

Schnell und fundiert die ERP-Software migrieren



Eine betriebswirtschaftliche Software (ERP) in sechs Monaten auswählen und in weiteren sechs Monaten komplett implementieren: Das hat der Maschinenbauer Maximator zusammen mit Trovarit geschafft. Die Bausteine für diesen Erfolg: Das Unternehmen hat sich bei den Geschäftsabläufen eng an den Vorgaben des Anbieters orientiert, die nötigen Mitarbeiter für das Projekt freigestellt und die Stammdaten bereinigt.

Im Sauseschritt: „Gerade einmal sechs Monate haben wir gebraucht, um unser neues ERP-System einzuführen, berichtet Dr. Alexander Müller, Geschäftsführer von Maximator. „Das Auswahlverfahren davor war genauso schnell. Dabei haben wir uns für die Auswahl viel Zeit genommen, weil uns wichtig war, dass die Kombination aus System und Support passt. Trotzdem war unser Projekt in Rekordzeit abgeschlossen.“

Der Thüringer Maschinenbauer ist ein mittelständisches Familienunternehmen und ein Marktführer in der Hochdrucktechnik. Das Unternehmen stellt Pumpen, Kompressoren, Ventile und Fittings sowie Druck-erzeugungssysteme für Hochdruckanwendungen her. Die angestammten Märkte sind Öl und Gas. Zukunftsthema ist ein Fokus auf Wasserstoff.

Im Altsystem fehlten Funktionen und Support

Als Bestandslösung hatte Maximator ein ERP-System von Infor im Einsatz. „Wir hatten ein System, das unsere Belange nicht

Gerade einmal sechs Monate haben wir gebraucht, um unser ERP-System einzuführen. Das Auswahlverfahren davor war genauso schnell.



DR. ALEXANDER MUELLER
Geschäftsführer
MAXIMATOR GmbH

gut abgedeckt hat, wir waren nicht zufrieden mit dem Support, und unsere Mitarbeiter hatten ein großes Wissensdefizit im Umgang mit dem System, was zu zusätzlicher Frustration führte“, erinnert sich Geschäftsführer Dr. Alexander Müller. Da Infor nicht alle gewünschten Funktionen zur Verfügung stellte, hatte der Maschinenbauer mehrere Satellitensysteme im Einsatz, die funktionale Lücken geschlossen haben. „Wir hatten einen Wildwuchs an zusätzlicher Software, die nur teilweise mit Infor kommuniziert hat“, berichtet Henry Brix, ERP-Verantwortlicher bei Maximator. „Das war schwierig, denn ERP sollte ja im Idealfall das führende System sein, dem sich alle anderen Module unterordnen oder sich zumindest dort eingliedern. Bei der Neuauswahl haben wir nach einem System gesucht, das perspektivisch alle Satelliten ablöst.“

Auf die Idee, die Software-Auswahl und Implementierung zusammen mit dem Consultinghaus Trovarit durchzuführen, kam Dr. Müller anhand früherer Projekte: „Uns war klar, dass wir bei der Auswahl und Implementierung externe Hilfe brauchen. Die Trovarit kannten wir von früher. Außerdem haben uns die dortigen Berater angeboten, vor der Migration auf die neue Lösung die Stammdaten zu bereinigen und zu harmonisieren. Das ermöglichte uns einen Start ohne Datenmüll.“

IT-Matchmaker leitet die Systemauswahl

Trovarit nutzt für die Auswahl und das Implementieren einer ERP-Lösung die Plattform IT-Matchmaker: „In unserer Datenbank, in der sehr viele Anbieter mit ihren Stärken und Schwächen hinterlegt sind, recherchieren wir, welches System sich für einen gegebenen Einsatzzweck besonders gut eignet“, berichtet Jürgen Bosch, Senior Consultant bei Trovarit. „Nach der Auswahl nutzen wir den IT-Matchmaker als organisatorisches Hilfsmittel, um die Projektaufgaben wie Datenübernahme, Management, Aufgabenbewertung bis hin zur Risikoanalyse abzubilden und jeweils mit konkreten Terminen zu hinterlegen.“

Maximator ist mit dem IT-Matchmaker sehr gut zurechtgekommen, wie der Projektverantwortliche Henry Brix berichtet: „Diese

Die Plattform IT-Matchmaker war für uns von unschätzbarem Wert, weil sie bereits in der Auswahlphase all unsere Anforderungen an ein ERP-System sichtbar gemacht hat.



