



Auf Kurs bei der ERP-Einführung:

Wie Sie erfolgreich durch die 10 größten Untiefen navigieren

Mit diesen **10 Tipps und bewährten Praktiken** gewährleisten Sie, dass Ihr ERP-Projekt im technischen Großhandel einen erfolgreichen Kurs nimmt und sicher im Hafen ankommt.

Klar definierte Projektziele und Prioritäten

Definieren Sie klare Projektziele und überprüfen Sie diese regelmäßig um eine erfolgreiche ERP-Systemimplementierung zu gewährleisten.



1

- ✓ Strukturierte Zielsetzung bietet Klarheit und Fokus
- ✓ Regelmäßige Überprüfung der Ziele

Häufige Fehler und Herausforderungen:

Die reibungslose Umsetzung des Projektes kann durch unklare Projektziele und -prioritäten behindert werden. Wenn Ziele nicht präzise definiert sind oder sich im Verlauf ändern, führt dies zu einer ineffizienten Nutzung von Ressourcen und einem Mangel an klarem Fokus. Vor Beginn des Projekts sind deutliche, abgestimmte Ziele von essenzieller Bedeutung. Diese Ziele müssen mit den übergeordneten Geschäftszielen Ihres Großhandelsunternehmens in Einklang stehen und für alle beteiligten Parteien transparent sein. Regelmäßige Überprüfungen der gesteckten Ziele ermöglichen notwendige Kurskorrekturen und die gezielte Erreichung der angestrebten Ergebnisse.

Unser Tipp:

Zu Beginn eines Projekts ist ein sorgfältig geplanter Kick-Off entscheidend, wobei externe Berater oft wertvolle Einblicke bieten. Die Analyse der Kernprozesse steht somit im Zentrum dieses Vorgehens. Der Kunde sollte daher klare Ziele für das Projekt setzen, wie beispielsweise die Steigerung der Flexibilität oder der Effizienz, der Kostensenkung und die Einführung neuer Technologien. Ebenso bedeutend ist die Festlegung der Nicht-Ziele, um bestimmte Prozesse auszuschließen. Zusätzlich empfehlen wir dem Kunden, User-Stories für die wesentlichen Prozesse zu entwickeln, um zu strukturieren, welche Prozesse von höchster Relevanz und welche optional sind.

Vielseitige Unterstützung der Geschäftsführung

Die Geschäftsführung ist entscheidend für den Erfolg eines ERP-Projekts. Sie unterstützt, finanziert, setzt Ziele und fördert den Wandel.



2

- ✓ Unterstützung fördert die Motivation der Mitarbeiter:innen
- ✓ Geschäftsleitung als entscheidender Faktor für den ERP-Projekterfolg

Häufige Fehler und Herausforderungen:

Die aktive Unterstützung der Geschäftsführung ist von entscheidender Bedeutung für den Erfolg eines ERP-Projekts im Großhandel. Sie spielt eine Schlüsselrolle bei der Bereitstellung von finanziellen Mitteln, der Festlegung von Projektzielen und der Schaffung einer positiven Kultur des Wandels im gesamten Unternehmen. Wenn jedoch die Führungsebene nicht hinter dem Projekt steht, werden wichtige Entscheidungen verzögert und es ist schwierig, die notwendigen Ressourcen zu sichern. Darüber hinaus kann die aktive Unterstützung der Geschäftsführung auch dazu beitragen, die Motivation und Beteiligung der Mitarbeiter:innen zu steigern, da sie ein klares Signal sendet, dass das ERP-Projekt von oberster Priorität ist und das Engagement aller erforderlich ist, um den Erfolg sicherzustellen.

Unser Tipp:

Es ist entscheidend, die Geschäftsführung von Beginn an in den Zielsetzungsprozess einzubinden und deren Ziele transparent zu kommunizieren. Spätestens beim Kick-Off muss sie die Leitung übernehmen, die Projektziele vorstellen und die strategische Ausrichtung verdeutlichen. Im Verlauf des Projekts ist es außerdem entscheidend, dass die Geschäftsführung Zeit und Ressourcen zur Verfügung stellt, um die Key-User:innen von ihren alltäglichen Aufgaben zu entlasten. Zusätzlich gewährleistet eine regelmäßige Teilnahme der Geschäftsführung an Lenkungsausschussmeetings, beispielsweise im Quartalsrhythmus, eine kontinuierliche strategische Lenkung und den Erfolg des Projekts.

