

Tool-gestützt das passende ERP-System und den richtigen Implementierungspartner auswählen



Die richtige betriebswirtschaftliche Software (ERP) und den passenden Implementierungspartner – beides hat der Halbleiterhersteller X-FAB über die Auswahlplattform IT-Matchmaker gefunden. Jürgen Frisch hat darüber mit dem IT-Leiter Dr. Thomas Döring, dem Projektverantwortlichen Jannis Menzel und dem Trovarit-Consultant Jürgen Bosch gesprochen.

Bitte beschreiben Sie das Unternehmen X-FAB.

Thomas Döring: X-FAB ist ein führender Hersteller in der Auftragsfertigung von Halbleitern im Analog/Mixed-Signal and MEMS-Bereich. Diese werden auf sogenannten Wafern gefertigt. Unsere Kunden nutzen die Produkte beispielsweise im Automotive-, Industrie-, Consumer- oder im Medical-Bereich. Bei uns sind 4.200 Mitarbeiter an sechs weltweit verteilten Standorten tätig.

Worum ging es in Ihrem Projekt mit Trovarit?

Jannis Menzel: Wir hatten jahrelang Microsoft Dynamics AX im Einsatz. Nach dem Auslaufen der Herstellerwartung für dieses System haben wir in einem zweistufigen Prozess zunächst nach einer neuen betriebswirtschaftlichen Standardsoftware gesucht und dann nach

einem IT-Dienstleister, mit dem wir dieses System einführen. Weil der Anbietermarkt sowohl bei den ERP-Lösungen als auch bei den Implementierungspartnern sehr groß ist, haben wir beide Auswahlverfahren zusammen mit Trovarit durchgeführt. Bei der Systemauswahl hat SAP S/4 HANA das Rennen gemacht, beim Implementierungspartner haben wir uns für Camelot ITLab entschieden.

Trovarit nutzt für die Auswahl einer ERP-Lösung und des Implementierungspartners jeweils das Werkzeug IT-Matchmaker. Wie funktioniert dieses Tool?

Jürgen Bosch: Der IT-Matchmaker ist eine Sammlung von Software- und Datenbankwerkzeugen, die Trovarit entwickelt hat, um die passende ERP-Lösung und zudem den passenden Dienstleister für eine Implementierung oder für eine Migration zu finden. Im IT-Matchmaker sind Daten zu den ERP-Systemen und den IT-Dienstleistern hinterlegt, beispielsweise Branchenreferenzen, Mitarbeiterzahlen, SAP-Zertifizierungen und die bevorzugte Projektmethode. Diese Informationen bilden die Basis für den ersten Auswahlschritt. Um die Pflege und Aktualisierung dieser Daten kümmert sich bei Trovarit eine eigene Abteilung. Der IT-Matchmaker wurde 2001 entwickelt und hat daher einen hohen Reifegrad. Aktuell erweitern wir dieses System mit Funktionen Künstlicher Intelligenz.

Die Auswahl eines Implementierungspartners mit dem IT-Matchmaker läuft in mehreren Phasen ab. Wie sehen diese aus?

Jürgen Bosch: Wir starten mit einem relativ breiten Ansatz und suchen zunächst aus der Datenbank passende Kandidaten heraus. In der nächsten Phase bekommen diese Kandidaten einen Request for Information, also eine Leistungsanfrage. Dann gleichen wir die Informationen der Anbieter mit den Anforderungen des Kunden ab, um weiter zu selektieren. Im nächsten Schritt gehen wir mit



JÜRGEN BOSCH
Senior Consultant
Trovarit AG

einem Lastenheft weiter ins Detail und arbeiten in Fokusthemen mehrere Schwerpunkte heraus. Nach dem Abgleich dieser Daten kommen wir auf eine geringe Zahl von gut passenden Kandidaten. In der letzten Phase geht es dann in die Vertragsverhandlungen. Hier sind dann meist nur noch zwei Kandidaten im Rennen.

Welche Voraussetzungen muss ein SAP-Dienstleister erfüllen, damit er gut zu X-FAB passt?

Der erste Erfolgsfaktor war es, dass X-FAB bereit war, alle für die Auswahl notwendigen Schritte und Aufwendungen zu übernehmen. Es ist wichtig, sämtliche Punkte abzuarbeiten und nichts wegzulassen. Ein zweiter Erfolgsfaktor war die Objektivität aller Beteiligten im gesamten Verfahren. Sehr hilfreich war auch die gute Mitarbeit der Geschäftsleitung im Projekt.

Jannis Menzel: Wir haben im Entscheidungsprozess mehrere Kriterien abgeklopft: Einerseits die Größe des Beratungshauses, die Anzahl der SAP-Berater und die Standorte. Auch die SAP-Zertifizierungen und die Referenzen in der Halbleiterbranche waren für uns sehr interessant. Der nächste Punkt waren die Projektmethodologie und die verwendeten Werkzeuge, die uns der SAP-Partner vorgeschlagen hat. Der dritte große Punkt waren weiche Faktoren wie beispielsweise die Arbeitsweise und die Fähigkeiten des Kernteams. Um die Schlüssel-

personen kennenzulernen haben wir einen gemeinsamen Workshop veranstaltet. Zu guter Letzt ging es noch um kommerzielle Faktoren wie Tagessätze und die Möglichkeit von Nearshoring und Offshoring.

Wie schwierig war es für Sie, sich in die Begriffe der SAP-Welt einzuarbeiten?

Jannis Menzel: Da wir jahrelang mit einem Microsoft-System gearbeitet haben, war der

Weil der Anbietermarkt sowohl bei den ERP-Lösungen als auch bei den Implementierungspartnern sehr groß ist, haben wir beide Auswahlverfahren zusammen mit Trovarit durchgeführt. Bei der Systemauswahl hat SAP S/4 HANA das Rennen gemacht, beim Implementierungspartner haben wir uns für Camelot ITLab entschieden.