HENRY BRIX

Project Manager Business
Software and Lean Production
MAXIMATOR GmbH

Plattform war für uns von unschätzbarem Wert, weil sie bereits in der Auswahlphase alle Anforderungen an ein zukünftiges ERP-System sichtbar gemacht hat. Die Consultants von Trovarit haben alle Anforderungen auf der Ebene der Fachbereiche abstrahiert und konkretisiert. Wir brauchten am Anfang etwas Übung, um uns in das System reinzudenken, aber nach kurzer Zeit konnten wir uns gut durchstrukturieren.“

Lean Management und Modularisierung als Hürden

Im Migrationsprojekt gab es laut Jürgen Bosch mehrere Hürden: Zum einen sollten Auswahl und Implementierung so schnell wie möglich ablaufen. Zum anderen gab es zwei inhaltliche Hürden, nämlich Lean Management und eine Modularisierung der Produkte. Beim dem ursprünglich vom Autohersteller Toyota praktizierten Konzept Lean Management geht es darum, ineffiziente Abläufe in der Fertigung zu eliminieren und zudem die Lagerhaltung soweit wie möglich zu reduzieren. Der Begriff Modularisierung bezeichnet das passgenaue Zusammenspiel eines Produktkonfigurators mit der Fertigungsplanung. Das Ziel: Ein Kunde stellt sich in einem Online-Shop ein individuelles Produkt zusammen, und die einzelnen Materialien und Fertigungsschritte wandern mit Standard-Arbeitsplänen in die Produktion. Sowohl das



Für ein ERP-Projekt ist ein klares Commitment der Geschäftsleitung unabdingbar.



BERTHOLD LÜTTICKE

Senior Consultant
Trovarit AG

Lean Management als auch die Modularisierung bildet Maximator in Folgeprojekten ab. Damit das später auch klappt, mussten die Consultants die Anforderungen bereits bei der Auswahl der Lösung berücksichtigen.

Den Auswahlprozess hat Trovarit mit den klassischen ERP-Anbietern für den Maschinenbau gestartet und im nächsten Schritt Anforderungen und Leistungen im Detail abgeglichen. Im Rennen waren Anbieter wie Abas, APplus, Infor, PSI und auch die SAP. Die Walldorfer haben es in der Auswahl unter die letzten zwei gebracht. Den Auftrag haben schließlich die IFS und der Fürther Implementierungspartner Flexicode bekommen.

Die Key User bestimmen die Endauswahl

Wichtig für die spätere Akzeptanz des neuen Systems ist laut Maximator Geschäftsführer Dr. Alexander Müller, dass die Auswahl nicht top down erfolgt, sondern dass die Mitarbeiter

aus den Fachabteilungen dabei eine starke Stimme haben: „Wir haben den Key Usern die Möglichkeit gegeben, sich um die 20 ERP-Systeme genau anzusehen, um diese Auswahl dann später auf acht Systeme zu verdichten. Im letzten Schritt waren noch IFS, Microsoft und SAP im Rennen. Die Key User haben uns gesagt, dass sie gerne IFS hätten, und die Geschäftsführung hat zugestimmt.“

