

# 30-Minuten-Guide

## für die Planung Ihres ERP/Business IT-Projekts

---

Vorbereitung ist alles - das gilt auch für ERP, bzw. Business IT-Projekte. Vorlagen und Planungsguides gibt es für diese Vorhaben zahlreich. Doch führen all diese Vorgänge zu einem erfolgreichen Projekt? Nur wenn von Anfang an die richtigen Ziele und Kriterien festgesteckt und von der Planung bis zur Ausführung beherzigt werden, kann ein Projekt zum Erfolg werden. In unserem Guide erfahren Sie in nur wenigen Minuten, wie Sie sich vorbereiten und welche Fragen Sie beantworten sollten, um ein wirklich erfolgreiches ERP/Business IT-Projekt zu starten.

### Weiß ich, was ich suche?

Ähnlich der Metapher: „Sie suchen kein Auto, sondern eine Mobilitätslösung“ verhält es sich in Innovationsprojekten, um bewusst nicht ERP-Projekt zu sagen. Man hat den Bedarf und die Chance, etwas neu aufzusetzen und greift nach alten Mustern. Wie oft ist es uns schon so gegangen? Warum denkt man bei Business-IT sofort an ein großes, komplexes Projekt, welches alle 8-10 Jahre ein Unternehmen enorm belastet und manchmal sogar in Gefahr bringt? Unser Statement: ERP wird abgelöst durch eine neue Form der Kollaboration. ERP ist nicht mehr als Applikation zu verstehen, sondern integriert in ein größeres System. Betrachten Sie z.B. das Microsoft Ecosystem D365 im gesamten Kosmos der Azure-Cloud.

### Wie offen sind Sie, Ihr Management und Ihre IT für Cloud-Lösungen?

Bedenken Sie, dass Ihre IT einem Wechsel hin zu einer Cloud-Lösung nicht unbedingt zustimmen wird - allein schon aus Eigeninteresse. Immerhin entfallen viele IT-Jobs und damit auch interne Kosten im Cloud-Betrieb. Sprechen Sie dieses Thema intern offen an. Ihre IT kann zahlreiche - zumeist mehr business-fokussierte - Aufgaben übernehmen, die Ihrem Geschäft oft mehr Nutzen bringen. Ein proaktiver Umgang mit diesem Thema ist wichtig.

### Schaffen Sie eine ehrliche Vergleichbarkeit

Es gibt zahlreiche Total Cost of Ownership-Rechner für Investitionsgut-/ERP-Projekte, doch wer füllt diese aus? Warum errechnet ein CFO eine deutlich andere Kostensituation als ein CIO? Fakt ist, die Cloud entpersonalisiert und bietet eine höhere Sicherheit bei nachweislich niedrigeren Kosten als selbstverwaltete OnPremise-Farmen.

### Definieren Sie ein „High-Level IT-Konzept“

Erstellen Sie zur Orientierung im Vorfeld ein Konzept. Das ist zielorientierter als die Zerstreung durch viele verschiedene Gurus und Anbieter. Aus 20 Jahren Beratungs- und Anbietererfahrung lässt sich ein dramatisches Resümee ziehen. Nicht einmal 20 % der Ausschreibungen (Lastenhefte, RFI, RFP) enthalten ein Konzept aus Rahmenbedingungen und Zielen. Die Folge; völlig heterogene Anbieter treten ohne ausreichende Informationen zum Beauty-Contest an. Das auswählende Unternehmen hat enorm hohe Kosten und Aufwände, um die Eignung eines Anbieters zu beurteilen.

## Wer passt zu Ihnen? An welche Zukunft glauben Sie?

Um diese Fragen zu beantworten, sollten Sie einigermaßen auf dem neusten Stand der Technik sein. Wir empfehlen an dieser Stelle: Sprechen Sie sehr früh mit Managern der führenden Anbieter. Noch vor der Erstellung von Lastenheften (siehe nachfolgenden Punkt) sollten Sie die Chancen mit diesen Personen besprechen. Daraus ergeben sich für Sie und Ihr Unternehmen: ein IT-Konzept, Impulse zur Digitalisierung und Impulse zur Innovationssteigerung.

## Lastenhefte – oft die Basis für ein nicht erfolgreiches Projekt

Wie kommt man zu so einer provokanten Aussage, wenn doch sogar das Deutsche Institut für Normung die Begriffe Lasten- und Pflichtenheft genau definiert und das Werksvertragswesen sich darauf stützt? Längst haben innovative Unternehmen Ihre Projektmethoden umgestellt, um schneller und kosteneffizienter zu Erfolgen zu gelangen. Agile Methoden führen Menschen schneller aus der „alten Welt“. Das Prinzip ist einfach; Sie haben zunächst professionell ausgewählt – gerne auch nach lastenheftähnlichen Methoden – und lassen sich dann zu einem maximalen Level iterativ auf „das Neue“ ein. Lasten-/Pflichtenhefte nach der altbewährten Struktur lassen zu wenig Raum für Innovation und Projekte dauern sehr lang. Erfolge stellen sich zu spät ein und die Kosten entgleisen durch zu hohe Individualisierung.

## Prozesse – jeder spricht darüber, aber kaum eine Gesellschaft konzentriert sich auf Prozesse

Immer noch werden über 50 % aller ERP-Projekte über Features und Beauty-Contest-Demos angegangen. Dagegen wäre nichts zu sagen, wenn es übergeordnet Prozesstransparenz gäbe. Unsere Empfehlung, setzen Sie auf Prozesse und etablieren Sie zumindest die Must-haves von Prozesstransparenz und -Management. Digitalisierungs-Innovationen lassen sich dann leichter erkennen und effizienter umsetzen.

## Branchenkompetenz – Breite und Tiefe

Business-Systeme befinden sich heute in der Einzelfunktionalität in nahezu allen Branchen in einem hohen Reifegrad. Geht man von der These aus, dass Brancheneignung gegeben ist, gewinnt die Innovationsleistung und die Kollaborations-Fähigkeit (die Gesamtfunktionalität) signifikant an Bedeutung. Die Consultingqualität leitet sich im Wesentlichen aus dem Prozess-Knowhow ab. Die Branchenkompetenz der Beratung sollte gepaart sein, mit einem zukunftsweisenden Gesamtkonzept.

Sie wollen mehr erfahren?  
Kontaktieren Sie uns.

[kontakt@yes-es.de](mailto:kontakt@yes-es.de)