



bee
inspired!



innovabee
SAP für den Mittelstand

Interaktiver virtueller Roundtable

**ERFOLGserlebnis: Wie werden SAP-Projekte mit Beachtung der „10 SAP Quality Principles“ planbar erfolgreich(er)
Erfahrungsbericht von Klaus Angerer IT Manager, Pfinder KG“**

Organisatorisches



Unsere heutige Session wird **aufgezeichnet**.



Damit unser heutiges Event so interaktiv wie möglich ist, bieten wir Ihnen **zwischen den Slots die Möglichkeit direkt Fragen** an uns und die Referenten **zu stellen**. Dort stoppen wir die Aufzeichnung.



Während eines Vortrags dürfen Sie Ihre Fragen gerne **in den Chat stellen**. Wir versuchen die Fragen dann so schnell wie möglich aufzugreifen.



Gerne bieten wir Ihnen auch einen **1:1 Call** mit einem unserer Experten an. Sie können uns dazu unter events@innovabee.com kontaktieren.



Die **Unterlagen erhalten Sie** innerhalb der nächsten Werktage per E-Mail.

Was Sie in den kommenden 105 Minuten erwartet:

13:30	Herzliches Willkommen durch das Management von SAP und Innovabee	
13:45	Impulsvortrag: ERFOLGserlebnis Mit den 10 SAP Quality Principles werden Ihre SAP-Projekte planbar erfolgreich(er)	
14:15	Zeit für Fragen und Austausch: Nutzen Sie die Gelegenheit und stellen Sie Ihre Fragen an Klaus Angerer	
14:30	Live-Showcase: Lösungen für die Prozessindustrie – SAP S/4HANA mit SAP Analytics Cloud	
15:00	Summary, Diskussion	
15:15	Expert Talk: Individuelle Expertengespräche mit einem unserer Branchen-Spezialisten	

Ihre Referenten



Klaus Angerer

**IT-Leiter
Pfinder KG**



Larissa Butler

**Account Manager
Innovabee**



Salih Dacaj

**Vertriebsleiter Prozessindustrie
SAP Deutschland**



Florian Häußler

**CEO
Innovabee**



Marcus Prutzer

**Customer Success Manager
Innovabee**



Wolfgang Schiek

**Head of Sales and Marketing
Innovabee**

Was Sie in den kommenden 105 Minuten erwartet:

13:30	Herzliches Willkommen durch das Management von SAP und Innovabee	
13:45	Impulsvortrag: ERFOLGserlebnis Mit den 10 SAP Quality Principles werden Ihre SAP-Projekte planbar erfolgreich(er)	
14:15	Zeit für Fragen und Austausch: Nutzen Sie die Gelegenheit und stellen Sie Ihre Fragen an Klaus Angerer	
14:30	Live-Showcase: Lösungen für die Prozessindustrie – SAP S/4HANA mit SAP Analytics Cloud	
15:00	Summary, Diskussion	
15:15	Expert Talk: Individuelle Expertengespräche mit einem unserer Branchen-Spezialisten	

Wie werden SAP-Projekte mit Beachtung der „10 SAP Quality Principles“ planbar erfolgreich(er)



Klaus Angerer

IT-Leiter
Pfinder KG



10 Erfolgsfaktoren für ein preisgekröntes Projekt



**WIR LIEBEN
HERAUSFORDERUNGEN.
DENN WIR SIND
LÖSUNGSPFINDER.**

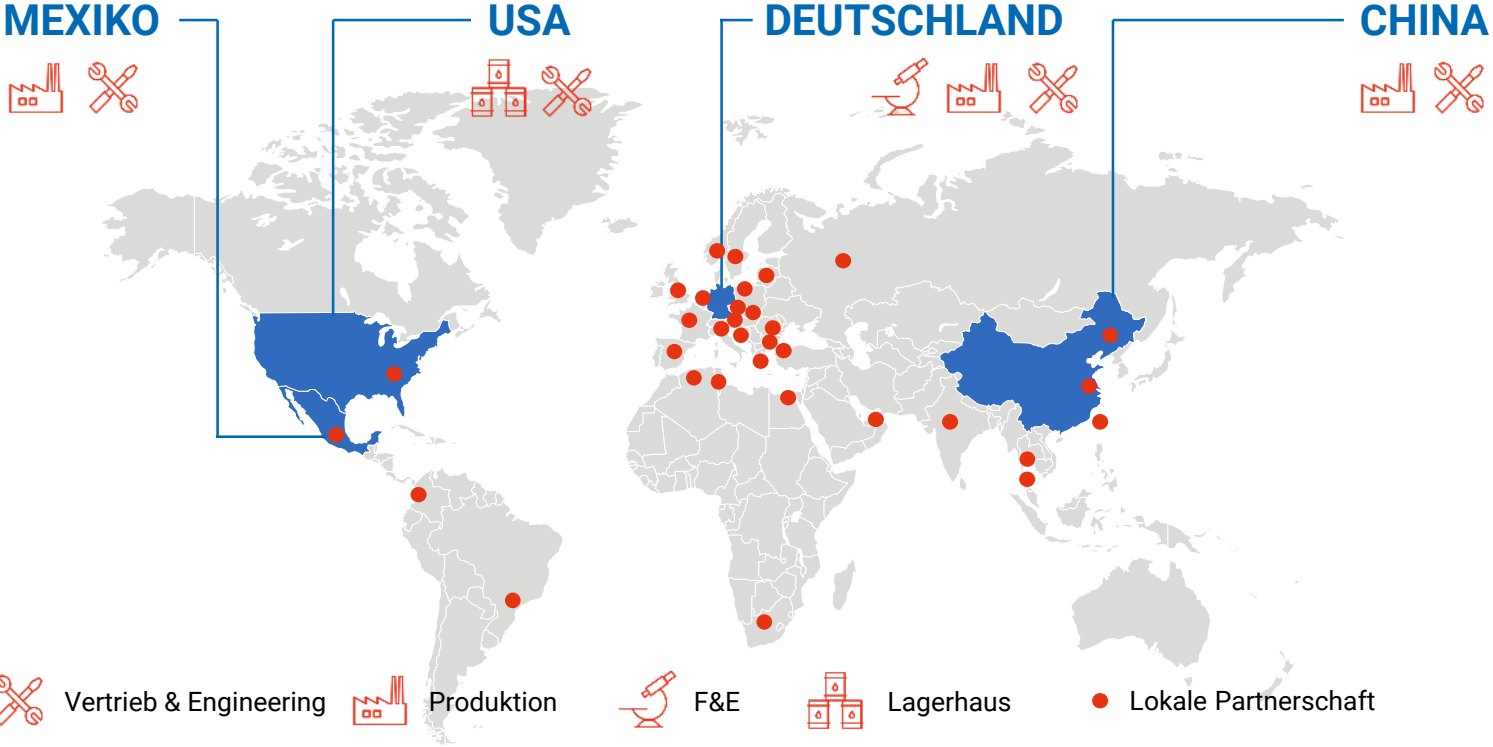
THINKING AHEAD SINCE 1884.





