



FIT

IT Solutions.
Simplified.

FIT WHITEPAPER

SAP Business Value Consulting

Mehrwerte durch mehr Werte schaffen

Viele mittelständische Unternehmen sind beim ersten Blick auf die Angebotspalette von SAP überfordert: SAP ERP, Business All-in-One (BAIO), SAP CRM, SAP SCM, SAP Business One und viele weitere Komponenten und Lösungspakete. Doch was davon ist für das eigene Unternehmen relevant? Womit lassen sich Prozesse optimieren, sodass in der Fertigung messbare Effekte wie verkürzte Durchlaufzeiten, verbesserte Maschinenauslastung oder minimierte Lagerbestände entstehen? Was kostet eine SAP Software, die den eigenen Anforderungen entspricht?

Erfahrene Business-Value-Berater der Freudenberg IT können hier wertvolle Hilfe leisten, um das individuelle Optimierungspotenzial auf der Basis einer fundierten Methodik zu identifizieren. Und sie unterstützen mittelständische Fertigungsunternehmen bei der Entwicklung eines individuellen Lösungskonzepts, das die Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig stärkt. Mit angepassten Templates und vielfach bewährten SAP All-in-One- vorkonfigurierten Lösungspaketten können die Spezialisten für Business Value Consulting von Freudenberg IT auf schnellem Wege Mehrwerte durch mehr Werte schaffen. Als Value-Added Reseller für SAP ERP, SAP BAIO oder SAP Analytics bietet Freudenberg IT Kunden auch die Möglichkeit zum Lizenzerwerb an.

Mega-Auswahl birgt Herausforderungen

SAP besitzt nach eigenen Angaben mehr als 250.000 Kunden in rund 190 Ländern. Darunter sind immer mehr mittelständische Firmen, die mit integrierten SAP-Lösungen ihre Geschäfts- und Produktionsprozesse enger miteinander zu verzahnen. Das breite Funktionsspektrum mit seinen zahlreichen Möglichkeiten birgt jedoch große Herausforderungen: Nur wenn die SAP-Komponenten perfekt aufeinander abgestimmt und präzise an den individuellen Bedarf im Unternehmen angepasst sind, kann sich das Potenzial der Standardsoftware voll entfalten. Und nur dann wird unnötige Komplexität vermieden, sodass sich die SAP-Landschaft jederzeit flexibel an neue Marktanforderungen anpassen lässt. Zudem hat die Auswahl der richtigen Softwarelösungen auch Einfluss auf die Lizenzkosten. Wir helfen Ihnen dabei, das richtige Lösungspaket zu finden und kostengünstig über FIT zu lizenzieren.

Beim SAP Business Value Consulting der Freudenberg IT profitiert der industrielle Mittelstand von profundem SAP-Know-how in Kombination mit fertigungsspezifischer Prozesskompetenz. Denn die Freudenberg IT stammt selbst aus der mittelständischen Fertigungsindustrie und begegnet Kunden stets auf Augenhöhe. Mit ihrer offenen, kooperativen Beratungsmethodik lassen sich gemeinsam pragmatische Lösungen finden, die sehr schnell zu greifbaren Ergebnissen führen. Getreu der Firmenphilosophie IT Solutions. Simplified.

Business Value Consulting

Auf Geschäftsprozessebene Handlungsfelder und Potenziale im Unternehmen aufzuzeigen, zu erkennen und zu realisieren: Mit dem methodischen Ansatz Business Value Consulting unterstützt die Freudenberg IT Unternehmen mit Benchmarks, Prozessberatung und -modellierung sowie der Implementierung optimierter Prozesse. Dazu werden in drei Schritten die Potenziale ermittelt, das Lösungskonzept entwickelt und die Software-Infrastruktur implementiert oder aktualisiert. So entsteht anhand von Value Management, Value Workshop und Value Implementation ein Mehrwert mit einem konkreten Nutzen für das Geschäft.

Schritt 1: FIT Value Management

Wie kann ein Unternehmen den Nutzen eines Projekts um bis zu 60 Prozent überschreiten? Warum setzen andere Unternehmen fast doppelt so viele Projekte bei gleichem Budget um?

Mittelständische Unternehmen stehen heute vor zahlreichen Herausforderungen. An erster Stelle stehen Wachstum und Kostendruck. Aber auch neue Technologien führen zu höheren Anforderungen in den Bereichen Flexibilität und Mobilität, Integration und Standardisierung. Heute ist ein umfassendes, optimal auf die individuellen Bedürfnisse abgestimmtes Wertschöpfungsnetzwerk nötig, um im globalen Wettbewerb bestehen zu können.