JANNIS MENZEL
Project Manager New ERP
X-FAB Global Services GmbH



DR. THOMAS DÖRING

Director for Global IT
X-FAB Global Services GmbH

Es ist uns tatsächlich sehr wichtig gewesen, den Kontakt zu anderen Firmen aus der gleichen Branche zu suchen, die entweder ein ähnliches Auswahlprojekt oder eine ähnliche Implementierung gemacht haben, und die in ihrem Projekt vielleicht schon weiter sind. Hilfreich waren auch die Kontakte, die Trovarit in den Auswahlprozess gebracht hat.

Umstieg in die SAP-Welt für uns relativ aufwändig. Wir hatten allerdings in der vorherigen Systemauswahl bereits erste Begrifflichkeiten und Schlagworte aus der SAP-Welt kennengelernt. Trotzdem war uns Vieles neu, und wir hatten jede Menge Learnings zu absolvieren.

Wie zufrieden waren Sie mit dem Auswahlverfahren über den IT-Matchmaker und was war für Sie der größte Erfolg des Projekts?

Jannis Menzel: Insgesamt sind wir sehr zufrieden. Der größte Erfolg des Projekts besteht für uns darin, dass der Entscheidungsprozess für uns und alle anderen Stakeholder sehr gut nachvollziehbar war. In der letzten Auswahlphase waren noch zwei Dienstleister im Rennen, und wir waren uns sicher, dass wir mit beiden gut arbeiten können. Schließlich haben wir einen Implementierungspartner gefunden, der sehr viel SAP-Know-how hat und die speziellen Painpoints von X-FAB im Projekt adressieren kann.

Was waren aus Sicht von Trovarit die größten Erfolgsfaktoren im Projekt?

Jürgen Bosch: Der erste Erfolgsfaktor war es, dass X-FAB bereit war, alle für die Auswahl notwendigen Schritte und Aufwendungen

zu übernehmen. Es ist wichtig, sämtliche Punkte abzarbeiten und nichts wegzulassen. Ein zweiter Erfolgsfaktor war die Objektivität aller Beteiligten im gesamten Verfahren. Sehr hilfreich war auch die gute Mitarbeit der Geschäftsleitung im Projekt. Positiv aufgefallen ist mir weiterhin, dass X-FAB im gesamten Projekt sowohl intern als auch extern sehr kommunikativ agiert hat.

Was muss ein Unternehmen unbedingt leisten, damit ein solches Auswahlverfahren erfolgreich verläuft?

Jürgen Bosch: Wichtig ist die Akzeptanz für Expertise von dritter Seite. Die Unternehmen müssen bereit sein, unsere Leistungen, unser Netzwerk und unsere Expertise



zu nutzen und zudem eine neutrale Meinung gelten lassen. Nur dann kann Trovarit steuernd eingreifen.

Welche Tipps gibt X-FAB Unternehmen, die ein ähnliches Projekt starten?

Jannis Menzel: Experten wie Trovarit helfen mit ihrer Branchenkenntnis und mit ihrem Marktüberblick enorm dabei, ein solches Projekt Compliance-gerecht zu gestalten. Ein neutraler externer Partner steigert die Qualität des Auswahlverfahrens, wenn es zum Beispiel um ein Review von Dokumenten oder einen Workshop mit einem Kandidaten geht.

Wie wichtig sind persönliche Kontakte?

Thomas Döring: Es ist uns tatsächlich sehr wichtig gewesen, den Kontakt zu anderen Firmen aus der gleichen Branche zu suchen, die entweder ein ähnliches Auswahlprojekt oder eine ähnliche Implementierung gemacht haben, und die in ihrem Projekt vielleicht schon weiter sind. Hier haben wir gutes Feedback bekommen, auf welche Punkte wir achten müssen. Das hat uns sehr geholfen. Ein Netzwerk ist an dieser Stelle sehr wichtig. Hilfreich waren auch die Kontakte, die Trovarit in den Auswahlprozess gebracht hat.

Auf einen Blick

Das Unternehmen: X-FAB Silicon Foundries stellt Halbleiter her. Haupttätigkeitsfeld sind kundenspezifische integrierte Analog- und Mixed-Signal-Schaltkreise für die Automobil-, die Medizinindustrie sowie industrielle Anwendungen. X-FAB fertigt auch Halbleiter auf Siliziumkarbid-Basis. Die Produktion findet in mehreren weltweit verteilten Werken statt.

Das Projekt: X-FAB hatte bislang mit Microsoft Dynamics AX gearbeitet. Nach dem Auslaufen der Herstellerwartung für diese Lösung suchte das Unternehmen eine neue betriebswirtschaftliche Standardsoftware (ERP) und einen gut zu ihnen passenden Implementierungspartner. Das Rennen machten SAP S/4HANA und Camelot ITLab.

Die Hürden: Der Markt für ERP-Lösungen und Implementierungspartner ist sehr groß. X-FAB kam aus der Microsoft-Welt und hatte mit SAP-Systemen keine Erfahrung.

Die Lösung: Trovarit hat mit dem Werkzeug IT-Matchmaker geeignete Lösungen und IT-Dienstleister identifiziert und dann in einem strukturierten Auswahlverfahren zusammen mit X-FAB die am besten passende ERP-Lösung und den richtigen Implementierungspartner ausgewählt.

DER AUTOR



JÜRGEN FRISCH

Redakteur
IT-Matchmaker®.news

O-TÖNE



Die Highlights des Interviews finden Sie auch in unserer Podcast-Reihe unter www.trovarit.com/sap-partner-guide.