- | **Kurz-Vorstellung PFINDER KG**
- | **Übersicht über das SAP Einführungsprojekt**
- | **Die 10 „Quality Principles“**
- | **Herausforderungen im Projekt**
- | **Fragen & Antworten**

PFINDER: international



Das SAP Einführungsprojekt

Projektumfang: Einführung von SAP S/4 HANA als Ersatz eines früheren ERP Systems;
Bereiche: Einkauf, Produktion, Verkauf, Logistik, Qualität, EHS, Finanzen & Controlling

Projektdauer: Vertrags-Unterschrift Weihnachten 2017, zwei Jahre Vorbereitung
Go-Live am 01.01.2020

Einführungspartner: Innovabee ☺

Projektmethodik: Agile Projektmethodik, angelehnt an PRINCE2 und „Innovagil“

Anzahl Benutzer: Ca. 100 Benutzer

Projektaufwand: Gesamt-Projektaufwand ca. 2.400 Personentage
darin enthalten: 900 Berater-Tage sowie alle Schulungen inhouse

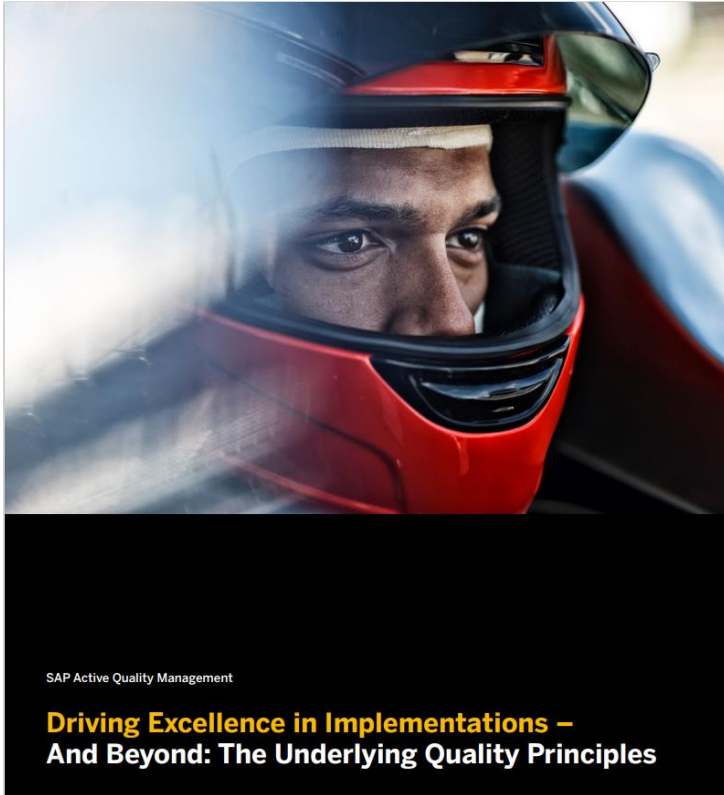


Das SAP Einführungsprojekt

Auszeichnungen durch die SAP:



Die zehn „Quality Principles“ der SAP



Die SAP hat „Quality Principles“ aufgestellt.

Das ist eine Best-Practice Sammlung von zehn Themen, die bei Projekten beachtet werden sollten um erfolgreich zu sein.

Diese „Quality Principles“ ähneln sehr stark den gängigen Lehrmeinungen betreffend Projektmanagement, insbesondere sehr auffällig „PRINCE2“.

Die 10 Quality Principles der SAP sind:

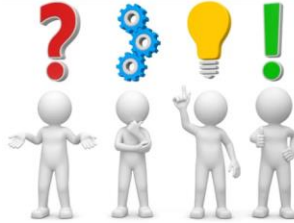
- hervorragend dokumentiert
- öffentlich zugänglich
- einfach und schnell zu verstehen
- ... und extrem hilfreich!

Quelle zu Informationen der SAP:

<https://www.sap.com/germany/about/company/quality/awards.html#overview>

Die zehn „Quality Principles“ der SAP

Fast alle wissen wie es richtig geht.
Leider machen es nur wenige richtig.
Der Unterschied ist das Tun.



Zwei Zitate aus dem Papier der SAP:

In Search of Excellence

Achieving excellence is based on proven methods, effective tools, experience, and good judgment. SAP has the tools and the expertise to achieve excellence consistently.



Delivering software solutions that bring significant benefits to the business does not just happen. It takes careful planning and execution measured against established criteria for achieving excellence.

Prinzip 1: „Anchor business value firmly in your project.“

Frei übersetzt: Verankern sie den Nutzen für Ihr Unternehmen fest im Projekt.

Es muss von Anfang an klar sein was der Nutzen des Projekt ist, sprich: Warum machen Sie es überhaupt? PRINCE2 spricht von „geschäftlicher Rechtfertigung“, und das ist eine der wichtigsten Projektgrundlagen. Ohne geschäftliche Rechtfertigung kein Projekt! Jeder Beteiligte (oder „Betroffene“, siehe Prinzip 3) muss wissen, warum Sie ihr Projekt machen. Projektnutzen und Ziele müssen schriftlich fixiert werden, z.B. auf einem Einseiter.

Prinzip 2: „Start scoping early.“

Frei übersetzt: Legen Sie Ziele und Projektumfang frühzeitig fest.

Der Projektumfang muss vor Projektbeginn festgelegt werden, da sonst keine sinnvolle Projektplanung erstellt werden kann. Nach PRINCE2 wird das Projekt erst wirklich freigegeben wenn der sog. „Business Case“ festliegt. Diese erste Phase ist sehr wichtig um Projekt-Hindernisse oder Kapazitätsfragen rechtzeitig zu identifizieren.

Prinzip 3: „Cooperate with stakeholders and use a proper governance model.“

Frei übersetzt: Vergessen Sie niemals einen Beteiligten und führen Sie Ihr Projekt konsequent.

Alle die von einem Projekt betroffen sind müssen im selben Boot sein: gemeinsames Verständnis der Inhalte, der Projektmethodik, der Projektorganisation, des Führungsmodells. Durch geeignete Kommunikation muss sichergestellt werden, dass während des Projektes niemand „verloren geht“. Denken Sie daran: bei einer Software-Einführung sind alle Mitarbeiter automatisch Stakeholder, sogar die Raumpflege die nach der Meilenstein-Party die leeren Gläser in die Spülmaschine räumt!

Die Führung des Projektes muss sehr klar definiert sein. Für den Projektmanager gilt das „Highlander-Prinzip“: Es kann nur einen geben.

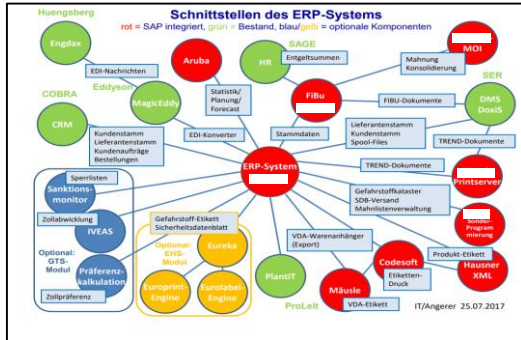
Beispiel: Early Scoping (QP 2)



Eine genaue Analyse der IST-Situation ...

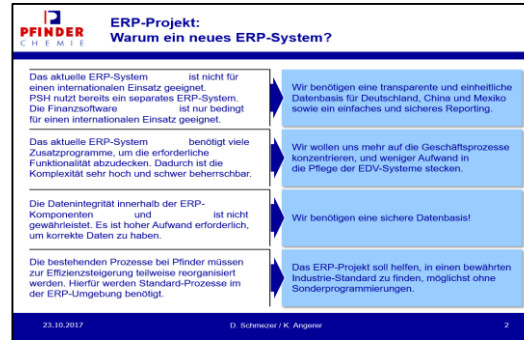
...zeigt strategische Lücken auf...

...und definiert letztlich die Anforderungen an das Projekt.



