



# abas evaluieren

## LEITFADEN ZUR ERP-AUSWAHL IN 7 SCHRITTEN

- Zuverlässig testen, welche die beste ERP-Lösung für Ihr Unternehmen ist!
- Wie Sie Ihre Termine mit Anbietern am effizientesten gestalten können!
- Einen validen Evaluierungsprozess aufsetzen, unter Einbindung aller relevanten Abteilungen!



# SICHERHEIT UND EFFIZIENZ VON ANFANG AN. DIES BIETET IHNEN UNSER EVALUIERUNGSPROZESS.

**PATRICK S.**

Engagiert sich in der  
freiwilligen Feuerwehr,  
berufsbegleitendes  
Master-Studium  
Wirtschaftsingenieurwesen,  
abas Projektleiter

**Was kann Ihnen mehr Sicherheit bei der Entscheidung für einen neuen ERP-Partner bieten, als ein fundiertes Kennenlernen? Die bewährte und methodisch strukturierte Vorgehensweise von abas bei diesem Auswahlprozess wird Sie hierbei unterstützen.**

Anhand von exakt definierten Einzelschritten arbeiten wir nach der Aufnahme konkrete Optimierungs- und Lösungsansätze für Ihr Unternehmen aus. Individuell auf Sie abgestimmt. Erst daraufhin folgt ein unverbindliches Angebot, welches Ihnen größtmögliche Transparenz verschafft. Abschließend bitten wir Sie, sich bei unseren Kunden ein neutrales Bild unserer Arbeitsweise zu verschaffen. Erst dann sollten Sie sich entscheiden. Alle Ergebnisse unseres Evaluierungsprozesses

werden selbstverständlich bei der Implementierung der Software integriert. Unsere ineinandergreifenden Methoden gewähren Ihnen ein höchstes Maß an Sicherheit und Effizienz. So gibt es keine Überraschungen, und sowohl Ihr Zeitkonto als auch Ihr Finanzbudget sind kalkulierbar. Diese Broschüre gibt Ihnen einen detaillierten Überblick zum Ablauf unseres bewährten Auswahlprozesses. Die enthaltene Checkliste soll es Ihnen erleichtern, die relevanten Daten und Unterlagen für das „Aufnahmegespräch“ vorzubereiten. Wir freuen uns darauf.



## ABLAUF „AUFNAHME“

- ca. 5 – 10 Minuten**     **VORSTELLUNG**  
Nur wer sich kennt, kann miteinander erfolgreich arbeiten. Daher nehmen wir uns die Zeit, die Personen Ihres Unternehmens, die Schlüsselpositionen einnehmen (Key-User), intensiver kennenzulernen.
- ca. 5 – 20 Minuten**     **KURZ-PRÄSENTATION IHRES UNTERNEHMENS**  
Ziel für uns ist es, Ihr Unternehmen mit Ihren Augen zu sehen. Deshalb sind wir für eine kurze Firmen- und Produktpräsentation von Ihnen dankbar. Je gründlicher unsere Bestandsaufnahme ist, umso verlässlicher sind die von uns für Sie ausgearbeiteten Entscheidungsgrundlagen.
- ca. 30 Minuten**     **BETRIEBSRUNDGANG**  
Wir würden Ihr Unternehmen gerne „fühlen“. Geben Sie uns diese Möglichkeit durch einen kurzen Betriebsrundgang – zeigen Sie uns z. B. Ihre Verkaufs- bzw. Dienstleistungsprozesse, Fertigungsabläufe oder die Materialwirtschaft etc. Damit wir uns ein echtes Bild von Ihnen und Ihrem Unternehmen machen können.
- ca. 90 – 120 Minuten**     **VORSTELLUNG DER AKTUELLEN PROZESSE/WORKFLOWS**  
Präsentieren Sie uns Ihr bisheriges Warenwirtschaftssystem. Welche Software verwenden Sie? Wie bewältigen Sie Ihre Abläufe? Wie haben Sie Anpassungen für Spezialprozesse in der Vergangenheit realisiert? Es wäre für uns optimal, wenn Sie uns am bestehenden System zeigen könnten, wie derzeit Ihre Artikel aufgebaut sind, wie Ihr Verkaufsprozess vonstatten geht, welche Funktionen im Einkauf und in der Materialwirtschaft genutzt werden oder wie z. B. Ihre Fertigung geplant ist. Getreu unserer Philosophie „Werte wahren, um neue Werte zu schaffen“ möchten wir hierbei auf der Basis Ihrer bisherigen Abläufe den Wert Ihrer Stärken wahren, Gutes übernehmen und für Schwächen Verbesserungsansätze entwickeln. Nennen Sie uns die Prozesse, welche Ihnen besonders wichtig sind, dann können wir uns darauf besonders konzentrieren.
- ca. 60 – 90 Minuten**     **BESPRECHUNG STRATEGISCHER ANFORDERUNGEN**  
Nun wissen wir mehr über Ihre aktuellen Prozesse. Um ein für Sie optimales Angebot auszuarbeiten, ist für uns von mindestens genauso großer Bedeutung, welche Visionen Sie für Ihr Unternehmen haben. Wo möchten Sie mittelfristig stehen? Was sind Ihre Ziele, Ihre Strategien? Wenn wir dies wissen, können wir Ihnen hierauf zugeschnitten exemplarisch Prozesse vorbereiten, die diese Ziele beinhalten. Ihre Zukunft möchten wir abbilden. Dies wird für Ihren Entscheidungsprozess sehr hilfreich bzw. wertvoll sein. An diesem Punkt ist das Aufnahmegespräch abgeschlossen. Sie sehen, je mehr wir hierbei über Sie erfahren, umso gezielter können wir einen konkret auf Sie, Ihr Unternehmen und Ihre Visionen zugeschnittenen Workshop vorbereiten – der Ihnen ein echtes Bild Ihrer Zukunft zeigen kann.

