

## Fallstudie „System-Partnerschaft“ – Auswahl und Einführung eines Warenwirtschaftssystems in der Büromöbelbranche

### Ausgangssituation

Die schwierige Marktentwicklung, die mangelhafte Funktionalität des bisherigen Warenwirtschaftssystems und der Rückzug des bisherigen Systemanbieters führten zur Gründung der „System-Partnerschaft“, einer Interessengemeinschaft aus mehr als 60 Büromöbel-Fachhändlern.

Zielsetzung dieses Zusammenschlusses war ...

- ...die Definition, Optimierung und Standardisierung von internen Prozessen
- ...die Erstellung eines Pflichtenheftes zur Auswahl eines Warenwirtschaftssystem
- ...die Überwachung der Umsetzung der spezifischen Anforderungen im neuen System durch den ausgewählten Software-Partner
- ...die Sicherstellung der reibungslosen Einführung der neuen Software
- ...der Know-how Transfer zwischen den Fachhändlern

Zur Sicherstellung der professionellen Durchführung des Projekts und zur Vertretung der Interessen der Fachhändler wurde die Managementberatung Quest Consulting mit der Projektdurchführung beauftragt.

### Inhalte

Im Rahmen des Projektes wurden mehrere Phasen durchlaufen (Abb. 1).

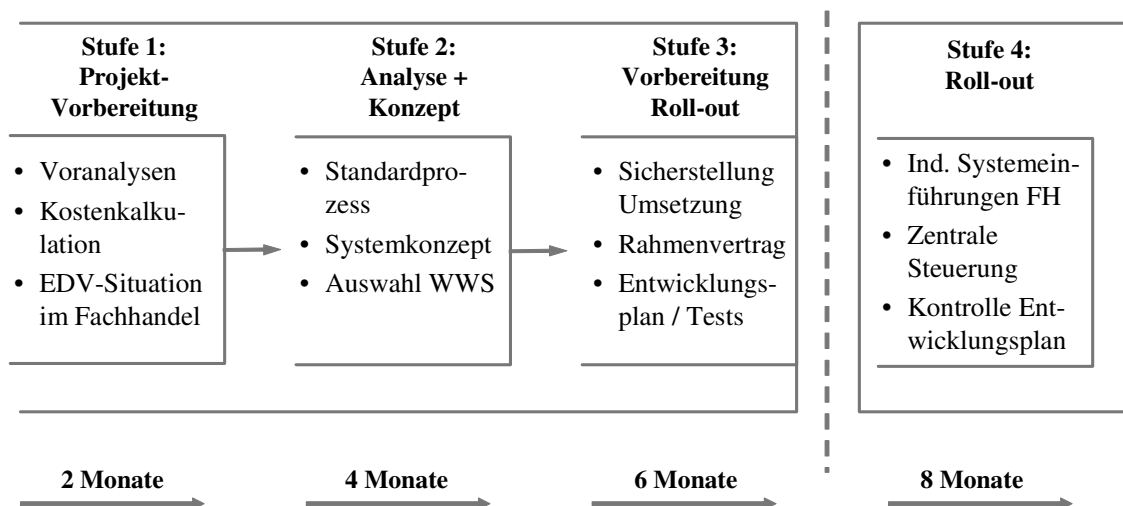


Abb.1: Projektstufen „System-Partnerschaft“



Dabei lag der Schwerpunkt der ersten beiden Stufen auf der fundierten Auswahl eines neuen Warenwirtschaftssystems (Abb. 2).

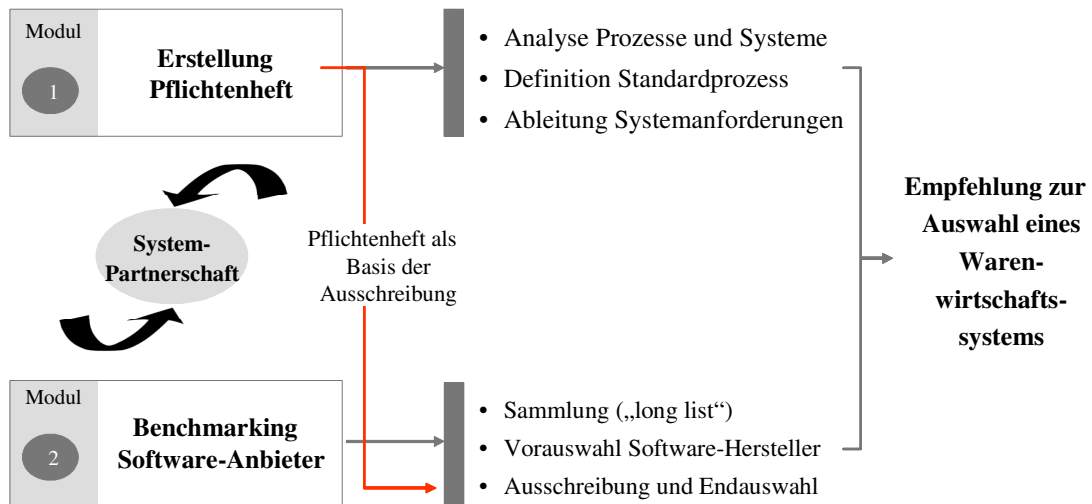


Abb. 2: Vorgehen zur Auswahl eines neuen Warenwirtschaftssystems

Nach der Auswahl wurde mit dem neuen Softwarepartner an der Umsetzung der Anforderungen und an der Vorbereitung des Roll-out's gearbeitet (Abb. 3).