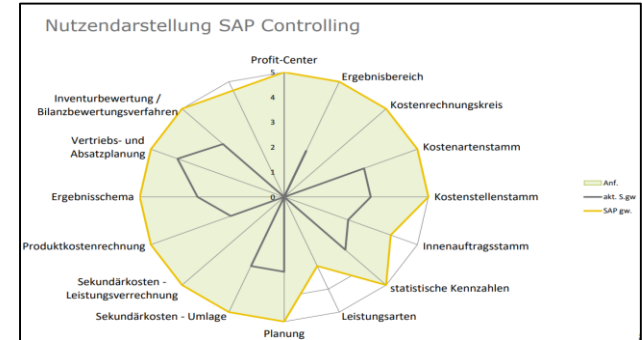
Interface and functional analysis
Performed in 2017

Company-Level



Strategic approach for Advisory Board
Performed in 2017

Board-Level



Definition of operative goals
underlying the project

Project-Level

Beispiel: Stakeholder Communication (QP 3)

Team-Gesundheitsmonitor



Bereich	Beispiel	Datum	
Ausgeglichenes Team Sie haben die richtigen Leute und diese wissen auch, was von ihnen erwartet wird. Die Teamrollen sind eindeutig und es wird gut verstanden, wer für was verantwortlich ist. Das Team hat die richtige Größe, um leistungsfähig zu sein.	27.03.2018 Das Führungsteam hat die richtigen Akteure mit ins Boot geholt. Bei unseren strategischen Werten sind wir uns darüber im Klaren, wer für was verantwortlich ist, aber bei Ad-hoc-Angelegenheiten löst sich unsere Ordnung schnell auf.	09.08.2018 Das Kernteam versteht sich als TEAM und sieht sich inhaltlich richtig besetzt. Die Einbindung der Fachabteilungen ist noch nicht ausreichend ausgeprägt. Das Kernteam muss mehr "Marketing" für das Projekt machen. Die Wahrnehmung der Verantwortung in den Fachbereichen ist dort als Aufgabe noch nicht wirklich angekommen.	
Teamgeist Mitglieder äußern ihre Erfahrungen und Erkenntnisse aktiv, um die Gruppe leistungsfähiger zu machen. In der ganzen Gruppe herrschen Vertrauen und Respekt.	Wir arbeiten gut in der Gruppe zusammen und es herrscht ein gesundes Vertrauen. Allerdings müssen wir uns stärker gegenseitig konstruktiv herausfordern. Wir tauschen Ideen nicht früh genug aus und treiben uns nicht an – manchmal ist alles zu kuschelig.	Die Abstimmung im Kernteam funktioniert. Es besteht Vertrauen und Offenheit der Teammitglieder untereinander. Wir müssen uns noch stärker vernetzen und uns gegenseitig konstruktiv herausfordern. Hierfür verabreden wir explizit Termine über Outlook. Noch befinden wir uns in der "Komfortzone" und verspüren den bestehenden inhaltlichen Leistungsdruck noch nicht. Wir müssen diese Phase jetzt verlassen, was uns bewusst ist und wollen gemeinsam "Gas geben".	Wir arbeiten gut zusammen und haben gegenseitiges Vertrauen. Der Austausch innerhalb der Gruppe funktioniert formlos und gut. Formal organisiert...
Gemeinsames Bild Das Team hat eine gemeinsame Vision , einen von allen getragenen Gemeinschaftssinn und die Zuversicht , dass es auf die richtigen Strategien gesetzt hat, um erfolgreich zu sein.	Unsere Vision ist klar und wir freuen uns, dass wir auf die richtige Strategie gesetzt haben.	Wir haben eine Vision, die wir in unserem Einseiter dokumentieren wollen. Wir sind davon überzeugt, dass uns das SAP Projekt organisatorisch und prozesstechnisch deutlich voranbringen wird. Wir wissen, dass wir mit diesem Projekt erfolgreich sein und Pfänder voranbringen werden.	Wir betrachten die Titelseite des Projekt-Blocks als optimale Repräsentation unserer weitere verbale Darstellung. Wir "leben" unser Projekt und die damit verbundenen Inhalte.
Werte und Metriken Die Gruppe ist sich über ihre einseitige Wertvorstellung für das Wachstum des Unternehmens im Klaren und sie ist dazu in der Lage, die bedeutendsten Auswirkungen zu messen . Erfolg wird definiert und Maßstäbe identifiziert.	Wir haben klar definierte Erfolgsmaßstäbe. Unsere Leistungskennzahlen werden auf unserem Dashboard aufgezichnet und wir überprüfen sie während unserer monatlichen Geschäftsanalyse. Wir haben unsere Finger am Puls.	Wir handeln sehr konsequent nach der 80/20-Regel bei der Priorisierung von Anforderungen oder Themen. Zudem identifizieren wir kritische Themen, die wir sicherstellen müssen. Gleichzeitig haben wir Mut zur Lücke. Wir überwachen unseren eigenen Projektfortschritt offen und ehrlich und sind ständig bereit zu steuern. Wir sind noch nicht dicht genug an unseren Beratern und an deren Prozessvorschlägen.	Wir handeln sehr konsequent nach der 80/20-Regel bei der Priorisierung von An kritische Themen, die wir sicherstellen müssen. Gleichzeitig haben wir Mut zur Lücke. Der Abstand zu den Beratern wird spürbar kleiner. Es gibt direkte Interdisziplin geholfen den Zusammenhalt zu intensivieren. Wir können noch nicht wirklich objektiv messen, wie gut es im Projekt läuft. Gefü PIA abolished.
Entscheidungsfindung Entscheidungen werden auf der richtigen Ebene mit einer angemessenen Dringlichkeit und Diskussion unter Berücksichtigung sowohl kurz- als auch langfristiger Auswirkungen und aktiver Prüfung von Zielkonflikten getroffen. Entscheidungen werden zeitnah und effektiv kommuniziert.	Die Entscheidungsfindung wirkt zuweilen schwerfällig. Manchmal beschäftigen wir uns zu intensiv mit wenig riskanten und nicht bedeutsamen Entscheidungen. Wir sollten lieber einfach entscheiden und uns dann anderen Aufgaben widmen. Andere Male erörtern wir die Einzelheiten von bedeutsamen und riskanten Entscheidungen nicht intensiv genug. Unser Radar ist aus. Wir müssen Zielkonflikte stärker ins Auge fassen.	Wir haben bisher noch nicht wirkliche Entscheidungen getroffen, was die Ergebnisse aus den Setup-Vorschlägen manchmal "schwammig" erscheinen lässt oder zumindest infrage stellt, wie sicher wir uns bei dem Setup waren. Um diesen Prozess besser beherrschen zu können müssen wir in unseren Vorstellungen und auch Prozessentwürfen sattefester werden.	Wesentliche Entscheidungen betreffend Aufbau- oder Ablauforganisation werden Pfänder noch nicht konsequent getroffen und umgesetzt. Operative Entscheidungen treffen wir schnell und unkompliziert im Team. Wir sind sehr viel besser geworden in der Vorbereitung und Anbahnung von "gric konsequent ab.
Einseiter Jedes Mitglied steht hinter der Vision und den Werten der Gruppe und dies wird auch anschaulich dokumentiert, damit es andere Teams verstehen.	Unser Einseiter ist die Strategie-Seite auf unserem Confluence-Bereich.	Das Kernteam wird gemeinsam einen Einseiter für das SAP-Projekt formulieren, der Vision und konkrete Motivation darstellt.	siehe oben; wir verzichten auf den Einseiter mit verbaler Darstellung
Verwaltete Abhängigkeiten Verständliche Kommunikation zwischen Teammitgliedern, um Erkenntnisse, Wissen und Lernprozesse zu teilen, die den Druck auf das Team durch Risiken, Komplexität, Ressourcen, Aufwand und Zeitrahmen abschwächen könnten. Ihre wichtigsten Stakeholder nehmen Sie als jemanden wahr, mit dem man "unkompliziert Geschäfte machen" kann.	Weitgehend okay, wir überleben durch Small Talk am Arbeitsplatz. Dies wird immer schwieriger zu handhaben und rot werden, wenn wir keine eindeutigen Kommunikationswege mit Partnerteams etablieren. Siehe hier.	Aktuell werden Abhängigkeiten durch losen Austausch eher unstrukturiert gehandhabt, wobei es bisher funktioniert. Wir müssen unsere Abhängigkeiten unbedingt erkennen, klar benennen, und die Abstimmung formaler als heute organisieren.	Interdisziplinäre Abhängigkeiten im Team werden gut gesteuert, der Austausch f Die Abhängigkeit von der Linien-Organisation stellt noch eine Herausforderung i
Geschwindigkeit Das Team reflektiert und nutzt anschließend gewonnene Erkenntnisse und Erfolge, um mehr wirksame Entscheidungen in kürzerer Zeit zu treffen. Die Gruppe hat einen Ruf als Mächer und hat dafür notwendige Vorgehensweisen etabliert.	Wir machen stabile Fortschritte. Unsere wichtigsten Geschäftskennzahlen entwickeln sich gut.		Das Projektteam arbeitet effektiv und komplett im Zeitplan. Wir nutzen und ganz effizienter in der Projektarbeit. Das Kernteam hat positive Ausstrahlung ins Unser

Prinzip 4: „Ensure timely delivery and effective tracking.“

Frei übersetzt: Stellen Sie sicher, dass ihr Plan laufend überprüft wird und Sie rechtzeitig „liefern“.

