



Start

Vorstellung

Fakten

Märkte

Ziele

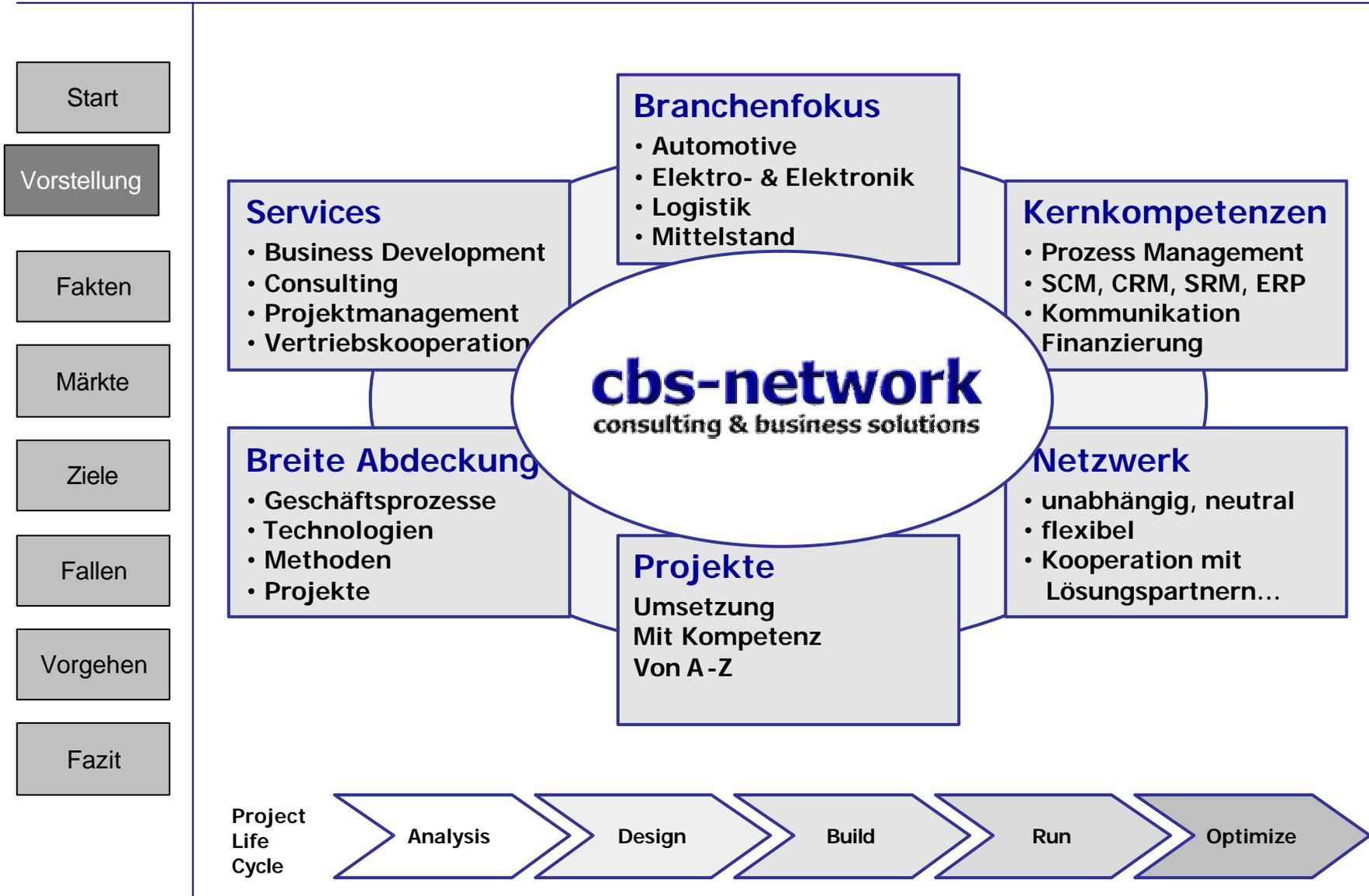
Fallen

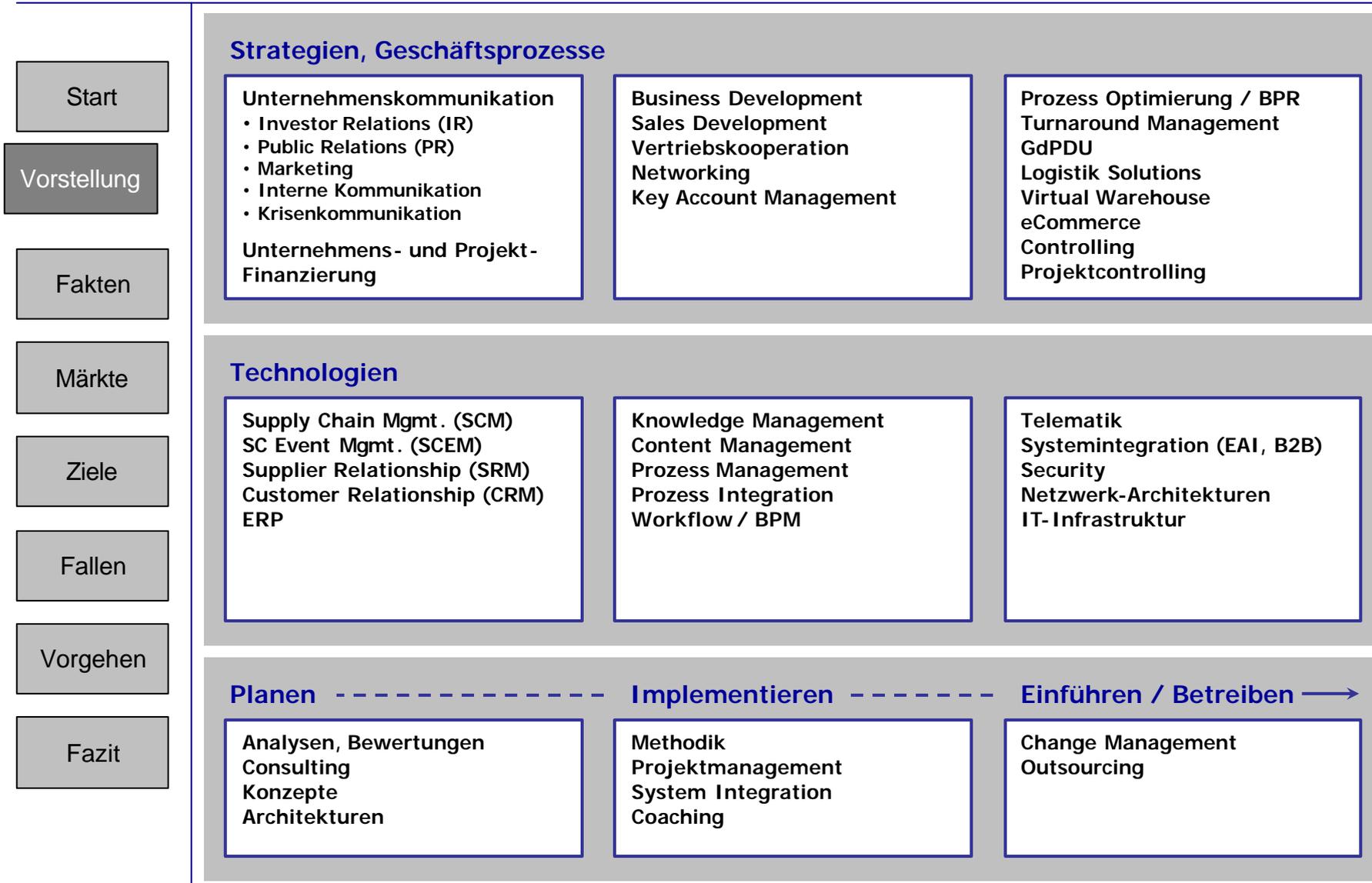
Vorgehen

Fazit

## Was erwartet Sie in den nächsten 30 Minuten?

1. Kurzvorstellung cbs-network
2. Fakten
3. Zielmärkte und Anforderungen
4. Technische und Wirtschaftliche Ziele
5. Stolperfallen
6. Vorgehensweise
7. Fazit





### Technologie-Consulting, Projektmanagement & Coaching, IT-Strategie

#### Themen

Supply Chain Management, ERP (u.a. Baan/Navision), CRM, Geschäftsprozess-Management, Prozessintegration. Projekt- / QM-Methodik (u.a. V-Modell, Prince2, CMM, RUP).

#### 2000-2001

**Chief Technology Officer (Prokura) der LEY GmbH – ein IT Tochterunternehmen der Thiel Logistik AG.**

Konzeption und Projektdurchführung SCM, Workflow, DMS eBusiness, Enterprise Information Portals (EIP) u.a. in Zusammenarbeit mit Thiel Healthcare L&S. strategische Partnerschaften, Vertrieb.

