

# Geschäftssoftware aus der Steckdose

*Auch in kleinen Unternehmen können Geschäftsprozesse komplex sein. Um diese einfacher zu bewältigen, kann eine leistungsfähige Software hilfreich sein. Der Gourmet-Produkte-Händler MGM Group Corporation hat ein auf SAP basierendes ERP-System eingeführt und gute Erfahrungen damit gemacht.*

RAOUL SCHNEIDER

Geschäftsprozesse sind bei Kleinunternehmen nicht notwendigerweise einfacher. Die MGM Group Corporation in Zürich beschäftigt lediglich fünf Mitarbeitende. Die Firma handelt mit Gourmet-Produkten. Diese werden importiert und an Geschäftskunden in der Schweiz vertrieben, primäre Zielgruppe ist der Detailhandel. Daneben werden auch die Gastronomie und andere Unternehmen beliefert. Zudem entwickelt die MGM eigene Produkte. Die Lieferanten des Unternehmens sind überwiegend ausländische Produzenten von exklusiven und hochwertigen Spezialitäten im Lebensmittelbereich.

Die Geschäftsprozesse sind aufgrund der Besonderheiten des Lebensmittelhandels komplex. Das betrifft die Eigenart der gehandelten Produkte selbst und die spezifische Situation in der Schweiz. Die Lebensmittelbranche ist ein Bereich, der stark reguliert ist. Dazu gehören neben der Pflege des Mindesthaltbarkeitsdatums die Chargenverwaltung sowie die Rückverfolgbarkeit der Produkte. Da die Hersteller vorwiegend aus dem Ausland stammen, müssen die Produkte zuerst in die Schweiz importiert werden. Durch die spezifische schweizerische Zollgesetzgebung entsteht zusätzlicher administrativer Aufwand.

## ASP-LÖSUNG

Die betriebswirtschaftlichen Abläufe des Kleinunternehmens MGM – ursprünglich waren es zwei Mitarbeitende – sind über die Jahre organisch gewachsen. Die administrativen Prozesse wurden weitgehend papierbasiert abgewickelt. Von der Einführung eines professionellen ERP-Systems (Enterprise Resource Planning) erhoffte man sich eine Verbesserung der operativen Geschäftsprozesse und eine Entlastung der Mitarbeitenden von administrativen Tätigkeiten. Das gewünschte System sollte leistungs- und aus-



MGM-Geschäftsführer Matti Weinberg: Komplexe Geschäftsprozesse durch eine ERP-Lösung von SAP vereinfacht.

baufähig sein und eine langfristige Perspektive haben. Schon seit langem liebäugelte der Geschäftsführer Matti Weinberg mit einer ERP-Lösung von SAP. Eine erste kurze Evaluation ergab, dass das System zu gross, zu komplex und zu teuer war, obwohl seine Leistungsfähigkeit und Zukunftssicherheit überzeugten.

Ein paar Jahre später, im Jahr 2000, war die Software im Rahmen eines ASP-Modells (Application Service Providing) erhältlich. Der Geschäftsführer entschloss sich, diese in seinem Unternehmen einzuführen. Grund des Entscheids: Das Unternehmen wollte sich auf seine Kernaufgaben konzentrieren. Die technische Unterstützung, das ASP-System, sollte denen überlassen werden, die darauf spezialisiert sind.

Das zentrale Anliegen von MGM war, eine integrierte ERP-Lösung mit transparenten und nachvollziehbaren Geschäftsprozessen zu verwirklichen. Damit sollte ein effizienteres und strukturierteres Arbeiten und eine Entlastung der administrativen Aufgaben erreicht werden. Zudem sind transparente und nachvollziehbare Geschäftsprozesse in der Lebensmittelbranche zwingend, um gesetzliche Anforderungen wie die Rückverfolgbarkeit zu erfüllen.