Selbstverständlich werden Sie eine Projektplanung machen: Meilensteine, Zeitpläne, usw. Wird diese Planung laufend überprüft? Kein Projekt läuft reibungslos, und oftmals ändern sich die Pläne. Um rechtzeitig liefern zu können müssen Sie definieren was rechtzeitig ist und die Projektleistung muss laufend überprüft werden. Es macht Sinn in den regelmäßigen Terminen der Projektsteuerung („Steering Committee“) die Dimensionen Zeit, Inhalt, Budget und Risiken zum festen Berichts-Bestandteil zu machen.

Prinzip 5: „Staff project with sufficient, competent and motivated people.“

Frei übersetzt: Statten Sie Ihr Projekt mit genügend und den richtigen Personalressourcen aus.

Es ist immer schwierig die richtigen Leute in ein Projekt zu bekommen: Entweder sind die gewünschten Ressourcen im Fachbereich „unabkömmlich“ oder die angebotenen Ressourcen sind nicht wirklich im Projekt gewünscht. Suchen Sie nach der Dimension „motiviert“! Ein Projekt kann auch aus der zweiten Reihe einer Abteilung getrieben werden und stellt eine hervorragende Möglichkeit zur Weiterentwicklung dar. Der Beste in der Abteilung ist nicht immer die beste Besetzung im Projekt; auch Soft-Skills und die Motivation sowie die Führungsfähigkeit spielen eine wichtige Rolle.

Prinzip 6: „Apply appropriate methodology and plan for quality.“

Frei übersetzt: Wenden Sie eine geeignete Projektmethodik an und installieren Sie eine Qualitätssicherung.

Eine Methodik für die Steuerung des Projektes ist erforderlich. Das ist keine theoretische Aussage sondern die Kontrollfrage, ob der Projektleiter weiß wie er sein Projekt führen muss. Ebenso ist es sinnvoll eine Funktion für die Qualitätssicherung zu definieren: Wer denkt an die Sachen an die das Projektteam nicht gedacht hat? Die Rolle der Qualitätssicherung besteht hauptsächlich darin, systematisch die Fragen zu stellen die weh tun.

Zeitgemäße Projektmethodiken sind „agil“, das bedeutet: man weiß noch nicht so genau was kommt, fängt aber schon mal an ... so ungefähr wenigstens ☺. Wenn man das bedenkt wird schnell klar, warum Pläne ständig überprüft werden müssen und die Führung stark sein muss.

Beispiel: Methodik und Qualitätssicherung (QP 6)

Management-ebenen	Phasen			
	Vor dem Projekt	Initiierungsphase	Nachfolgende Phase(n)	Letzte Phase
Lenken	Vorbereiten eines Projekts	Lenken eines Projekts		
Managen		Managen des Phasenübergangs Initiieren eines Projekts	Managen des Phasenübergangs Steuern einer Phase	Abschließen eines Projekts Steuern einer Phase
Liefern			Managen der Produktlieferung	Managen der Produktlieferung



Lehrbuch-Methodik:

Ein Projekt hat Phasen, und dieses Grundprinzip macht jede Menge Sinn. Insbesondere das Steuern des jeweiligen Phasenübergangs (mit Freigabe durch das Kontrollgremium!) sollte beachtet werden.

Die gute alte Excel-Tabelle

Erwartete Ergebnisse z.B. eines Integrationstests können gut und einfach mit Excel verfolgt werden. Wichtig ist, dass man die Tabellen nicht nur als leeres Format aufsetzt (Innovabee kann hier helfen...) sondern sie dann auch nutzt!

	Integrationstest	Integrationstest	Integrationstest	Integrationstest	Integrationstest	Integrationstest	Integrationstest	Integrationstest	Integrationstest	Integrationstest
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14										
15										
16										
17										
18										
19										
20										
21										
22										
23										
24										
25										
26										
27										
28										
29										
30										
31										
32										
33										
34										
35										
36										
37										
38										
39										
40										
41										
42										
43										
44										
45										
46										
47										
48										
49										
50										
51										
52										
53										
54										
55										
56										
57										
58										
59										
60										
61										
62										
63										
64										
65										
66										
67										
68										
69										
70										
71										
72										
73										
74										
75										
76										
77										
78										
79										
80										
81										
82										
83										
84										
85										
86										
87										
88										
89										
90										
91										
92										
93										
94										
95										
96										
97										
98										
99										
100										

Prinzip 7: „Identify and manage risks and issues throughout the project.“

Frei übersetzt: Identifizieren und steuern Sie Risiken und Herausforderungen ständig während des Projekts.

Risiken gibt es in jedem Projekt. Je früher man Risiken identifiziert desto einfacher ist es sie zu steuern. Wichtig ist zu Beginn eines Projektes im Team eine offene Kommunikationskultur einzuführen, damit erkannte Risiken überhaupt bekannt werden. Eskalation im Rahmen der Projektorganisation ist nicht „emotional negativ“ sondern ein Zeichen einer gut etablierten Projektsteuerung.

Prinzip 8: „Exploit standard functionality and deliver best practices.“

Frei übersetzt: Nutzen Sie den Standard wo immer es geht und gehen Sie bewährte Wege in den Prozessen.

Müssen Sie das Rad wirklich neu erfinden oder von Ihrem Dienstleister kostenpflichtig erfinden lassen? Der SAP Standard bietet „unendliche Weiten“ und Sie sitzen im Raumschiff Enterprise auf der Brücke. Sagen Sie der Software wohin es geht, und Commander Spock (Innovabee) bringt Sie ans Ziel. Es kann viel Mehrwert für Sie bringen bei den Beratern zu fragen wie der Standard für Ihren Prozess aussieht und was andere Kunden machen.

Prinzip 9: „Achieve production readiness.“

Frei übersetzt: Stellen Sie planmäßig sicher, dass alles funktioniert wenn Sie live gehen.

Wie stellen Sie sicher, dass das System macht was es soll und die Mitarbeiter wissen was zu tun ist? Das ist unter anderem ein Hinweis auf die „Integrations-Tests“: diese sind nicht nur ein funktionaler Test sondern eine herausragende Möglichkeit den Umgang mit dem System zu üben!

Prinzip 10: „Use organizational change management to transform business.“

Frei übersetzt: Entwickeln Sie die Organisation so weiter, dass sie mit der neuen Software ihr Geschäft besser macht.

Wenn Sie Ihr Geschäft optimieren wollen, dann muss es hinterher besser sein als vorher. Um den Nutzen einer neuen Software erfahren zu können muss man sich auf die Software einlassen, das verändert Abläufe und gewohnte Handlungsweisen. Dieser Prozess betrifft Menschen und muss geführt und begleitet werden! Das Change Management in einem SAP-Projekt ist eine der wichtigen Aufgaben um erfolgreich zu sein!