Wirkungsvolle Ressourcenallokation

Ungenügende Ressourcenallokation, bedingt durch Budget- und Zeitmangel, führt oft zu Verzögerungen bei ERP-Projekten im Großhandel.



3

- ✓ Ungenügende Ressourcenallokation führt zu Engpässen
- ✓ Minimierung der Verzögerungen mithilfe eines erfahrenen Implementierungspartners

Häufige Fehler und Herausforderungen:

Ungenügende Ressourcenallokation stellt einen bedeutsamen Engpass bei der Einführung eines ERP-Projekts im Großhandel dar. Dieses Hindernis tritt häufig auf, wenn das Projektbudget nicht angemessen eingeplant oder auch der zeitliche Aufwand seitens der Mitarbeiter:innen nicht berücksichtigt wird. Infolgedessen treten Verzögerungen auf, da notwendige Ressourcen wie Personal oder Softwarelizenzen nicht rechtzeitig verfügbar sind. Die genannten Herausforderungen können somit das Risiko erhöhen, dass das ERP-Projekt im Großhandel anfangs nicht die erwarteten Vorteile und Effizienzsteigerungen liefert. Dies kann die Gesamtleistung des Unternehmens und seine Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigen.

Unser Tipp:

Die gründliche Ausarbeitung eines umfassenden Projektplans ist von entscheidender Bedeutung, um sicherzustellen, dass der Projektstart und der Go-Live so terminiert werden, dass sie nicht mit Urlaubszeiten oder saisonalen Hochphasen in Konflikt geraten. An diesem Punkt tritt der Digitalisierungspartner aktiv in Erscheinung, um unterstützend zu wirken. Eine realistische Zeitplanung und klare Projektstruktur sind unerlässlich, um Engpässe bei den Ressourcen zu vermeiden und einen reibungslosen Projektablauf sicherzustellen.

Effiziente Kooperation für eine gelungene Umsetzung

Durch die Kooperation mit einem erfahrenen ERP-Implementierungspartner wird eine effektive Projektstruktur und erfolgreiche Umsetzung gewährleistet.



4

- ✓ Bedarf eines transparenten Kommunikationssystems
- ✓ Transparente Kommunikation und partnerschaftlicher Ansatz

Häufige Fehler und Herausforderungen:

Ein möglicher Knackpunkt während der Umsetzung eines ERP-Systems liegt in der mangelnden Zusammenarbeit zwischen Dienstleister und Kunde. Keine einheitliche Plattform zur Erfassung und Bearbeitung von Anfragen und Problemen führt zu einer ineffizienten Gestaltung der Kommunikation. Undurchsichtige Abläufe und unklare Verantwortlichkeiten bedingen Verzögerungen und gefährden den Fortschritt der Implementierung. Ein transparentes und gut strukturiertes Kommunikationssystem zwischen Dienstleister und Kunde ist daher von entscheidender Bedeutung, um mögliche Engpässe und Probleme während der ERP-Implementierung proaktiv anzugehen und sicherzustellen, dass das Projekt reibungslos und effizient verläuft.

Unser Tipp:

Die Implementierung eines gemeinsamen Ticketsystems oder einer geteilten Aufgabenverwaltung, ergänzt durch eine transparente Dokumentation, ist ein unverzichtbarer Schritt in der modernen Zusammenarbeit. Dies gewährleistet, dass jedes Teammitglied die für seine Arbeit relevanten Informationen problemlos erhalten kann. Plattformen wie Microsoft Teams oder Sharepoint bieten die Möglichkeit zur gemeinsamen Nutzung von Dateien, die gleichzeitig bearbeitet werden können, und zur effizienten Dokumentenablage beitragen. Diese Tools fördern die Kollaboration und sorgen für eine nahtlose Informationsverteilung im Team.

Erfolgreiches Change Management

Die Ablehnung von Mitarbeiter:innen bei der Einführung stellt eine wesentliche Herausforderung für den Erfolg des neuen ERP-Systems dar.



5

- ✓ Notwendigkeit einer klaren Kommunikation
- ✓ Erfordernis eines umfangreichen Change Management-Programms

Häufige Fehler und Herausforderungen:

Die Implementierung eines ERP-Systems geht häufig mit Anpassungen der etablierten Arbeitsprozesse einher, was oft bei Mitarbeiter:innen zu Widerstand führt. Diese Bedenken könnten sich auf den Lernaufwand, die Unsicherheit bezüglich neuer Abläufe und sogar die Sorge um den Verlust von Arbeitsplätzen beziehen. Dieser Widerstand gegen Veränderungen erschwert die Einführung des Systems und verursacht ineffiziente Abläufe in Großhandelsunternehmen. Unternehmen werden daher bei der Einführung eines ERP-Systems im Großhandel vor die Herausforderung gestellt, eine transparente Kommunikation zu schaffen, um die Anliegen der Mitarbeiter:innen zu klären und ihre aktive Beteiligung zu fördern.