Das Implementieren des ERP-Systems hat sechs Monate gedauert. Die Einführung startete im Juli 2024, der Go-Live war im Januar 2025, und seitdem läuft der Betrieb praktisch reibungslos. Angesichts der beschriebenen Hürden war die Projektdauer sehr kurz. Jürgen Bosch sieht zwei Erfolgsfaktoren für dieses Tempo: „Maximator hat sich beim Abbilden der Geschäftsprozesse sehr eng an die vom ERP-System vorgegebenen Standards gehalten. Zudem hat der Maschinenbauer die erforderlichen Mitarbeiter aus den Fachabteilungen für das Projekt freigestellt, so





JÜRGEN FRISCH

Redakteur
IT-Matchmaker®.news

dass diese sich schnell und effizient in die Methodik einarbeiten konnten.“ Auch Geschäftsführer Dr. Alexander Müller sieht den Verzicht auf eine kundenspezifische Anpassprogrammierung als Erfolgsfaktor: „Wir haben uns vom Implementierungspartner vertraglich zusichern lassen, dass wir im System keine Individualprogrammierung wollen, sondern so weit wie möglich am Standard des Herstellers bleiben.“

Da der Erfolg jeder Business-Software stets vom Input abhängt, war auch die Qualität der Stammdaten ein wichtiger Faktor. Hier gab es bereits vor der Migration einiges zu tun, wie Trovarit Consultant Berthold Lütticke berichtet, der sich im Projekt um die Prozesse gekümmert hat: „Die Daten in den Altsystemen waren sehr problembehaftet. Das kam daher, dass vorher mehrere Module

im Einsatz waren, die Vertrieb, Einkauf und Buchhaltung jeweils anders genutzt haben. Das Harmonisieren und Bereinigen war ein hoher Aufwand. Um das zu stemmen haben wir ein Team aufgesetzt, in dem Mitarbeiter von Maximator, vom Implementierer Flexicode und von der Trovarit beteiligt waren.“

Fokus auf Kernfunktionen und schlanke Prozesse

Für Unternehmen, die diesen Projekterfolg wiederholen wollen, hat Henry Brix zwei Tipps parat: „Die Auswahl und das Implementieren eines ERP-Systems ist sehr komplex und hat weitreichende Folgen für ein Unternehmen. So etwas sollte man nicht aus dem Bauch heraus entscheiden, sondern als Resultat eines fundierten und strukturierten Prozesses. Beim Implementieren sollte man sich auf die Kernfunktionalitäten beschränken und keine eierlegende Wollmilchsau anstreben. Je schlanker die abgebildeten Geschäftsprozesse sind, desto einfacher und intuitiv ist ein System zu bedienen. Folgerichtig ist man dann in seinen Geschäftsprozessen sehr transparent unterwegs.“

Trovarit-Consultant Berthold Lütticke verweist auf das Engagement der Führungsebene: „Für ein derart umfangreiches ERP-Projekt wie bei Maximator ist ein klares Commitment der Geschäftsleitung unabdingbar. Das zeigt sich beispielsweise daran, dass Ressourcen schnell freigegeben und Mitarbeiter bei Bedarf vom Tagesgeschäft freigestellt werden. Oder auch darin, dass gelebte Prozesse, die sich im neuen ERP-System nicht ohne weiteres wie bisher abbilden lassen, ohne großen Aufwand umdefiniert und an den Herstellerstandard angepasst werden.“

„Dass Kunden bereit sind, sich auf das Know-how und die Erfahrung eines externen Dienstleisters zu verlassen, reicht alleine nicht aus“, wie Jürgen Bosch berichtet. „Wenn die Consulter das Unternehmen verlassen, müssen die Mitarbeiter aus den Fachabteilungen das erworbene Wissen in ihren Prozessen verankern, um den Betrieb des Systems in Zukunft stabil halten zu können.“

In unserer Datenbank, in der sehr viele ERP-Anbieter mit ihren Stärken und Schwächen verzeichnet sind, recherchieren wir, welches System sich für einen Kunden am besten eignet.



JUERGEN BOSCH

Senior Consultant
Trovarit AG