Beispiel: Projekt-Marketing (QP 10)



„HANA Trophy“ – ein Slotcar-Cup

Während des Projektverlaufs wurden analog zu den Meilensteinen Carrera-Rennen gefahren. Damit wuchsen Berater und eigenes Team zusammen und der sportliche Charakter war für das gesamte Projekt gesetzt.



Arbeits-Unterlagen

Mousepad und Ringbuch mit dem Projekt-Motto „Fokussiert. Alle in einem Boot.“ sorgen für Identifikation mit dem Projekt.



Count-down im Intranet

Prominent auf der Startseite des Intranets wurde angezeigt wann SAP kommt. Damit war der Termin allen klar und wurde auch nicht in Frage gestellt.



Beispiel: Psychologie lässt grüßen...



Motivation

Um den Teamzusammenhalt bewusst auch außerhalb der Projekt-Tätigkeit zu stärken wurde der „HANA Circuit“ aufgebaut. Dieser sportliche Ansatz ist auch an Innovabee nicht unbeachtet vorbei gegangen ... die Kollegen habe sich eine eigene Trainings-Bahn zugelegt.

Leidenschaft

Die Carrera-Rennen wurden schnell bekannt. Im Rahmen einer Partner-Veranstaltung hat Innovabee Carrera-Fahrzeuge liebevoll speziell dekoriert und hierdurch seinen emotionalen Anteil am Projekt bekundet. Respekt vor so viel Arbeit! Das kann man nicht kaufen.

Anerkennung

Eines der anerkannten Grundbedürfnisse des Menschen ist Anerkennung. Pokale drücken dies vorbildlich aus: Denken Sie an den Jubel wenn ein Formel 1 Fahrer auf dem Treppchen seinen Pokal entgegen nimmt. Kostet wenig, bringt sehr viel.

Herausforderungen im Projekt

Grundsätzlich gilt: Es gibt immer Herausforderungen oder Hindernisse!

Wir sahen uns während des Projektes den unterschiedlichsten Herausforderungen gegenüber gestellt:

- Team Mitglieder die einfach nicht das geliefert haben was sie sollten
- fehlende Informationen im Alt-System, so dass die Stammdaten in SAP nicht ausreichend gepflegt werden konnten
- eingefahrene Prozesse die nicht dokumentiert waren, so dass keine Vorgaben für das Customizing in SAP gemacht werden konnten
- eine Abteilung, die die Pflege von funktionskritisch wichtigen Stammdaten einfach nicht machen wollte
- ... und noch mehr in dieser Art.



Und grundsätzlich ist es ein wesentlicher Teil der täglichen Arbeit des Projektmanagers mit diesen Themen umzugehen.

Deshalb ist es von wesentlicher Bedeutung, dass das Projektteam stark ist und Hindernisse aufzeigt anstatt sie zu verstecken. Der Projektleiter muss von der obersten Geschäftsführung mit ausreichend Unterstützung ausgestattet sein um diesen Job machen zu können. Und es muss absolut klar sein, wer im Zweifel die letzte Entscheidung trifft. Basisdemokratie funktioniert in einem solchen Projekt nicht.

Die wichtigsten fachlichen Themen müssen unbedingt frühzeitig im Fokus sein.

Folgende Inhalte entscheiden absolut über die Produktions-Bereitschaft eines SAP Systems und müssen deshalb genau verfolgt werden:

- Stammdaten
- Schnittstellen
- Formulare



Erfolgsfaktoren im Projekt

1. Die richtige Lösung einführen	Einführung der SAP S/4HANA-Branchenlösung Innovachem schnelle Einführung durch Branchen-Template, sichere Abdeckung von Branchenanforderungen	Klares Scoping im Vorfeld „SAP-Check-up“ zur Bestimmung des Projektumfangs, der benötigten Ressourcen und der Projektrisiken	Implementierung des Systems nah am SAP- Standard internationale Nutzung des Systems, einfache Upgrades	Reduzierung der IT-Komplexität eine integrierte Lösung anstelle verteilter Insellösungen, reduzierte Schnittstellen, Nutzung von Standards
2. Die richtige Projektmethode wählen	Agile und prozessorientierte Methodik SAP Activate Methodology, iterative Umsetzung der Anforderungen in aufeinanderfolgenden Sprints	Nutzung von SAP Best Practices Fokus auf End-to-End-Prozessen, reduzierter Einführungsaufwand, einfache Integration von Töchtern, geringerer TCO	Strategisches Projekt für die gesamte Organisation Support durch das Management, kurze Entscheidungswege	Proaktive Projektplanung aktives Change- und Risk Management, Einsatz modernster Projektmanagementmethoden sowie eines Collaboration-Portals
3. Die richtigen Menschen aktivieren	Erfahrene Projektleiter auf beiden Seiten weitreichende Kompetenzen, klare Eskalationspfade, enge Zusammenarbeit der Projektleiter	Projektteam mit fundierter Branchenerfahrung Kenntnis der Branchenprozesse und -anforderungen, Nutzung von Best Practices	Vorbildliche Motivation des Projektteams enge Einbindung der Mitarbeiter, Incentives („HANA Trophy“), weitreichende Entscheidungsbefugnisse	Intensive Vorbereitungsphase Onboarding neuer Mitarbeiter, Schaffung der notwendigen Infrastruktur



Erfolgsfaktoren systematisch aufgezeigt

Quelle: Tabelle entnommen aus der Präsentation „Best of Consulting“ von Innovabee, 2021

Ein Faktor ist hier nicht explizit genannt, ist aber wesentlich für ein Projekt: Spaß!

Mitmach-Teil: Haben Sie Fragen?



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Bitte stellen Sie gerne noch Fragen, wenn Sie wollen.

Was Sie in den kommenden 105 Minuten erwartet:

13:30	Herzliches Willkommen durch das Management von SAP und Innovabee	
13:45	Impulsvortrag: ERFOLGserlebnis Mit den 10 SAP Quality Principles werden Ihre SAP-Projekte planbar erfolgreich(er)	
14:15	Zeit für Fragen und Austausch: Nutzen Sie die Gelegenheit und stellen Sie Ihre Fragen an Klaus Angerer	
14:30	Live-Showcase: Lösungen für die Prozessindustrie – SAP S/4HANA mit SAP Analytics Cloud	
15:00	Summary, Diskussion	
15:15	Expert Talk: Individuelle Expertengespräche mit einem unserer Branchen-Spezialisten	

Jetzt sind Sie dran!

Stellen Sie Ihre Fragen direkt an
Herrn Angerer



Klaus Angerer

IT-Leiter
Pfinder KG



PFINDER



Was Sie in den kommenden 105 Minuten erwartet:

13:30	Herzliches Willkommen durch das Management von SAP und Innovabee	
13:45	Impulsvortrag: ERFOLGserlebnis Mit den 10 SAP Quality Principles werden Ihre SAP-Projekte planbar erfolgreich(er)	
14:15	Zeit für Fragen und Austausch: Nutzen Sie die Gelegenheit und stellen Sie Ihre Fragen an Klaus Angerer	
14:30	Live-Showcase: Lösungen für die Prozessindustrie – SAP S/4HANA mit SAP Analytics Cloud	
15:00	Summary, Diskussion	
15:15	Expert Talk: Individuelle Expertengespräche mit einem unserer Branchen-Spezialisten	