Unser Tipp:

Eine frühzeitige und transparente Kommunikation ab Beginn des Projekts ist entscheidend, um mögliche Ängste vor Arbeitsplatzverlust zu mindern. Bei der Auswahl der Key-User:innen ist es entscheidend, Personen zu berücksichtigen, die das Projekt unterstützen und aktiv Informationen an Mitarbeiter:innen weitergeben. Zusätzlich sollen Informationen nicht nur vor dem Go-Live bereitgestellt werden, sondern auch kontinuierlich im Arbeitsalltag und in Meetings. Es ist daher ratsam, dem Projekt einen einprägsamen Namen zu geben und einen dedizierten Kommunikationsraum zu schaffen. Regelmäßige Updates über Plattformen wie Viva Engage, die Bereitstellung einer Webseite oder spezieller Kommunikationskanäle sind hierzu empfehlenswert.

Eindeutig kommunizierte Erwartungen

Überzogene ERP-Erwartungen der Mitarbeiter:innen können Enttäuschung verursachen und erfordern realistische Kommunikation und Anpassungszeit.



6

- ✓ Klare Kommunikation von Erwartungen
- ✓ Empfehlung zur Durchführung von Schulungen und Workshops

Häufige Fehler und Herausforderungen:

Eine häufige Falle, in die Unternehmen tappen, ist die Entwicklung unrealistischer Erwartungen an die Auswirkungen des ERP-Systems. Wenn die erwarteten Vorteile nicht unmittelbar sichtbar sind, wird dies zu Enttäuschung führen. Oft wird angenommen, dass das ERP-System sofort drastische Verbesserungen in den Geschäftsprozessen des Großhandelsunternehmens bringen wird, ohne ausreichend die Zeit für Anpassungen und Optimierungen zu berücksichtigen. Diese übertriebenen Erwartungen führen zu Unzufriedenheit unter den Mitarbeiter:innen führen und den Druck auf das Projektteam erhöhen. Denn ein ERP-System allein löst keine Prozess- und Richtlinienprobleme. Stattdessen ermutigen die etablierten Best-Practice-Prozesse einer Standardsoftware zur Diskussion über vorhandene Prozesse, wobei es entscheidend ist, diese Diskussion aktiv zuzulassen.

Unser Tipp:

Die klare Definition von Zielen und Nicht-Zielen ist ein essenzieller Ausgangspunkt. Dabei spielt ein „bebuchbares Testsystem“ mit einer vorher importierten Auswahl an Kundendaten eine wichtige Rolle, um bereits in einem kleinen Maßstab die Datenübernahme zu testen. Außerdem spielt die Schulung der Anwender:innen eine entscheidende Rolle, um den Standard zu vermitteln, auf dem die Individualisierungsworkshops aufbauen. Es ist jedoch wichtig zu betonen, dass ein ERP-System allein nicht in der Lage ist, ineffiziente Prozesse oder organisatorische Schwächen zu beheben.

Effektive Einbindung der Endnutzer:innen

Die Einbindung der Endnutzer:innen von Anfang an ist entscheidend, um Prozessoptimierung und Nutzerakzeptanz sicherzustellen.



- ✓ Einbindung der Endnutzer:innen in den Prozess
- ✓ Förderung der Nutzer:innenakzeptanz und Effizienzsteigerung

Häufige Fehler und Herausforderungen:

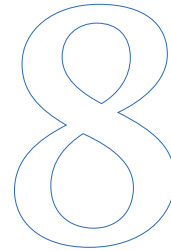
Die verspätete oder gar fehlende Einbindung der Endnutzer:innen in den Prozess hat oft weitreichende Folgen. Ihr Input, der bei der Prozessoptimierung im Großhandel ausschlaggebend ist, geht verloren. Endnutzer:innen müssen daher die Möglichkeit gegeben werden, sich frühzeitig in das Projekt einzubringen und ihr Feedback zu liefern. Diese Einbindung ist unerlässlich, um nicht nur die Umsetzung reibungslos zu gestalten, sondern auch die potenzielle Hürde der fehlenden Nutzerakzeptanz zu überwinden. Zusätzlich dazu können mangelnde Schulungen und Unterstützung für die Endnutzer:innen während der Einführungsphase zu weiteren Herausforderungen führen. Wenn Mitarbeiter:innen nicht ausreichend auf das neue System vorbereitet sind und keine klaren Richtlinien und Schulungen erhalten, kann dies zu Verwirrung und ineffizienter Nutzung führen.

