projekt Marketing