Ihr Referent



Marcus Prutzer
Customer Success Manager,
Innovabee



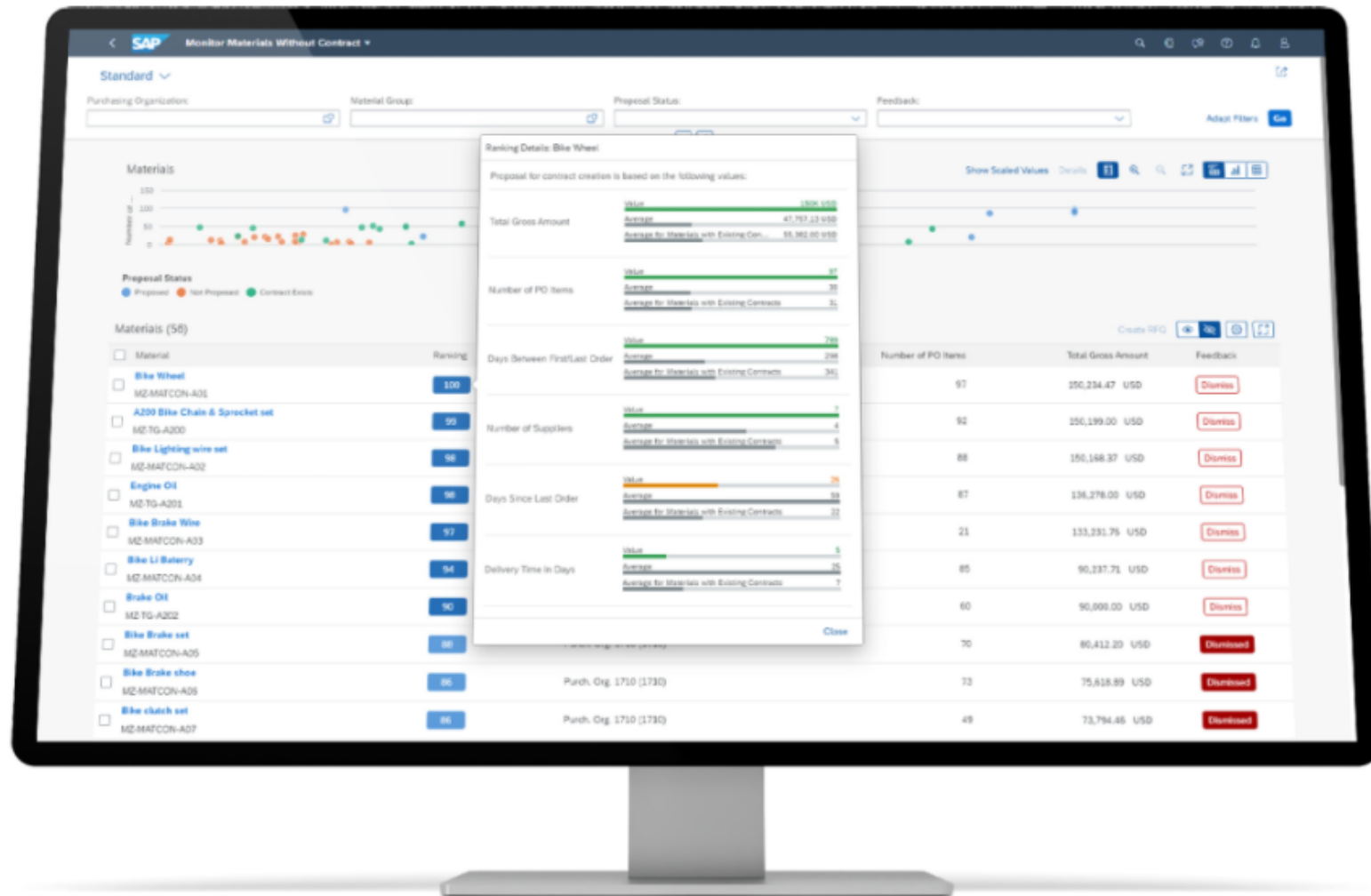


innovabee
SAP für den Mittelstand

bee
inspired!

**SAP S/4HANA
für die Prozessindustrie live**

Funktionen von dem ERP-System SAP S/4HANA kennenlernen



Wählen Sie aus einer breiten Palette der ERP-Funktionen von SAP S/4HANA, die alle die neuesten Technologien und intelligente Automatisierung nutzen, um Ihre Geschäftsprozesse umzugestalten. Diese erstrecken sich über verschiedene Geschäftsbereiche, vom Finanzwesen über die Lieferkette und Fertigung bis hin zu Vertrieb, Distribution und mehr.

[Mehr über SAP S/4HANA erfahren >](#)

Funktionen und Vorteile von SAP S/4HANA



50 % geringeres Datenvolumen
Aufgrund einer spaltenorientierten In-Memory-Datenbank



100 Mal schnelleres Reporting
Ermöglicht robuste, agile Entscheidungen



Integrierte KI-Technologie
Sorgt für bessere Einblicke und höhere Leistung



Erweiterte Echtzeitanalysen
Bessere Prognosen und schnellere Entscheidungen



Optimierte Datenanzeige
Durch Beseitigung unübersichtlicher Aggregate und Indizes



Wettbewerbsvorteile und bessere Workflows
Mit branchenspezifischen Geschäftsprozessen



Hohe Benutzerfreundlichkeit auf allen Geräten
Reduziert Fehler, erhöht die Produktivität



Flexible Bereitstellungsoptionen
Reduziert Vollzeitstellen und sorgt für schnellere Implementierungen

Alle Funktionen kennenlernen



Anlagenverwaltung

Erzielen Sie operative Exzellenz, indem Sie die Aufgaben für die Instandhaltung von Anlagen mit integrierten Prozessen planen, terminieren und durchführen.

[Mehr erfahren >](#)



Finanzwesen

Vereinfachen Sie die Prozesse in der Buchhaltung und für Finanzabschlüsse und verbessern Sie die Treasury- und Finanzrisikomanagementprozesse.

[Mehr erfahren >](#)



Fertigung

Optimieren Sie Ihre Produktionsplanung, unterstützen Sie komplexe Montageprozesse und ermöglichen Sie eine nahtlose Fertigungstechnik.

[Mehr erfahren >](#)



F&E und Konstruktion

Verbessern Sie die Projektsteuerung und -entwicklung, führen Sie Unternehmensprojekte effektiv durch und straffen Sie das Produktlebenszyklusmanagement.

[Mehr erfahren >](#)



Vertrieb

Maximieren Sie Ihren Umsatz mit dem Auftrags- und Vertragsmanagement und unterstützen Sie Ihre Vertriebsmitarbeiter, um die Vertriebsleistung zu steuern und steigern.

[Mehr erfahren >](#)



Service

Bieten Sie mit ganzheitlichen Analysen und integriertem Servicemanagement herausragende, personalisierte und zuverlässige Serviceerlebnisse.

[Mehr erfahren >](#)



Einkauf und Beschaffung

Optimieren Sie den operativen Einkauf, automatisieren Sie die Bezugsquellenfindung und das Vertragsmanagement und zentralisieren Sie die Beschaffungsprozesse.

[Mehr erfahren >](#)



Lieferkette

Nennen Sie immer exakte Liefertermine, integrieren Sie das Transportmanagement und straffen Sie die Lagerverwaltung.

[Mehr erfahren >](#)

Mehr Informationen erhalten Sie hier:

<https://www.sap.com/germany/products/s4hana-erp/features.html>

SAP S/4HANA live Demo



Startseite ▾



Meine Startseite | Lieferkette | Vertrieb | Einkauf | Innovabee Materialwirtschaft | QM-Analysen | Übersicht für Qualitätsingenieur | Automatischer Verwendungsentscheid | QM-Grunddatenanzeige ▾

Zukünftige Forderungen Heute

0,00 EUR

[jetzt](#)

Gesamtforderungen Heute

729,1 Tsd EUR

[jetzt](#)

Verteilung auf Mahnstufen Heute

3	94,19 Tsd. EUR
1	74,59 Tsd. EUR
2	31,74 Tsd. EUR

[jetzt](#)

Umsatz - IB Offenen Umsatz über...

