

ERP Business Software für KMUs am Beispiel der Helbling Verlagsgesellschaft

„Praxisorientierte ERP-Ausbildung
am MCI-Studium Management, Communication & IT“

Ing. Mag. Walter Harm, gf Gesellschafter Helbling Verlagsgruppe



Über die Helbling Verlagsgesellschaft

Organigramm

- 1. Phase
- 2. Phase
- 3. Phase
- 4. Phase
- 5. Phase
- 6. Phase

```
graph TD;
    HH[Helbling Holding GmbH - Rum] --> HV1[Helbling Verlags-GmbH - Rum];
    HH --> HL[Helbling Languages GmbH - Rum];
    HH --> HLO[Helbling Languages s.r.l. - Osimo];
    HV1 --> HVE[Helbling Verlags-GmbH - Esslingen];
```

- Mitarbeiterstamm gesamt: ca. 50
- Umsatz Geschäftsjahr 06/07: 9,2 Mio Euro

Idee

Impuls für das Projekt



Inhalt des Vortrags

1. Kurzprofil der Vortragenden
2. Die Idee
3. Das Projekt



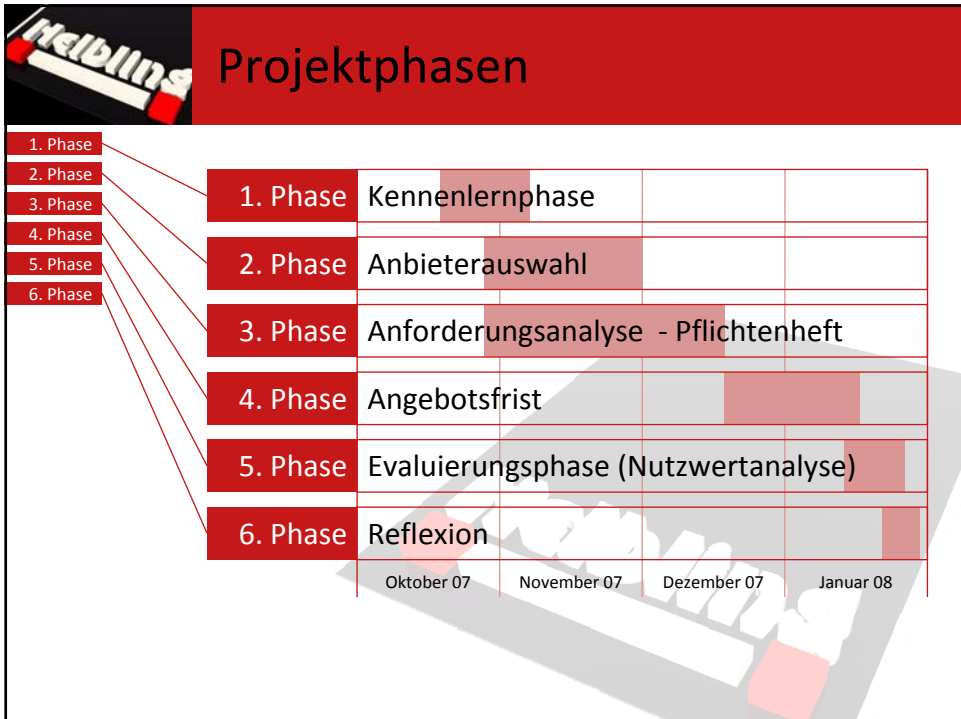
Martin Halseband

Student am MCI
Management, Communication & IT



Michael Schunke

Student am MCI
Management, Communication & IT





Anbietersauswahl

- 1. Phase
- 2. Phase
- 3. Phase
- 4. Phase
- 5. Phase
- 6. Phase

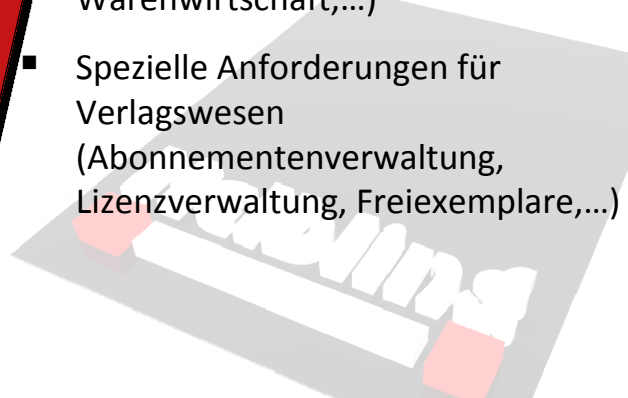
- Grundsatzentscheidung: Standardsoftware
- 12 Anbieter aus rund 300 im deutschsprachigen Raum
- Große und kleine Anbieter



Anforderungsanalyse - Pflichtenheft

- 1. Phase
- 2. Phase
- 3. Phase
- 4. Phase
- 5. Phase
- 6. Phase

- Allgemeine Anforderungen entsprechen dem Standard (FIBU, Warenwirtschaft,...)
- Spezielle Anforderungen für Verlagswesen (Abonnementverwaltung, Lizenzverwaltung, Freixemplare,...)