#### 1998-1999

**Konzeption und Projektmanagement** u.a. für Baan Development, insbes. COSA Workflow - Integration in ERP Produkte.

#### 1983-1998

**Projektmanagement/Technologieberatung zur Optimierung von Geschäftsprozessen.**

Systemintegration, Workflow- und Dokumentenmanagement für Finanzdienstleister, Industrie und Behörden. Entwurf COSA Produktfamilie, Leiter Produktentw. (1990-1992)

#### 1981-1983

Software-Entwickler und Dozent.

#### 1983-1990

Studium der Informatik und Betriebswirtschaft, Universität Bonn mit Abschluss Dipl.-Informatiker.



#### Kontakt:

Standort: Köln

[ps@cbs-network.com](mailto:ps@cbs-network.com)

0172 – 213 79 38

[www.cbs-network.com](http://www.cbs-network.com)

[www.schwindling.biz](http://www.schwindling.biz)

Start

Vorstellung

Fakten

Märkte

Ziele

Fallen

Vorgehen

Fazit

- **Partnerschaft TRANSFLOW und Baan**
  - COSA Workflow ist als Baan Workflow verfügbar
  - COSA ist das einzige durch Baan selbst integrierte Workflow-System
- **Alleinstehende Integrationstiefe**
  - Möglichkeit zur Übernahme von DEM-Modellen
  - Aufruf von Baan Sessions mit Parametern
  - Nicht-interaktive Integration
  - Events / Trigger aus Baan Sessions an Workflow (z.B. 3GL)
- **Präsentation COSA Workflow**
  - Workflow-Funktionalität / -Technik
  - COSA und Baan im Zusammenspiel = Workflow4Baan
- **Aktuelle Marktentwicklungen im Prozessmanagement**
  - BPM, C-Commerce, M-Commerce, ...