Inland VerkOr...	16,00 EUR
Export	1,29 Tsd. EUR
IB - Ham...	52,66 Tsd. EUR

Liquiditätsvorschau Trend nach Datum: E...

100,91 Tsd. -165,64 Tsd.

[jetzt](#)

Überfällige Bestellpositionen Nummer und Wert

53

Anz. überfäll. Pos.	53
Offener Nettowert	424 Tsd.
Überfällige Tage	395

[jetzt](#)

Klärungsfälle bearbeiten Offene Klärungsfälle

[jetzt](#)

Meldung anlegen QM01

Fakturen anlegen VF04

[jetzt](#)

Kundenauftragserfüllung: Sachverhalte MJ

Überfällige Forderungen Heute

100 %

[jetzt](#)

Umsatz Flexible Analyse

[jetzt](#)

Kundenstamm Anlegen/Ändern/Anz...

Kunden

Kundenaufträge verwalten Filter offene

19

Kundenaufträge verwalten offene und neu

25

Kundenauftragseingang Flexible Analyse

[jetzt](#)

Lieferkette

Erfüllung von Kundenaufträgen Probleme klären

51

Erfüllung von Kundenaufträgen Liefersperre klären

Politische Gründe	3
Genehmigung Preisänd	1
Anzahlung	1

Erfüllung von Kundenaufträgen Probleme analysieren

Werk 1	7
Arnold Muster GmbH	6
EDEKA Berlin-Branden...	6

Erfüllung von Kundenaufträgen Probleme in den näch...

Überfällig	51
Zukünftig fällig	1

Erfüllung von Kundenaufträgen Kreditsperre klären

0

Erfüllung von Kundenaufträgen Liefersperre klären

5

Erfüllung von Kundenaufträgen Fakturasperre klären

0

Vertrieb

Erfüllungsraten von Verkaufskontrakten Aktuell gültig

50,54 %

Anfrage anlegen

Kundenaufträge verwalten

436

Kundenaufträge anlegen

Kundenaufträge ändern

Kundenaufträge anzeigen

Fakturen anlegen

13

Fakturavorratspositio...

Umsatz - IB wsC

540,8 Tsd EUR

Nicht fakt. Auftr... 0,00 EUR

Offene Aufträge fü... 0 KAR



Umsatz
Offener Umsatz nac...

IB Waiblingen	637,72 Tsd.
IB Hamburg	7,31 Tsd.
Export	1,29 Tsd.

Verteilung auf
Mahnstufen

Heute	
1	15,10 Tsd.
3	4,26 Tsd.
2	114,37

Liquiditätsvorschau
Trend nach Datum: ...



Tagesfinanzstatus
Heute

42,54 Tsd
EUR

Innenaufträge
Plan/Ist



Live Business

Gesamtforderungen
Heute

742,1 Tsd
EUR

Überfällige
Forderungen
Heute

86,18 %

Zukünftige
Forderungen
Heute

87,90 Tsd
EUR

Fakturen anlegen
VF04



Fakturen stornieren



O2C - Order 2 Cash

Erfüllung von
Kundenaufträgen
Probleme analysieren

Arnold André Ciqars G...	7
Blaha Textilveredelun...	7
Miqros CH	7

42

Erfüllung von
Kundenaufträgen
Probleme klären

5

Erfüllung von
Kundenaufträgen
Liefersperre klären

2

Erfüllung von
Kundenaufträgen
Kreditsperre klären

3

Erfüllung von
Kundenaufträgen
Unvollständige Date...

0

Erfüllung von
Kundenaufträgen
Fakturasperre klären

44,71 %

Erfüllungsraten von
Verkaufskontrakten
Aktuell gültig

Erfüllung von
Kundenaufträgen
Probleme in den näc...

Überfällig	40
Fällig	1
Zukünftig fällig	1

Erfüllung von
Kundenaufträgen
Liefersperre klären

Genehmigung Preisänd 3	
Politische Gründe	1
Exportpapiere fehlen	1

Kundenaufträge
verwalten

173

Kundenauftragseing
ang
Flexible Analyse



Gutschriftsanforder
ungen verwalten

10

Order-to-Cash-
Performance
Übersicht





P2P - Procure 2 Pay

Überfällige Bestellpositionen
Letzte 365 Tage

48

Anz. überfäll. Pos. 48
Offener Nettow... 1.04 Mio.
Überfällige Tage 129

Übersichtsseite
Beschaffung



Materialdeckung
ermitteln
Zeigt konfigurierbare...



Lieferantenliste
anzeigen



Durchschnittliche
Lieferzeit für...
Gewichtet (in Tagen)

5,23

Materialdeckung
ermitteln
Netto-/Einzelabschni...



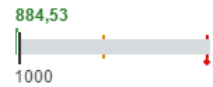
Bestellwert
Letzte 365 Tage

12,35 Mio
EUR

Bestellwert
FHA Verantwortlich

3,41 Mio
EUR

Rechnungspreisab
weichung
Letzte 365 Tage



Einkaufsausgaben
Letzte 365 Tage

100 %

Aktivitäten der Einkäufergruppe
Bestellungen der letzten 365 Tage

147

O. Menzel	77
M. Prutzer	62
C. Schweizer	4

Eigene individuelle App „generieren“ in 3 Sekunden

P2S - Plan 2 Stock

Materialausschuss
Maximale Abweichung

Seifenbulk Rose	15 %
Fertigerzeugnis X	0 %
Fertigerzeugnis Y	0 %

Vorgangsausschuss
Nach Arbeitsplatz

IB-M-001	7.39 %
IB-M-004	3.2 %
IB-M-002	0 %

Ausschussursache
Nach Arbeitsplatz

IB-M-005	10 %
IB-R-002	3.35 %
IB-M-004	2.353 %

Komponentenmehr
verbrauch
Maximaler Mehrverb...

Tensidmischung	50 %
Roh 19	30 %
Halbfabrikat 2	25.8 %

Fertigungsauftrag
analysieren



Fertigungsauftrag
ändern



Fertigungskostenan
alyse

10
Open Orders

Materialausschuss
FHA Demo

Seifenbulk Rose	15 %
Gefüllte Kirschk...	-3.21 %
Halb 4	-9 %

- Suchen in
- Alle 2.535
 - Apps 17
 - Activity Types 1
 - Banks 5
 - Bestellanforderungsposition... 22
 - Bestellungen 10
 - Controlling Documents 370
 - Controlling Documents (Un... 186
 - Cost Center Groups 1
 - Cost Element Groups 37
 - Credit Memo Requests 1
 - Customers 51
 - Einkaufsinfosätze 4
 - Einkaufskontrakte 2
 - Faktura 277
 - Fertigungsaufträge 1
 - GL Account 232
 - Geschäftspartner Basis 1
 - Inspection Methods 1
 - Inventur 7
 - Journal Entry 447
 - Kreditorenbuchhaltungsbelege 9
 - Kundenretouren 2
 - Lieferanten 2
 - Lieferantenrechnungen 2
 - Master Inspection Characteri... 1
 - Material Documents 515
 - Materialien 129
 - Materialstücklisten 1

Ergebnisse (2.535)

Volltextsuche über
das komplette
ERP System

000000000047 Spezifikation

Spezifikationsart: Realstoff Status: -

Angelegt am: 29.11.2016 Berechtigungsgruppe: ALL

Wasser

[Spezifikationen verwalten](#)

4900000380 2017 Materialbeleg

Transaction/Event Type: Warenausg., Umbuch., sonst... Belegdatum: 27.04.2017 Erstellender Benutzer: ITR Buchungsdatum: 27.04.2017

IB-3017 Wasser Material

Materialart: Rohstoff Warengruppe: 01 - **Warengruppe 1** Materialtyp: Produkt Basismengeneinheit: Liter

Anlieferungen zum Wareneingang	Auslieferung kommissionieren	Auslieferungen	Auslieferungen zum Warenausgang	Weitere Apps anzeigen
---------------------------------------	------------------------------	----------------	--	-----------------------

