



Firma

BMW-Classics ist ein fiktives Autohaus in Innsbruck. Seit Bestehen unserer Firma sind wir ein Garant für Exklusivität und sehen unsere Kunden als Partner, denen wir den Luxus BMW verbunden mit fachspezifischer Beratung und intensiven Erlebnissen verkaufen. Durch unsere Spezialisierung auf sehr extravagante Wünsche (z. B. Einbau eines DVD-Systems) sehen wir uns als Marktführer auf diesem Sektor.

Rollen der Entscheidungsträger

Jedes Gruppenmitglied vertritt eine Abteilung in unserem Unternehmen.

Flöck Andreas – Geschäftsführung
Abfalterer Stefanie – Marketing & Customer Relations
Nitzlader Patrick – Buchhaltung & Controller Service
Bösch Thomas – Verkauf & Beratung
Büchele Thomas – Service & Werkstatt

Ist-Analyse

Hier analysierten wir unser Unternehmen bezüglich Aufbau, Abläufe und Prozesse. Wir gingen dabei abteilungsspezifisch vor, ermittelten die jeweiligen Aufgabenbereiche und Schnittstellen. Daraus ließ sich schon ein grober Überblick über die Eckpunkte unserer Anforderungen an das ERP-System ableiten.

Anforderungsanalyse

In der Anforderungsanalyse diskutierten wir die allgemeinen Kriterien, die unser neues ERP-System erfüllen muss, um anschließend das Ganze wieder auf die einzelnen Abteilungen herunter zu brechen. Auch die Identifikation unserer Kernprozesse und deren Beschreibung mit und ohne ERP-System war Teil der Anforderungsanalyse.

Konkurrenzanalyse

Hierbei ging es darum, festzustellen inwieweit unsere Mitbewerber ein ERP-System nutzen. Wir schrieben Autohäuser in Innsbruck und Umgebung an, und erfuhren, dass die meisten ein ERP-System aufgrund ihrer Betriebsgröße ablehnen. Der Großteil der BMW-Vertragshändler verwendet jedoch ein „Mini-ERP-System“, genannt Sales Assistant 3 (SA3) von SAP. Dieser enthält CRM-Funktionalitäten und es ist z. B. möglich, ein Auto zu konfigurieren und direkt über den SA3 zu bestellen.

Kostenvergleich

Die Kosten für ein ERP-System setzen sich grundsätzlich aus Lizenzkosten (einmalig) und Wartungskosten (laufend) zusammen.

Die Lizenzkosten beinhalten alle Kosten bezüglich Installation, Einführung und Anpassung und sind natürlich vom Grad der Anpassung abhängig. Die Wartungskosten werden pauschal in % der Lizenzkosten angegeben und sind jährlich zu entrichten.



Beim Kostenvergleich der Anbieter stellte sich heraus, dass die Kosten für unser ERP-System annähernd identisch sein werden.

Auswahlprozessbeschreibung

Unsere drei Finalisten waren Semiramis, Microsoft Dynamics (Navision) sowie SAP.

Für die Nutzwertanalyse mussten wir nun **nichtmonetäre** Bewertungskriterien erarbeiten. Neben den Kriterien der Abteilungen (siehe Anforderungsanalyse, Kernprozesse) überlegten wir uns auch allgemeine Kriterien, wie z. B. Usability, Sicherheit oder Zuverlässigkeit des Systems.

Nutzwertanalyse

Die unterschiedlichen Teilnutzen legten wir wie folgt fest:

Anforderung der Abteilungen (50%), Programm allgemein (30%), Anbieter (20%)

Die Erfüllung der abteilungsspezifischen Anforderungen war für uns der wichtigste Punkt. Denn was nützt uns ein schickes Programm, wenn unsere Kernprozesse nicht abgebildet sind? Hier wurden speziell der Verkauf (CRM) und die Werkstatt gewichtet, da diese Bereiche unbedingt mit einem ERP-System abgedeckt werden müssen.

Der nächste Teilnutzen betrifft das Programm allgemein. Hier wurden hauptsächlich berücksichtigt: Usability, Sicherheit und Zuverlässigkeit des Systems.

Zu guter Letzt noch der Anbieter: hier waren die wichtigsten Punkte die Stabilität am Markt, der Support und die Qualität und Schnelligkeit der Umstellung auf das neue System.

Um den Gesamtnutzen zu ermitteln, gewichteten wir zunächst jedes einzelne Kriterium in Bezug auf den Teilnutzen. Danach bewerteten wir die einzelnen Kriterien mit Punkten von 1 bis 6. Anschließend errechneten wir den Gesamtnutzen wobei es nach der Auswertung keinen eindeutigen Sieger gibt. Alle Anbieter liegen nah beieinander. SAP hebt sich jedoch mit einem Abstand von einem knappen Wertungspunkt ab. Nicht zuletzt wegen der besseren Kompatibilität zum bestehenden BMW-weiten System.

Fazit

SAP ist der perfekte Partner für ein BMW-Autohaus. Die langjährige Kooperation der beiden Unternehmen und die damit verbundenen Erfahrungen stellen sicher, dass das einzuführende ERP-System optimal an unsere Bedürfnisse angepasst ist.

Zum Abschluss wäre noch zu sagen, dass wir nicht nur viel gelernt haben, sondern auch noch Spaß hatten. Wir haben ohne fremde Hilfe unser eigenes Unternehmen gegründet, an Meetings teilgenommen und einen komplexen Auswahlprozess gemeinsam durchgearbeitet. Wir haben viel Zeit in unser fiktives Unternehmen investiert und uns intensiv mit der Thematik eines ERP-Systems auseinander gesetzt.

Zusätzlich war die Arbeit mit dem Weblog sehr angenehm und praktisch, da wir unsere Ergebnisse sofort und überall veröffentlichen bzw. präsentieren konnten.