

Referenz – ERP-Neuausrichtung bei der Fertigteilwerk Rathenow GmbH

Kurzüberblick:

Unternehmen: Fertigteilwerk Rathenow GmbH

Branche: Betonfertigteile / Bauzulieferer

Unternehmensgröße: ca. 20 Mitarbeitende

Ausgangslage: historisch gewachsene, fragmentierte und medienbruchgeprägte IT-Landschaft

Ziel: zukunftsfähige ERP-Neuausrichtung mit strategischer Perspektive

Kernherausforderung: Unter hohem Zeitdruck musste eine tragfähige ERP-Zielarchitektur definiert werden – ohne interne ERP-Expertise und ohne Raum für Fehlentscheidungen.

Genutzte Module:

- ✓ Matching Engine (automatisierte Vorauswahl)
- ✓ Selection Portal (End-to-End-Abbildung des Auswahlprozesses)
- ✓ Beratung (methodische und strategische Begleitung)

Ausgangslage & Herausforderung

Das Fertigteilwerk Rathenow ist ein spezialisiertes Betonfertigteilwerk mit hoher Fertigungstiefe und stark individuellen Anforderungen – von der Planung über die Produktion bis hin zu Lieferung und Montage.

Die bestehende IT-Landschaft war über Jahre historisch gewachsen und durch unterschiedliche Einzellösungen geprägt. Medienbrüche, manuelle Abstimmungen und fehlende durchgängige Prozesse erschwerten zunehmend die tägliche Arbeit und stellten ein Risiko für die zukünftige Entwicklung des Unternehmens dar.

Zusätzlich bestand erheblicher Zeitdruck, da eine langjährige Mitarbeiterin mit zentralem Prozess- und Systemwissen das Unternehmen verließ. Ziel war es daher, Wissen zu sichern und gleichzeitig eine tragfähige, zukunftsfähige Systemlandschaft aufzubauen.

Die Geschäftsführung suchte daher keinen isolierten Softwarewechsel, sondern eine strukturierte, zukunftsorientierte ERP-Entscheidung, die sowohl individuelle Anforderungen als auch begrenzte interne Ressourcen berücksichtigt.

Warum ein klassischer Auswahlansatz nicht ausreichte

Gerade bei strategisch relevanten ERP-Entscheidungen stoßen klassische Auswahlansätze systematisch an ihre Grenzen – insbesondere in kleineren, produzierenden Unternehmen ohne interne ERP-Spezialisten.

Typische Schwächen klassischer Vorgehensweisen sind:

- Herstellerbias durch frühe Anbieteransprache oder Empfehlungen aus dem Umfeld,
- eine zu frühe Einschränkung des Lösungsraums, bevor Anforderungen ausreichend geschärft sind,
- sowie fehlende Vergleichbarkeit, da Systeme oft auf Basis von Präsentationen, nicht auf strukturierter Bewertung beurteilt werden.

Im konkreten Fall hätte ein solcher Ansatz nicht nur Zeit gekostet, sondern das Risiko erhöht, eine Fehlentscheidung zu treffen oder zukunftsfähige Optionen gar nicht erst zu betrachten.

Erforderlich war daher ein Auswahlansatz, der den Lösungsraum systematisch betrachtet, Anforderungen strukturiert entwickelt, Herstellerneutralität sicherstellt und Entscheidungen auf nachvollziehbarer Vergleichbarkeit basiert.

Schritt 1: Automatisierte Vorauswahl mit der Matching Engine

Zu Projektbeginn wurde die Find-Your-ERP Matching Engine eingesetzt, um innerhalb kurzer Zeit einen objektiven Überblick über den relevanten ERP-Markt zu erhalten. Ziel war es, die Marktkomplexität frühzeitig zu reduzieren und eine Ausgangsbasis für den weiteren Auswahlprozess zu schaffen.

Die automatisierte Vorauswahl diente bewusst nicht als finale Entscheidung, sondern als strukturierte Orientierung unter Zeitdruck.

Kundenstatement – Matching Engine:



Der schnelle Überblick über den Markt war für uns extrem hilfreich. Innerhalb kurzer Zeit hatten wir relevante Anbieter, Referenzen und einen Überblick über Schwerpunkte der Systeme – das hätte man manuell nicht leisten können.

Schritt 2: Strukturierte ERP-Auswahl im Selection Portal

Aufbauend auf der Vorauswahl wurde das gesamte ERP-Auswahlprojekt im Find-Your-ERP Selection Portal abgebildet. Von der weiteren Anforderungsverfeinerung über Ausschreibung, Vorbereitung und Durchführung der Anbieterpräsentationen bis hin zu Kostenvergleich und Vertragsanalyse wurden alle Schritte zentral dokumentiert und nachvollziehbar gesteuert.

Das Selection Portal fungierte dabei als zentrales Arbeits- und Entscheidungsinstrument und ermöglichte jederzeit Transparenz über den Projektstand – insbesondere für die Geschäftsführung.

Kundenstatements – Selection Portal:



Wir hatten jederzeit einen klaren Überblick über den Stand des Projekts. Gerade für uns als Geschäftsführung war es wichtig, jederzeit nachvollziehen zu können, wo wir stehen.