WATER Kostentartengruppe

Kontenplan: CAUS Angelegt von: - Erstellungsdatum: 28.10.1992 Erstellungszeitpunkt: -

A000002X00 WA Kostenrechnungsbeleg (umfassender Buchungsbeleg)

Company Code: 8000 Belegdatum: 23.11.2016 Buchungsdatum: 01.12.2016 Controlling Area: Y001

A000002X00 WA Warenausgabe Kostenrechnungsbeleg

Buchungskreis: 8000 - Innovabee-Buchungs... Belegdatum: 23.11.2016 Buchungsdatum: 01.12.2016 Kostenrechnungskreis: Y001 Kostenrechnungskreis 1

3 Person Basis

Terminauftrag 115

- ALLGEMEINE INFORMATIONEN
- POSITIONEN
- GESCHÄFTSPARTNER
- PROZESSABLAUF**



Terminauftrag 115

! **Lieferproblem**

Wunschlieferung am 09.02.2017
Teilweise versendet

Auslieferung 80000078

✓ **Versendet**

Versendet am 10.02.2017

Rechnung 90000071

✓ **Abgeschlossen**

Fakturiert am 10.02.2017
Nettowert 2850.00 EUR

Retoure 60000004

✓ **Prozess abgeschlossen**

Wunschlieferung am 10.02.2017
Vollständig eingegangen

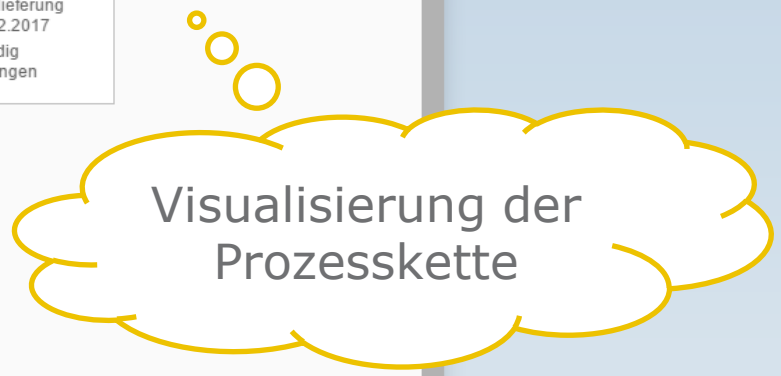
Buchhaltungsbeitrag 5200000047

» **Nicht ausgeziffert**

Gebucht am 10.02.2017

Geplante Lieferung

Lieferung geplant für 24.04.2017



Materialnummer Produktionswerk Dispbereich Berichtsperiodencode Disponent

Materialausschuss

-1,23 %

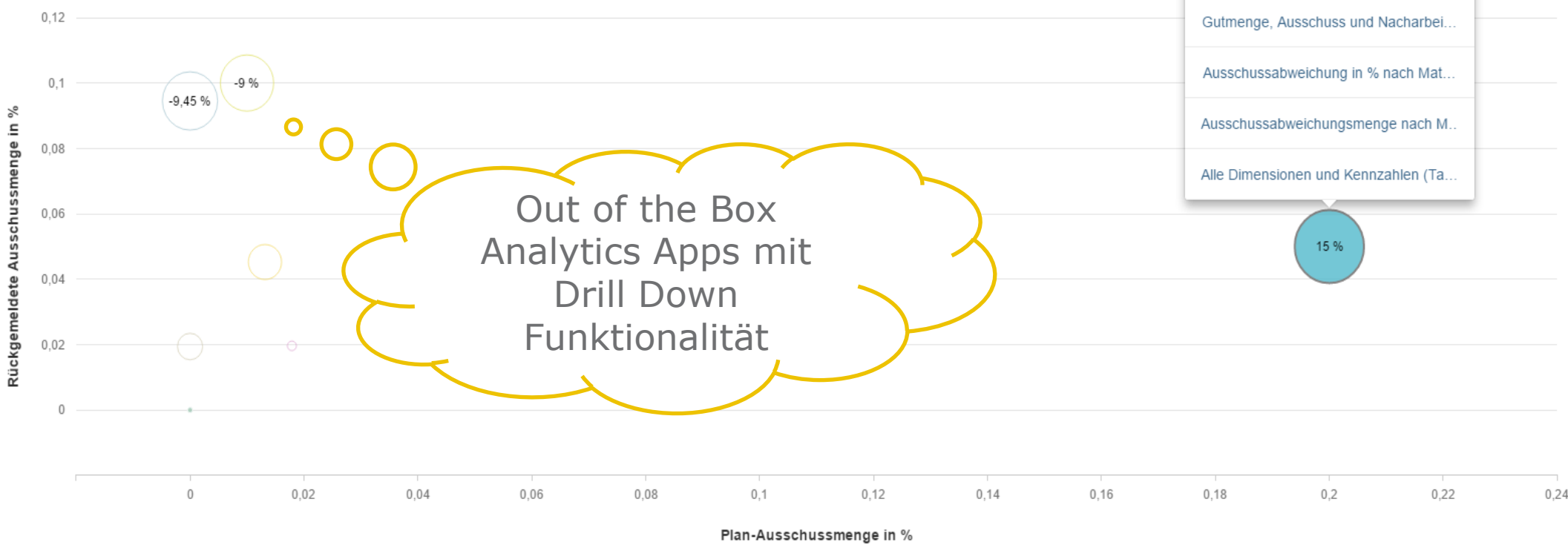
Vorgangsausschuss
Vorgangsausschuss

IB-M-001	7,39 %
IB-M-004	3,2 %
IB-M-002	0 %

Ausschussursache
Ausschussursache

IB-M-005	10 %
IB-R-002	3,35 %
IB-M-004	2,353 %

Geplanter vs. rückgemeldeter Ausschuss in % nach Material (Blasendiagramm)



Aktuelle Auswahl

- **Seifenbulk Rose**
- Plan-Ausschussmenge in %
0,2
- Rückgemeldete Ausschussmenge in %
0,05
- Ausschussabweichung in %
15 %

Gutmenge, Ausschussmenge und Nach...

Gutmenge, Ausschuss und Nacharbei...

Ausschussabweichung in % nach Mat...

Ausschussabweichungsmenge nach M...

Alle Dimensionen und Kennzahlen (Ta...

Navigation icons: List, Search, Zoom, Refresh, Print, Dashboard, Grid

Ausschussabweichung in %

- Fertigerzeugnis X
- Fertigerzeugnis Y
- RUDOLF TEST (Bulk)
- Haarspray 50ml
- KAJO Spezial 2-Takt Motorenöl 1 L
- Gefüllte Kirschpaprika 150 g
- Halbfabrikat 2
- Gefüllte Kirschpaprika unverpackt
- Seifenbulk Rose
- Halb 4

Was Sie in den kommenden 105 Minuten erwartet:

13:30	Herzliches Willkommen durch das Management von SAP und Innovabee	
13:45	Impulsvortrag: ERFOLGserlebnis Mit den 10 SAP Quality Principles werden Ihre SAP-Projekte planbar erfolgreich(er)	
14:15	Zeit für Fragen und Austausch: Nutzen Sie die Gelegenheit und stellen Sie Ihre Fragen an Klaus Angerer	
14:30	Live-Showcase: Lösungen für die Prozessindustrie – SAP S/4HANA mit SAP Analytics Cloud	
15:00	Summary, Diskussion	
15:15	Expert Talk: Individuelle Expertengespräche mit einem unserer Branchen-Spezialisten	

Wir sind für Sie da - sales@innovabee.com



Larissa Butler
Account Manager



Florian Häußler
CEO



Marcus Prutzer
Customer Success Manager



Wolfgang Schiek
Head of Sales and Marketing