Nutzwertanalyse

- 1. Phase
- 2. Phase
- 3. Phase
- 4. Phase
- 5. Phase
- 6. Phase

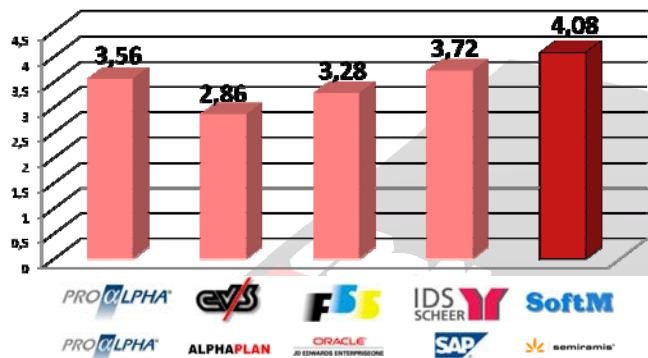
Kriterium	Kat. Gew.	Gewichtung	PRO ALPHA		evS		FBS		IDS SCHEER		SoftM		
			Bewertung	Ergebnis	Bewertung	Ergebnis	Bewertung	Ergebnis	Bewertung	Ergebnis	Bewertung	Ergebnis	
Anbieter		0,2											
Standort		0,1	5	0,5	4	0,4	4	0,4	3	0,3	4	0,4	
Referenzen, Erfahrung		0,4	2	0,8	3	1,2	3	1,2	5	2	3	1,2	
Marktposition, wirtschaftliche Situation		0,3	3	0,9	3	0,9	4	1,2	5	1,5	4	1,2	
Auftreten des Anbieters		0,2	4	0,8	4	0,8	3	0,6	5	1	4	0,8	
Gewichtete Zwischensumme			2	3	2	3,3	2	3,4	2	4,8	2	3,6	
Anwendung		0,4											
Abdeckungsgrad allgemeine Anforderungen		0,2	4	0,8	3	0,6	4	0,8	4	0,8	4	0,8	
Abdeckungsgrad verlagsspezifischer Anf.		0,4	3	1,2	1	0,4	3	1,2	5	2	4	1,6	
Internationalität		0,2	2	0,4	2	0,4	4	0,8	4	0,8	4	0,8	
Skalierbarkeit		0,2	3	0,6	2	0,4	5	1	5	1	4	0,8	
Gewichtete Zwischensumme				3		1,8		3,8		4,6		4	
Kosten		0,4											
anfängliche Lizenzkosten		0,3	5	1,5	3	0,9	2	0,6	4	1,2	4	1,2	
Dienstleistungen		0,4	5	2	4	1,6	3	1,2	2	0,8	5	2	
Laufende Kosten		0,3	3	0,9	4	1,2	3	0,9	1	0,3	4	1,2	
Gewichtete Zwischensumme				4,4		3,7		2,7		2,3		4,4	
Gewichtete Summe				2	3,56	2	2,86	2	3,28	2	3,72	2	4,08



Nutzwertanalyse

- 1. Phase
- 2. Phase
- 3. Phase
- 4. Phase
- 5. Phase
- 6. Phase

Gewichtete Gesamtsumme der NWA

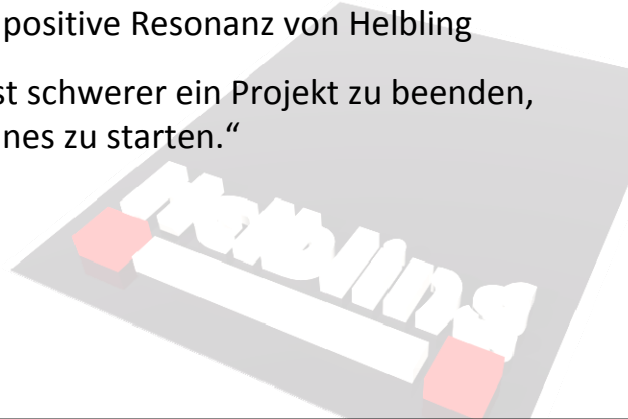




Reflexion - Studenten

- 1. Phase
- 2. Phase
- 3. Phase
- 4. Phase
- 5. Phase
- 6. Phase

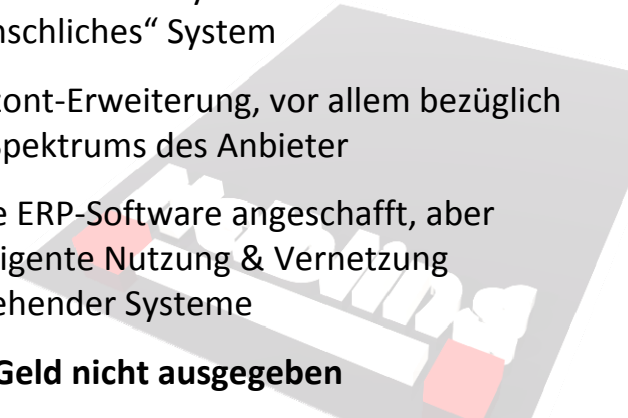
- Großer Erfahrungsgewinn aufgrund der Praxisnähe
- Sehr positive Resonanz von Helbling
- „Es ist schwerer ein Projekt zu beenden, als eines zu starten.“



Reflexion – Helbling

- 1. Phase
- 2. Phase
- 3. Phase
- 4. Phase
- 5. Phase
- 6. Phase

- Zusätzliche Man-Power – qualitativ wie quantitativ
- Erkenntnis: ERP-System in erster „menschliches“ System
- Horizont-Erweiterung, vor allem bezüglich des Spektrums des Anbieter
- Keine ERP-Software angeschafft, aber intelligente Nutzung & Vernetzung bestehender Systeme
- **Viel Geld nicht ausgegeben**





www.helbling.com

© 2008 Martin Halseband, Michael Schunke