Die Struktur im Selection Portal hat uns durch den gesamten Prozess getragen. Man konnte jederzeit wieder einsteigen und wusste sofort, was der nächste Schritt ist.

Von der ERP-Auswahl zur ganzheitlichen Transformationsperspektive

Parallel zur ERP-Auswahl wurde bewusst eine stufenweise ERP-Einführung mitgedacht und konzeptionell ausgearbeitet. Hintergrund war die realistische Einschätzung, dass eine sofortige, vollständige Einführung („Big Bang“) unter den gegebenen Rahmenbedingungen weder zeitlich noch organisatorisch sinnvoll umsetzbar gewesen wäre.

Als kleines, produzierendes Unternehmen mit begrenzten personellen Ressourcen, hoher operativer Auslastung und gleichzeitigem Wissensabfluss bestand das Risiko, den laufenden Betrieb durch eine zu ambitionierte Einführung zu destabilisieren. Das stufenweise Vorgehen ermöglichte es hingegen, die Einführung zeitlich beherrschbar, organisatorisch machbar und inhaltlich klar zu priorisieren.

Konkret wurden dadurch zentrale Risiken reduziert:

- Zeitliche Risiken, da Einführungsschritte realistisch geplant und aufeinander abgestimmt werden konnten,
- Organisatorische Überforderung, indem nur die jeweils relevanten Bereiche gleichzeitig betroffen waren,
- Umsetzungsrisiken im Tagesgeschäft, da Stabilität und Handlungsfähigkeit erhalten blieben.

Gleichzeitig entstand ein klarer positiver Fokus: Die Einführung wurde gezielt auf jene Prozess- und Funktionsbereiche ausgerichtet, in denen kurzfristig und mittelfristig der größte betriebliche Mehrwert zu erwarten war. Diese Priorisierung beeinflusste auch die Systementscheidung selbst – bewertet wurden nicht nur funktionale Anforderungen, sondern insbesondere die Fähigkeit der Systeme mit der strategischen Entwicklung des Unternehmens mitzuwachsen.

ERP-Expertise trifft Prozess: Rolle der Beratung

Die begleitende Beratung übernahm eine gezielt unterstützende und einordnende Rolle. Neben der toolgestützten Strukturierung des Auswahlprozesses wurde bewusst Domänen- und Branchenexpertise aus dem produzierenden Umfeld eingebracht – insbesondere bei der Ableitung, Schärfung und Priorisierung der Anforderungen. Dabei floss auch die langjährige ERP-Erfahrung von Dr. Benedict Bender ein, der den Auswahlprozess mit praxisnaher Einschätzung und Marktkennntnis begleitete.

Die Berater standen dem Unternehmen als verfügbare Sparringspartner zur Seite: nicht als dauerhafte Projektinstanz, sondern punktuell dort, wo Erfahrung, Marktkennntnis und fachliche Einordnung erforderlich waren. Dadurch konnten Anforderungen realistisch bewertet, Optionen sinnvoll eingeordnet und zentrale Weichenstellungen abgesichert werden.

So entstand weder ein reines Tool-Projekt noch ein klassisches Beratungsprojekt, sondern ein integrierter Ansatz aus strukturierendem Tool-Einsatz und gezielter ERP-Expertise. Ergebnis war nicht nur eine fundierte ERP-Auswahl, sondern eine tragfähige Entscheidungs- und Transformationsperspektive – mit einem angemessenen Kosten-Nutzen-Verhältnis, da Beratungsaufwand, Projektlaufzeit und organisatorische Belastung konsequent auf den tatsächlichen Mehrwert ausgerichtet wurden.

Ergebnis

Am des Projekts stand nicht nur eine zukunftsfähige Cloud-ERP-Zielarchitektur, sondern vor allem strategische Klarheit über die weitere digitale und organisatorische Entwicklung des Unternehmens.

Die Geschäftsführung verfügt nun über eine belastbare Entscheidungsgrundlage, die technologische Optionen, individuelle Prozessanforderungen und die realistisch verfügbare organisatorische Leistungsfähigkeit zusammenführt. Damit wurde es möglich, ERP nicht isoliert als IT-Projekt zu betrachten, sondern als gezielt steuerbares Element der Unternehmensentwicklung.

Zugleich entstand eine tragfähige Umsetzungslogik, die auf die spezifische Situation des Fertigteilwerks zugeschnitten ist: schrittweise, priorisiert und mit klarer Fokussierung auf jene Prozessbereiche, in denen kurz- und mittelfristig der größte betriebliche Nutzen zu erwarten ist.

Der strukturierte Ansatz erwies sich insbesondere unter hohem Zeitdruck als entscheidender Erfolgsfaktor – sowohl zur Sicherung von Wissen als auch zur Reduktion von Entscheidungs- und Implementierungsrisiken.

Kundenstatement:

In der kurzen Zeit wäre ein solch strukturierter Auswahlprozess ohne diese Kombination aus Tool, Portal und Beratung kaum möglich gewesen. Für uns war das der entscheidende Faktor.

Der Referenzfall zeigt, dass auch kleinere Unternehmen mit begrenzten Ressourcen von einem professionell strukturierten Auswahlprozess profitieren können – insbesondere dann, wenn Wissen gesichert, Entscheidungsrisiken reduziert und eine tragfähige Grundlage für die weitere digitale Entwicklung geschaffen werden muss.