Start

Vorstellung

Fakten

Märkte

Ziele

Fallen

Vorgehen

Fazit

**Was bedeutet das für uns ...  
...und unsere Kunden ?**

Start

Vorstellung

Fakten

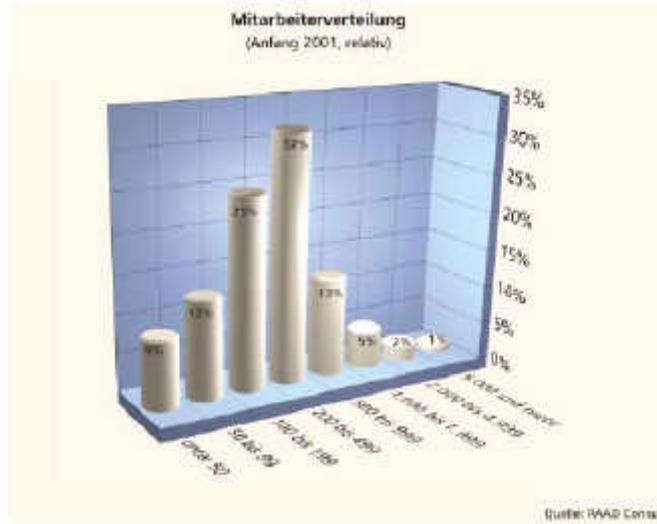
Märkte

Ziele

Fallen

Vorgehen

Fazit



etwa 70% der Baan Kunden in Deutschland haben weniger als 500 Mitarbeiter

etwa 75% der Baan Kunden in Deutschland haben weniger als 100 Mio € Umsatz



Start

Vorstellung

Fakten

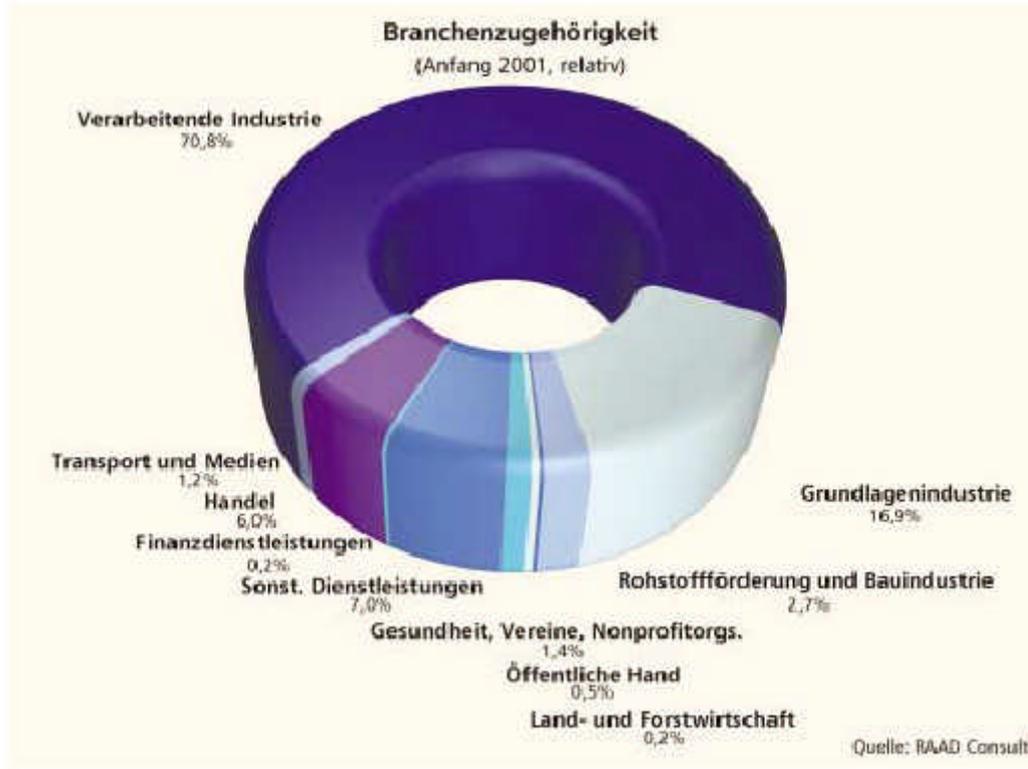
**Märkte**

Ziele

Fallen

Vorgehen

Fazit



**Der Schwerpunkt der Kunden kommt aus der verarbeitenden bzw. der Grundlagenindustrie**

Start

Vorstellung

Fakten

Märkte

Ziele

Fallen

Vorgehen

Fazit

- **Mittelstandsgerechte Nutzenargumentation**
  - Operative Vorteile vor strategischen Investitionen
  - Quantifizierbare Vorteile vor qualitativer Verbesserung
  - Schneller und kalkulierbarer ROI (ROI Planung)
- **Branchengerechte Einsatzszenarien**
  - Workflow Nutzung im Industrie-Umfeld
  - Collaborative Engineering
  - Produktdaten Management
  - ...
- **Kundenorientierte Vorgehensmodelle**
  - Die individuelle Kundensituation analysieren
  - Pragmatisches Vorgehen
  - Gezielter Einsatz an den „interessanten“ Stellen
  - Einführung in „Quick Win“ Stufen
  - ROI Controlling, das Erreichte nachweisbar machen

Start

Vorstellung

Fakten

Märkte

Ziele

Fallen

Vorgehen

Fazit

- **Einsparung von Kosten**
  - Routinetätigkeiten
  - Papiermanagement
  - Kommunikationskosten
- **Steigerung der Effizienz**
  - Reaktionsgeschwindigkeit
  - „Real Time Enterprise“
- **Verbesserung der Wettbewerbsposition**
  - „Die Schnellen verdrängen die Langsamen.“
  - Flexibilität
  - Kundenbindung / -anbindung
  - Enge Kooperation mit Lieferanten und Partnern (SRM, PRM)
  - Verbesserter Service
  - Neue innovative Serviceangebote
- **Qualitätsverbesserung**
  - Termintreue, Fehlerquote
  - Auskunftsfähigkeit
  - Zertifizierungen



Start

Vorstellung

Fakten

Märkte

Ziele

Fallen

Vorgehen

Fazit

- **Beispiele für Nutzungsmöglichkeiten ...**
  - Kommunikation (Informationsverteilung, Freigaben, ...)
  - Zusammenarbeit verteilter Teams (mit Portal- / Mobil-Lösungen)
  - Außendienst (Kundenservice, Vertrieb)
  - Bestandsoptimierung (mit Supply Chain Management)
  - Direkte Anbindung von Geschäftspartnern, Kundenbindung
  - Zusammenarbeit in der Produktentwicklung
  - Ausnahmebehandlung (Erkennung und kontrollierte Bearbeitung)
  - Anbindung von Prozessleittechnik und ERP
  - Qualitätsmanagement, Zertifizierungen
- **Soft Factors**
  - Vereinfachung der Einarbeitung
  - Aufgabenbezogene Hilfe
  - Einfacherer Zugang zu Informationen
  - Arbeitsqualität