Unser Tipp:

Vor dem Echtstart ist es ratsam, den Endnutzer:innen bereits erste Einblicke zu gewähren. Prozesse und Use Cases können in kurzen Videos festgehalten werden, um später als Nachschlagewerk zu dienen. Dies ist besonders hilfreich, da in Schulungen oft alles verstanden scheint, aber im Ernstfall auftretende Unsicherheiten auftreten können. Ein direkter Kontakt mit den Consultants des Dienstleisters in Form von Sprechstunden ist während des Go Live-Prozesses möglich, um Fragen der Anwender:innen zu beantworten und kleine Probleme rasch zu bewältigen. Diese Interaktion kann heutzutage über Teams erfolgen, was die Notwendigkeit langer Support-Tickets minimiert und eine schnelle Klärung ermöglicht.

Vorhandenes branchenspezifisches Know-how

Fehlendes Branchenwissen beim Partner erschwert ERP-Einführung und erfordert Verständnis und Vertrauen.



- ✓ Branchenexpert:innen für präzise Konfiguration des ERP-Systems
- ✓ Effizienzsteigerung durch Prozess-Know-how

Häufige Fehler und Herausforderungen:

Ein kritischer Stolperstein bei der Einführung eines ERP-Systems ist das Fehlen von branchenspezifischem Know-how im durchführenden Digitalisierungspartner. Wenn dieser nicht mit den spezifischen Anforderungen und Prozessen des Großhandels vertraut ist, treten Implementierungshürden auf. Wesentliche Abläufe werden unzureichend abgebildet, was zu Ineffizienzen und manuellen Arbeiten führt. Daher müssen der Implementierungspartner und das Großhandelsunternehmen die gleiche Sprache sprechen und ein gegenseitiges Verständnis entwickeln, um ein reibungsloses Projekt und eine erfolgreiche Umsetzung zu gewährleisten.

Unser Tipp:

Beim Auswahlprozess eines Dienstleisters ist es essenziell, dessen Branchen-Know-how zu berücksichtigen. Hierbei lohnt es sich, die Webseite des Dienstleisters zu prüfen und Referenzen abzufragen, um sicherzustellen, dass er Erfahrung in der spezifischen Branche hat. Vor der Vertragsunterzeichnung sollte auch die Verfügbarkeit einer standardisierten Einführungsmethodik für das Projekt überprüft werden. Darüber hinaus ist die Anwesenheit erfahrener Senior Consultants im Dienstleisterteam von großer Bedeutung, da sie das nötige Fachwissen und die Erfahrung für eine erfolgreiche Umsetzung mitbringen.

Erfolgreiche Datenmigrationsvorbereitung

Mangelnde Vorbereitung der Datenmigration kann Fehler und Betriebsunterbrechungen verursachen und den Erfolg des ERP-Projekt gefährden.



9

- ✓ Entwicklung einer klaren Datenmigrationsstrategie
- ✓ Kontrolle und Validierung der migrierten Daten

Häufige Fehler und Herausforderungen:

Ein Hindernis bei der ERP-Einführung im Großhandel betrifft die unzureichende Vorbereitung der Datenmigration. Eine unerfahrene oder mangelhafte Planung führt dazu, dass Daten inkorrekt oder unvollständig übertragen werden, was zu Problemen und Betriebsunterbrechungen führt. Eine gründliche Datenmigration und Tests vor der Einführung sind erforderlich, um ein effizientes und störungsfreies ERP-System sicherzustellen und um nachträgliche Korrekturen zu vermeiden. Eine sorgfältige Vorbereitung und Planung für die Datenmigration sind entscheidend, um diese potenziellen Probleme zu minimieren und eine erfolgreiche ERP-Einführung zu gewährleisten.