## WAHL DES ANBIETERS

Als das Projekt im Jahr 2000 initiiert wurde, entschied sich MGM für ein grosses IT-Unternehmen als Partner, welches eine ASP-Lösung mit vorkonfigurierten Prozessen auf der Basis von SAP entwickelt hatte. Im Verlaufe der Einführung und des Betriebs zeigte sich aber, dass die ursprüngliche Lösung trotz vordefinierter Standardprozesse nicht ganz ausgereift war. MGM war einer der ersten Anwender dieser Lösung und musste deshalb einige «Kinderkrankheiten» durchmachen. Ausserdem waren Voreinstellungen aus der Sicht von MGM falsch, Prozesse nicht durchdacht und zum Teil unterbrochen. Dies wurde oft erst später entdeckt und bedurfte erheblicher Korrekturen. Ein weiterer Einschnitt stellte der ungeplante Wechsel des IT-Partner im Jahre 2003 dar. Das grosse IT-Unternehmen zog sich aus dem Geschäft zurück, die ASP-Lösung und deren Kunden wurden an eine andere Firma übergeben. Seit 2005 betreut die ASP-Lösung die atlantis it-solutions GmbH. atlantis, selber ein KMU, hat sich auf die Betreuung von Kleinkunden spezialisiert und kann sich offenbar besser auf die spezifischen Bedürfnisse von MGM einstellen als der ehemalige, weltweit

tätige IT-Partner. Nach den anfänglichen Problemen läuft die Lösung heute zur vollsten Zufriedenheit, ist voll einsatzfähig und für weitere Spezifikationen und Entwicklungsprojekte ausbaufähig.

Das ASP-Modell erlaubt es der MGM, sowohl in finanzieller als auch in organisatorischer Hinsicht eine komplexe ERP-Software zu nutzen. Die internen Geschäftsprozesse können dadurch transparent und nachvollziehbar abgewickelt werden, was eine Voraussetzung dafür ist, effizient arbeiten zu können und den Anforderungen des Marktes zu entsprechen. Zudem kann sich das Unternehmen voll auf seine Kernkompetenzen konzentrieren und muss sich nicht zusätzlich um beispielsweise das Backup oder die Sicherstellung des Betriebs kümmern.

**FAZIT**

Kleinunternehmen sind grundsätzlich in der Lage, komplexe IT-Lösungen einzuführen und diese ihren Bedürfnissen entsprechend zu nutzen. Dies gilt auch für die ERP-Anwendung von SAP, die im Markt den Ruf einer aufwändig und schwer zu implementierenden Lösung hat. Das Konzept des ASP eignet sich für KMUs. Das ASP-Modell sollte so ausgelegt sein, dass vordefinierte Geschäftsprozesse übernommen werden können und somit eine schnelle und kostengünstige Implementierung sichergestellt werden kann. Dabei sollte das System aber so offen sein, dass sich punktuelle und kundenspezifische Anpassungen der Prozesse rasch und einfach realisieren lassen.

Der vorliegende Fall zeigt, dass die richtige Auswahl des IT-Partners wichtig ist. Neben der Sachkompetenz ist es auch entscheidend, ob die

Unternehmenskultur des IT-Partners zum eigenen Unternehmen passt. Ein IT-Partner, der vor allem auf Projekte mit Grosskunden ausgerichtet ist, kann für ein KMU ungeeignet sein. Es kann von Vorteil sein, bei einem kleineren IT-Partner ein A-Kunde zu sein, anstatt bei einem grossen und renommierten Unternehmen ein C-Kunde.

Die Fallstudie «MGM Group Corporation: ERP aus der Steckdose» von Prof. Dr. Thomas Myrach von der Universität Bern ist unter [www.experience-online.ch](http://www.experience-online.ch) vollständig abrufbar.



*Wo die Mitarbeiter noch lachen können: Die MGM Group Corporation hat gute Erfahrung mit einer IT-Speziallösung gemacht.*

**IT-EXPERTE: WARUM EIGENTLICH NICHT?**

Ab wann sollte sich ein Unternehmen einen eigenen IT-Experten leisten? Ab 2 Mitarbeitenden, ab 20 oder erst ab 200? Die meisten Unternehmen betreiben ihre IT so lange wie möglich nebenbei, und meistens nicht sehr wirtschaftlich: Informationen werden nicht gefunden, Abläufe sind kompliziert, Daten müssen wiederholt neu erfasst werden. Die Probleme sind bekannt, aber der Schritt zu einer professionellen IT ist oft ein grosser.