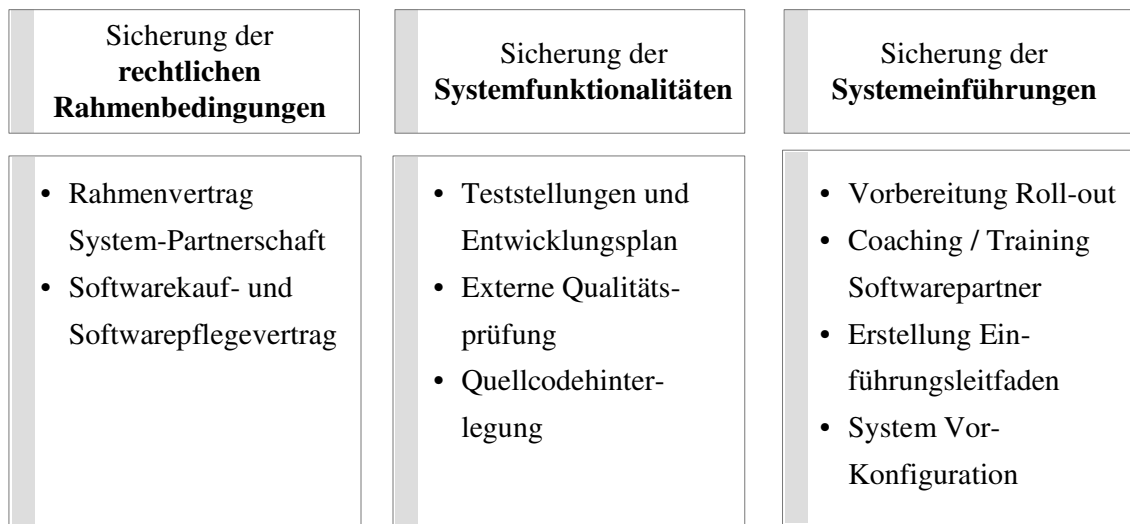


Abb. 3: Maßnahmen zur Vorbereitung des Roll-out's (Stufe 3)



Die Sicherstellung der reibungslosen Einführung bildete den Schwerpunkt der 4. Stufe. Dabei wurden die Fachhändler mit einem Seminar auf ihre individuellen Einführungen vorbereitet (Abb. 4).

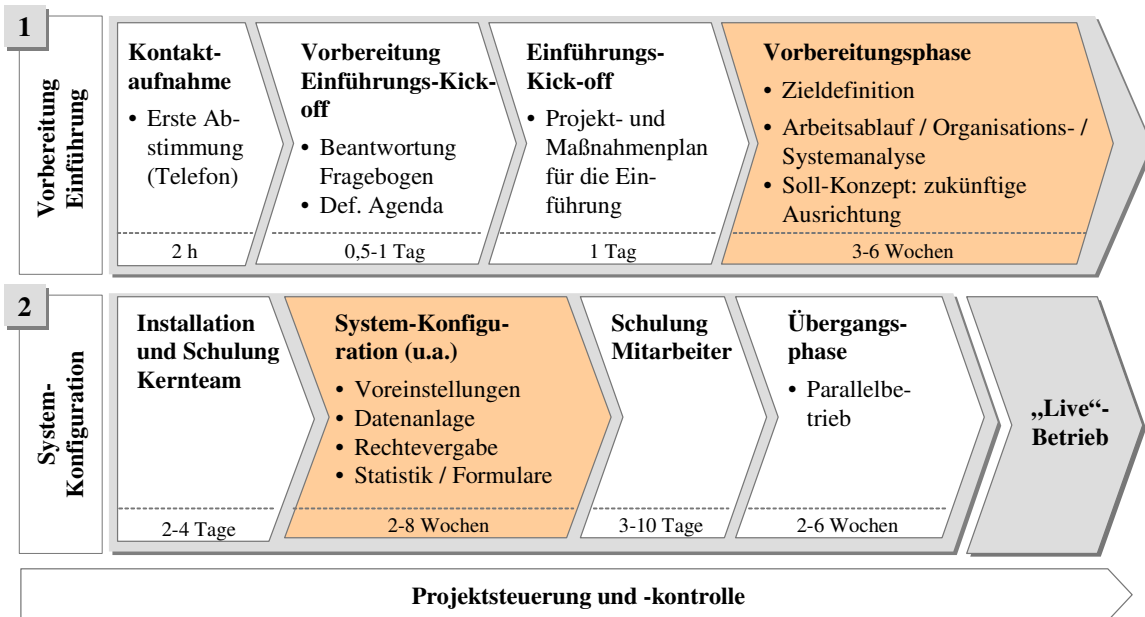


Abb. 4: Phasen der System-Einführung

### Kernergebnisse

- Abbildung der funktionalen und prozessualen Erfordernisse des Büromöbelfachhandels in einer Software
- Minimierung der Leistungsverluste in der Einführungsphase durch die zuvor erstellten Dokumentationen und Anforderungsprofile
- Deutliche interne Effizienzsteigerungen bei vielen Fachhändlern

Grundvoraussetzung für diese Ergebnisse war der Zusammenschluss der Fachhändler und die gemeinsame Interessensvertretung!