Das FIT Value Management identifiziert und bewertet die Geschäftspotenziale in den Business-Prozessen entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Als Hilfsmittel dienen der FIT Vergleichswerte aus dem SAP-Performance-Benchmarking-Programm und der Anwendung SAP Value Lifecycle Manager, eine umfangreiche Datenbank von 12.000 Teilnehmern von 3.500 Kunden aus 25 verschiedenen Industrien. Mit Hilfe dieser Datenbank-gestützten Business Benchmarks lassen sich beispielsweise eventuelle Defizite in der Lagerlogistik anhand konkreter Zahlen erkennen. Beim Value-Management-Ansatz arbeitet die FIT als SAP-Experte für den Mittelstand Hand in Hand mit dem Kunden. Am Ende des umfassenden Analyseprozesses steht ein einzelner Business Case oder ein Fahrplan zur Identifizierung von Mehrwerten, eine so genannte Value Roadmap. Die Resultate diskutiert die FIT mit dem Kunden und legt gemeinsam mit ihm mögliche Handlungsfelder für den FIT Value Workshop fest.

Dieser Benchmark relevanter KPIs und Best Practice-Szenarien zur Identifizierung der Handlungsfelder lässt sich sowohl bei Kunden durchführen, die bereits SAP-Software nutzen, als auch bei Neukunden. Es spielt also keine Rolle, ob bereits eine integrierte SAP-Lösung im Unternehmen im Einsatz ist oder nicht. Vor allem im Mittelstand besteht nach den Erfahrungen von FIT noch großer Nachholbedarf. Unabhängig vom jeweiligen Status Quo kann jeder Kunde jederzeit anfangen, einen konkreten Mehrwert für sein Business zu generieren.

Schritt 2: FIT Value Workshop

Auf Basis des FIT Business-Checks entwickelt die FIT im zweiten Schritt konkrete Lösungsszenarien und bewertet diese. Dazu wird die aktuelle Infrastruktur mit der möglichen integrierten Lösung verglichen und einer umfassenden Kosten-Nutzen-Analyse unterzogen. Ergänzt wird diese Prüfung mit einer Roll-Berechnung. Aus diesen Evaluierungen ergeben sich Empfehlungen, welche Alternativen umgesetzt oder verworfen werden sollten. Dabei benennt die FIT den durch die Prozessoptimierung realisierbaren Wert in Euro. Davon abhängig entwickelt die FIT definierte Workshops, in denen gemeinsam mit dem Kunden aussichtsreiche Lösungsansätze durchgesprochen werden. Der Value Workshop legt dabei den Fokus auf die Technologie- und Prozessberatung sowie die Implementierung von SAP-Tools in einer Art Baukastenprinzip. Aus den Prozessen mit dem höchsten Nutzwert wird im Anschluss ein entsprechendes Fachkonzept erstellt.

Zum Beispiel besitzt ein Kunde eine klare SAP-Strategie. Er möchte aber neue Software implementieren oder seine Systeme verbessern, um die existierende inhomogene Infrastruktur in verschiedenen Lokationen oder Projekten durch die Einführung von Templates zu standardisieren. Die Business-Zielsetzung ist zwar bekannt, aber die Details zur Vorgehensweise noch nicht vollständig definiert. Im Workshop wird geklärt, wie viel SAP-Standardisierung gefordert ist, wie viele SAP Templates in den verschiedenen Lokationen nötig sind und welche existierenden Best Practices sich übernehmen lassen. Anschließend entwickelt FIT mit dem Kunden für die Priorisierung der Aktivitäten eine Roadmap, die Aufwände quantifiziert, die Gesamtkosten kalkuliert sowie die Lösungsoptionen bewertet. Daraus ergibt sich eine Value Map mit einer Liste an Maßnahmen, die konkreten Mehrwert erzeugen.

Schritt 3: FIT Value Implementation

Nach dem Workshop und der Festlegung auf die zu implementierenden Lösungen geht es an die Systemintegration entlang der Prozesskette. Hier werden die bewerteten Szenarien und Value Roadmaps in konkrete Implementierungspläne inklusive Kosten und Zeitachse umgewandelt. Die FIT gibt dabei Empfehlungen, welche Projekte und Lösungen welche Priorität haben sollten, um die gesteckten Ziele bestmöglich zu erreichen. Die verschiedenen KPIs, der ROI sowie der quantitative und qualitative Nutzen wurden bereits im Value Workshop ermittelt. Für die Umsetzung der konkreten Vorschläge stehen drei Varianten für die Art der SAP-Implementierung zur Verfügung: Greenfield, Global Template und All-in-One.