Unser Tipp:

Eine sorgfältige Zeitplanung ist entscheidend, da Altdaten umfassend bereinigt und validiert werden müssen. Ein bewährter Ansatz ist, die Daten zunächst in das Testsystem zu integrieren, ausführlich zu überprüfen und erst dann in das Produktivsystem zu übertragen. Bei großen Datenmengen empfiehlt sich die Nutzung von Webservices für den Import, da herkömmliche Methoden wie Excel hier ineffizient sind. Der Digitalisierungspartner muss Erfahrung in Datenübernahme-Strategien haben, um den Kunden kompetent zu beraten. Dies umfasst die Bereitstellung von Konfigurationspaketen, in die der Kunde seine Daten einfügt, gefolgt von einem Import und Evidenztests. Bei großen Datenmengen ist daher die Verwendung von Webservices unerlässlich, da herkömmliche Methoden hier an ihre Grenzen stoßen.

Klare Support-Strategie nach dem „Go Live“

Ein unzureichender Support kann den Projekterfolg beeinträchtigen und die Effizienz des ERP-Systems verringern.



10

- ✓ Relevanz eines durchdachten Support-Konzepts
- ✓ Klare Ansprechpartner bei Fragen und Unklarheiten

Häufige Fehler und Herausforderungen:

Ein kritischer Aspekt, der häufig übersehen wird, betrifft das mangelnde Support-Konzept nach dem „Go Live“ einer ERP-Implementierung. Oft liegt der Fokus während der Vorbereitung und Durchführung auf den technischen und organisatorischen Aspekten des Systems, wodurch die langfristige Betreuung nach dem eigentlichen Start vernachlässigt wird. Nach dem „Go Live“ treten erfahrungsgemäß verschiedene Anpassungsbedarfe und unerwartete Herausforderungen auf, die eine kontinuierliche Unterstützung erfordern. Ohne ein fundiertes Support-Konzept stehen Unternehmen vor der Gefahr, in eine Phase der Unsicherheit und Ineffizienz zu geraten. Mitarbeiter:innen haben Schwierigkeiten, sich an das neue System zu gewöhnen, auftretende Probleme könnten nicht angemessen behandelt werden, und es fehlt an klaren Ansprechpartner:in für Fragen und Unterstützung.

Unser Tipp:

Der Kunde muss klare Zuständigkeiten festlegen, um den Support effektiv zu organisieren. Dies umfasst die Definition des 1st-Level-Supports innerhalb des Unternehmens und die Festlegung, wer befugt ist, Tickets beim Dienstleister einzustellen. Der Dienstleister sollte eine eigene Supportabteilung mit definierten Leistungen wie Reaktionszeiten und festen Supportzeiten haben, um den Projektleiter:in zu entlasten. Eine Supportabteilung ermöglicht die Aufgabenverteilung auf mehrere Schultern und gewährleistet eine kontinuierliche Betreuung, auch in Abwesenheit der Projektleiter:in. Zusätzlich eignet sich ein buchbarer Service mit einem Customer Success Manager als Ansprechpartner:in.

Fazit



- ✓ Klare Zielsetzungen sind der Schlüssel zur Effizienz und zum Erfolg.
- ✓ Die Sicherstellung von Führung, Kulturwandel und Akzeptanz ist von höchster Bedeutung.
- ✓ Change-Management und Schulungsmaßnahmen für Endnutzer:innen sind entscheidend.

Die Implementierung eines ERP-Systems im Großhandel ist zweifellos eine komplexe Angelegenheit, bei der die nahtlose Abstimmung verschiedener Faktoren von entscheidender Bedeutung ist. Die Vielzahl an Prozessen, Daten und Anforderungen, die in diesem Geschäftsbereich existieren, erfordern eine sorgfältige Planung und Umsetzung. Dabei treten zahlreiche Herausforderungen auf, angefangen von der Auswahl des richtigen ERP-Systems bis hin zur reibungslosen Integration in bestehende Abläufe.

Dieses Whitepaper bietet eine wertvolle Guideline, um die geläufigsten Herausforderungen zu identifizieren und bereits im Implementierungsprozess zu erkennen. Es hilft Unternehmen, die Fallstricke und Probleme frühzeitig zu identifizieren, was zu einer effizienten und erfolgreichen ERP-Implementierung führt und hilft, langfristig von den Vorteilen dieses Systems zu profitieren.

Sind Sie bereit, von den Vorteilen eines ERP-Systems zu profitieren?

Wir stehen Ihnen gerne zur Seite, um Sie bei der Implementierung zu unterstützen und die passende Lösung für Ihr Unternehmen zu finden.

Kontaktieren Sie uns jetzt!

+43 50 83830
welcome@navax.com

NAVAX