# WEITER GEHT ES MIT ENTSCHEIDENDEN SCHRITTEN

03

## VORBEREITUNG VON LÖSUNGSANSÄTZEN

Nach Abschluss des Aufnahme-Gespräches mit all Ihren Daten, Fakten und Visionen machen wir uns intern an die Arbeit, individuelle Lösungsansätze und Prozesse für Ihr Unternehmen zu entwickeln. Denn nur so können Sie sich einen greifbaren Eindruck davon verschaffen, wie wir arbeiten, wie wir Ihr Unternehmen verstanden haben, und welchen Beitrag wir zukünftig für Ihr Unternehmen leisten können. Unsere Konfiguration integriert hierbei alle Prozesse in Ihrem Unternehmenslook – als wäre abas ERP bereits bei Ihnen integriert.

04

## WORKSHOP MIT KEY-USERN UND GESCHÄFTSLEITUNG

Einen Monolog bzw. eine klassische Präsentation wird Ihnen nur in begrenztem Maße die Vorteile eines neuen ERP-Partners zeigen. Deshalb möchten wir mittels eines Workshops gemeinsam mit Ihren Key-Usern und Ihrer Geschäftsleitung erarbeiten, wie abas ERP in der Lage ist, Ihr Unternehmen in Zukunft noch optimaler zu gestalten. Gezielt und konkret auf Sie zugeschnitten. Gutes aus der Vergangenheit wird integriert, Neues oder Ihren Zielen Entsprechendes dargestellt. Nur so gewinnen Sie eine realistische Vorstellung von den Software-Lösungen, die Sie erwarten – und von den Menschen, die diese mit Ihnen gemeinsam realisieren möchten.

05

## NACHBEREITUNG UND ANGEBOT

Für uns ist es selbstverständlich, dass Sie nach diesem Workshop nicht nur ein detailliertes Angebot mit all den erarbeiteten Ergebnissen erhalten, sondern auch die dazugehörigen Dokumentationen. Diese sind Ihr Eigentum und sollen Ihnen als Vergleichsgrundlage dienen.

06

## BESUCHE BEI UNSEREN KUNDEN BZW. INTERESSENTENFOREN

Bevor Sie eine Entscheidung treffen, empfehlen wir Ihnen, dass Sie sich ein neutrales Bild über uns und unsere Arbeitsweise machen. Besuchen Sie doch einfach einige unserer Kunden, bei denen auf Grundlage ähnlicher Voraussetzungen abas ERP eingeführt wurde. Oder aber bilden Sie sich eine neutrale Meinung aus erster Hand bei den Interessentenforen, welche wir kontinuierlich und deutschlandweit organisieren. Dort berichten unsere Kunden über die Anforderungen und Ergebnisse unserer langjährigen Zusammenarbeit, unserem kontinuierlichen Verbesserungsprozess, welcher gewährleistet, dass unsere Kunden immer up-to-date sind, unsere Service- und Schulungsangebote etc.