- Bei der **Greenfield Implementierung** wird sozusagen auf der grünen Wiese eine vollständig neue, individuelle Lösung entwickelt. Es gibt keine vorgedachten Muster oder verwendeten Standardlösungen. Eine eigenständige Systeminstallation bietet in der Regel keinen Mehrwert durch Synergien, da in den verschiedenen Lokationen unterschiedliche Standards eingesetzt werden. Dafür lassen sich spezielle Kundenanforderungen optimal erfüllen, wenn auch mit hohem Aufwand für Entwicklung und Konfiguration sowie dem Abgleich mit dem Bedarf.
- Das **Global Template** ist eine Art Mustervorlage für eine SAP-Anwendung. Sie erleichtert zwar das weltweite Ausrollen von SAP-Applikationen, muss jedoch für die Bedürfnisse des Unternehmens angepasst werden (z. B. rechtliche Anforderungen, Schnittstellen). Nach dem Customizing lässt sich das Muster in verschiedenen Lokationen und Ländern wie USA oder China relativ einfach übernehmen, wodurch der Kunde dort ad hoc Geschäfte betreiben kann.
- Die **SAP Business-All-in-One-Lösungen** bieten vorkonfigurierte Szenarien mit sämtlichen benötigten SAP-Anwendungen für derzeit 24 verschiedene Branchen. Dazu gehören unter anderem Maschinen-/Geräte-/Komponentenbau, Logistikdienstleister, Versorgungswirtschaft, Handel, Bauwirtschaft oder die Automobilindustrie. Die SAP All-in-One-Lösungen werden zwar ebenfalls an die Bedürfnisse des jeweiligen Unternehmens angepasst, dabei sind aber über alle Lokationen hinweg mindestens 80 Prozent der eingeführten Prozesse standardisiert und maximal 20 Prozent individuell. Somit wird ein möglichst hoher Mehrwert erreicht.

SAP Einführung in der Praxis

Die FIT geht bei der Einführung und Anpassung der SAP Templates stets nach einer gleichartig strukturierten Methodik vor: Im ersten Schritt legt sie die Organisation fest, also das Business Process Owner Team und das Key User Team sowie die Approval- und Change Management-Prozesse. Der zweite Schritt besteht aus der SAP-Konfiguration. Darunter zählen ein stringentes Customizing, unternehmensweit einheitliche Konventionen, Nummernkreise und Stammdaten sowie Konventionen für Customizing und Tabellen. Nach dem Entwickeln von Prototypen und des grundlegenden Designs werden die zentralen Entscheidungen für die SAP Templates getroffen.

Dazu gehören:

- **Projektvorbereitung** inklusive SAP-Projektorganisation, Initiierung und Planung Startup, Definition der Anforderungen, Festlegung Budget und Projektplan, Trainingsvorbereitung und Kickoff-Meeting
- **Blueprint** inklusive Status- und Zielanalyse, Vorbereitung Datenmigration und Start der Dokumentations-Konfiguration

- **Realisierung** inklusive vollständiger Konfiguration, Entwicklung funktioneller Spezifikationen, Vorbereitung und Durchführung der Unit-Tests
- **Letzte Vorbereitungen** inklusive Integrationstests, Datenmigration und Freigabe für Go-Live
- **Go-live** inklusive Start von Live-Betrieb und Support sowie Projektabschluss

Der dritte Schritt, die möglichst lückenlose Dokumentation der Geschäftsprozesse, beschreibt die Templates, Prozessabläufe, Best Practices sowie Verantwortlichkeiten für die Rollen und Standards.

Erfolgsfaktoren

Um eine SAP-Einführung oder -Aktualisierung erfolgreich zu gestalten, ist eine standardisierte Projektmethodologie nötig. Doch zusätzlich spielen Soft Skills wie Führungseigenschaften, Kommunikation, Beziehungspflege, kulturelle Aspekte und die Qualität der Zusammenarbeit eine mindestens ebenso wichtige Rolle.

Weitere Erfolgsfaktoren sind:

- **die verwendeten SAP-Templates:** so viele Mustervorlagen wie möglich und so wenige Änderungen für gesetzliche Vorgaben oder Lokalisierungen wie nötig.
- **Projektorganisation:** Remote Support für Template-bezogene Fragen durch die zentrale IT-Abteilung und zuverlässige Unterstützung durch die Unternehmenszentrale.
- **Know-how-Transfer:** Enge Einbindung und Training von geeigneten Key Usern und aktives Change Management für die gesamte Organisation.
- Klare Fokussierung auf **Projektziele** und eindeutige Definition von **Rollenmodellen**.

Vor dem Hintergrund, dass die FIT-Experten vom SAP Value Management die Projekte bis zum Abschluss begleiten, analysieren und die erzielten Ergebnisse dokumentieren, verfügt der Kunde über eine solide Basis für die fortlaufende Verbesserung seiner Geschäftsprozesse. Schließlich kann die FIT sämtliche Beratungs- und Implementierungskompetenzen aus einer Hand bieten. Im ersten Schritt erhält der Kunde dann KPIs für die Nutzenberechnung, im zweiten bewertete Umsetzungsszenarien mit Zeit- und Kostenplan sowie im dritten die standardisierte Implementierung.

Aus Kundensicht betrachtet ist das: **IT Solutions. Simplified.**