Wer sich von dem Gedanken trennt, seine IT selbst aufbauen und betreiben zu müssen, für den wird der Schritt deutlich kleiner. Man kann sich darauf beschränken, seine Bedürfnisse zu formulieren. Man kann aber auch ein Angebot erstellen lassen und erhält meist zusätzliche neue Ideen. Kompromisse sind meist notwendig, um zu einer wirtschaftlichen Lösung zu gelangen. Wer dazu bereit ist, für den wird Geschäftssoftware aus der Steckdose eine echte Alternative. Das Risiko der Abhängigkeit bleibt und muss geprüft werden. Der KMU-Chef muss die Argumente für oder gegen eine IT-Speziallösung gegeneinander abwägen und mit dem Anbieter eine massgeschneiderte Lösung aushandeln. Dazu braucht es keine IT-Spezialkenntnisse, sondern nur gesunden Menschenverstand.

Ralf Wölfle

**APPLICATION SERVICE PROVIDING (ASP)**

Unter ASP versteht man das Angebot eines Providers, Anwendungsprogramme und zugehörige Services gegen Nutzungsgebühren seinen Kunden zur Verfügung zu stellen. Die Kunden greifen über eine geschützte Internetverbindung auf ihre Anwendungen zu. Der Anbieter übernimmt das Hosting, das Management und die Wartung der Soft- und Hardware für die Kunden.

**EXPERIENCE**

eXperience-online.ch ist die führende deutschsprachige Wissensdatenbank für IT-Management und E-Business. Sie wurde im Herbst 2002 durch das Staatssekretariat für Wirtschaft (seco) lanciert. Hier finden Berufsleute umfassendes Know-how aus über 280 erfolgreich realisierten Projekten. Fachleute geben Einblick in ihre Lösungen und Erfahrungen. Reichen Sie Ihr Fallbeispiel kostenfrei ein unter:

[www.experience-online.ch](http://www.experience-online.ch)

**MGM GROUP CORPORATION**

Die MGM Group Corporation mit Sitz in Zürich wurde 1996 gegründet und beschäftigt fünf Mitarbeitende. Das Unternehmen importiert und vertreibt Gourmet-Produkte und verkauft diese hauptsächlich an Geschäftskunden in der Schweiz. Damit ist das Unternehmen dem Lebensmittel-Zwischenhandel zuzuordnen. Die primäre Zielgruppe ist der Detailhandel, daneben werden aber auch die Gastronomie und andere Unternehmen beliefert. Neben dem reinen Vertrieb ist MGM auch im Geschenk-Business tätig, wo Geschenkpackungen an Geschäftspartner und Mitarbeitende zusammengestellt werden. Derzeit wird darüber nachgedacht, Geschenkpackungen auch direkt an Endkunden zu verkaufen. Darüber hinaus führt MGM auch Spezialprojekte durch, wie etwa Privat-Label-Konzepte oder die Beschaffung von Komponenten für verarbeitende Unternehmen.

[www.mgm-group.com](http://www.mgm-group.com)

**RAOUL SCHNEIDER**



Raoul Schneider, Dipl. Ing. Informatik FH, ist Assistent am Institut für Wirtschaftsinformatik der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW, Hochschule für Wirtschaft, und zuständig für die Redaktion der Fallstudien-Datenbank [www.eXperience-online.ch](http://www.eXperience-online.ch)

[raoul.schneider@fhnw.ch](mailto:raoul.schneider@fhnw.ch)

**RALF WÖLFLE**



Ralf Wölfle ist Leiter des Competence Center E-Business Basel an der Hochschule für Wirtschaft der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW. Er ist Mitherausgeber von sechs Büchern und Autor zahlreicher Artikel und Broschüren zu E-Business. Als Initiator trägt er die Verantwortung für die vom seco unterstützte Best-Practice Fallstudien-Datenbank eXperience-online. Ralf Wölfle ist Vorstandsmitglied im Branchenverband Simsa und Jury-Präsident der Kategorie «Business Efficiency» beim Wettbewerb «Best of Swiss».

[ralf.woelfle@fhnw.ch](mailto:ralf.woelfle@fhnw.ch)

eXperience