07

## IHRE ENTSCHEIDUNG

Sie fragen sich sicherlich, warum wir soviel Energie in den Auswahlprozess investieren? Sie dürfen sicher sein, die gute und intensive Vorarbeit wird für Sie schnell Früchte tragen: Durch die Transparenz unseres Angebotes, welches Ihnen Entscheidungssicherheit gibt. Und durch die reibungslose Einführung Ihrer abas ERP-Komplettlösung. Sämtliche Ergebnisse und Lösungsansätze aus dem abas Evaluierungsprozess werden bei unserer weltweit erfolgreichen Einführungsmethodik (GIM) integriert. Und auch nach dem Echtstart begleiten wir Sie selbstverständlich konstant und professionell weiter. „Evolutionär. Flexibel. Menschlich.“ So wie wir uns seit über 30 erfolgreichen Jahren leben. Gerne gemeinsam mit Ihnen.

**Jeder dieser sieben Schritte bedeutet für Sie Transparenz, Sicherheit und Effizienz. Und genauso geht es weiter – mit der von uns entwickelten und weltweit bewährten abas ERP-Einführungsmethode GIM!**

# CHECKLISTE „AUFNAHME“

Damit die Aufnahme so effektiv wie möglich ablaufen kann, sollten Sie folgende Dinge für diesen Termin vorbereiten:

- ERSTELLUNG EINER TEILNEHMERLISTE UND EINLADUNG DER ENTSPRECHENDEN PERSONEN**  
An diesem Termin sollten, wenn möglich, alle Key-User teilnehmen.
- VORBEREITUNG FÜR EINE KURZE FIRMPRESENTATION**  
Gestalten Sie diese Präsentation optimalerweise so, dass effektiv und auf den Punkt über Ihr Unternehmen informiert werden kann.
- BETRIEBSRUNDGANG**  
Bitte achten Sie darauf, dass wir den Rundgang nicht während einer Betriebspause machen.
- PC FÜR DEN BESPRECHUNGSRAUM**  
Für die Darstellung der aktuellen Prozesse sollten Sie einen PC bereithalten, mit dem wir auf Ihre Software-Module zugreifen könnten. Gerne stellen wir hierfür auch unseren Beamer zur Verfügung, informieren Sie uns einfach kurz.
- TEST-MANDANT**  
Wenn wir die Möglichkeiten haben, an einem PC die derzeit eingesetzten Lösungen betrachten zu können, wäre es gut, in einem Test-Mandanten einen Ablauf durchspielen zu können. Vielleicht wählen Sie für diesen Fall bereits einige Grunddaten aus, die wir näher betrachten können.
- ANFORDERUNGSPROFIL**  
Sollten Sie bereits ein Anforderungsprofil erstellt haben, wäre es optimal, wenn Sie gemeinsam mit den Key-Usern eine Liste strategischer Anforderungen, insbesondere im Hinblick auf die Präsentation, vorbereiten könnten. Diese Liste werden wir dann gemeinsam durchsprechen und daraus eventuell eine Agenda für die Präsentation erstellen.
- DOKUMENTEN-ZUSAMMENSTELLUNG**  
Folgende Dokumente würden wir gerne nach dem Aufnahme-Termin von Ihnen erhalten (selbstverständlich auch per E-Mail nachträglich):
  - Repräsentative Stückliste (ggf. einen Auszug daraus)
  - Arbeitsplan
  - Angebot
  - Auftrag
  - Lieferschein
  - Rechnung
  - Betriebsauftrag
  - Anfrage
  - Bestellung
  - weitere relevante Dokumente

Alle Informationen, die wir von Ihnen erhalten, behandeln wir selbstverständlich streng vertraulich. Sollten Sie eine Geheimhaltungserklärung wünschen, teilen Sie uns dies bitte mit.

# NEXT GENERATION ERP SOFTWARE FROM OUR PEOPLE TO YOURS



abasERP



@abasERP



abas ERP

**abas Software AG**  
Gartenstraße 67  
76135 Karlsruhe  
Germany  
info@abas-erp.com  
www.abas-erp.com