Start

Vorstellung

Fakten

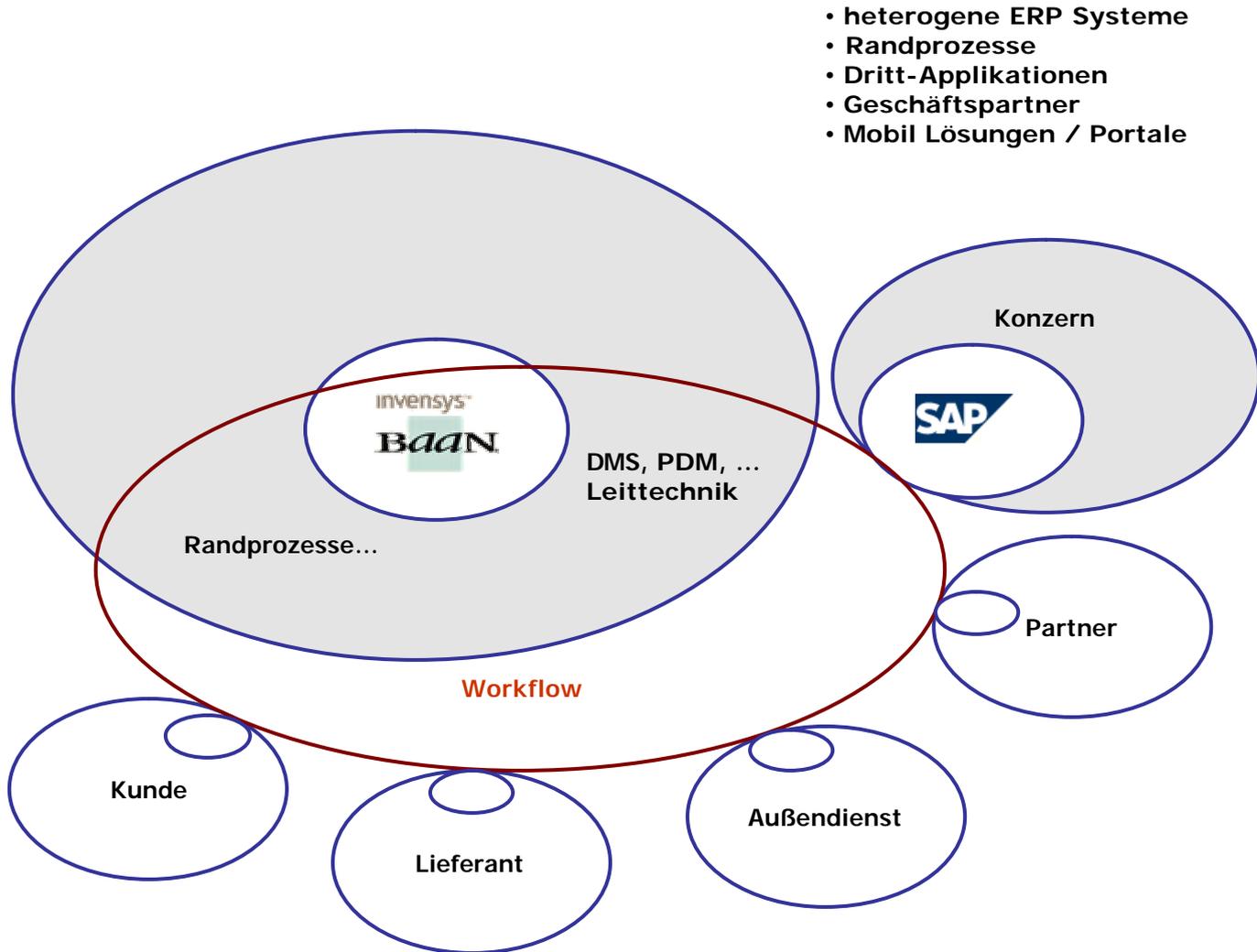
Märkte

Ziele

Fallen

Vorgehen

Fazit



- heterogene ERP Systeme
- Randprozesse
- Dritt-Applikationen
- Geschäftspartner
- Mobil Lösungen / Portale

Start

Vorstellung

Fakten

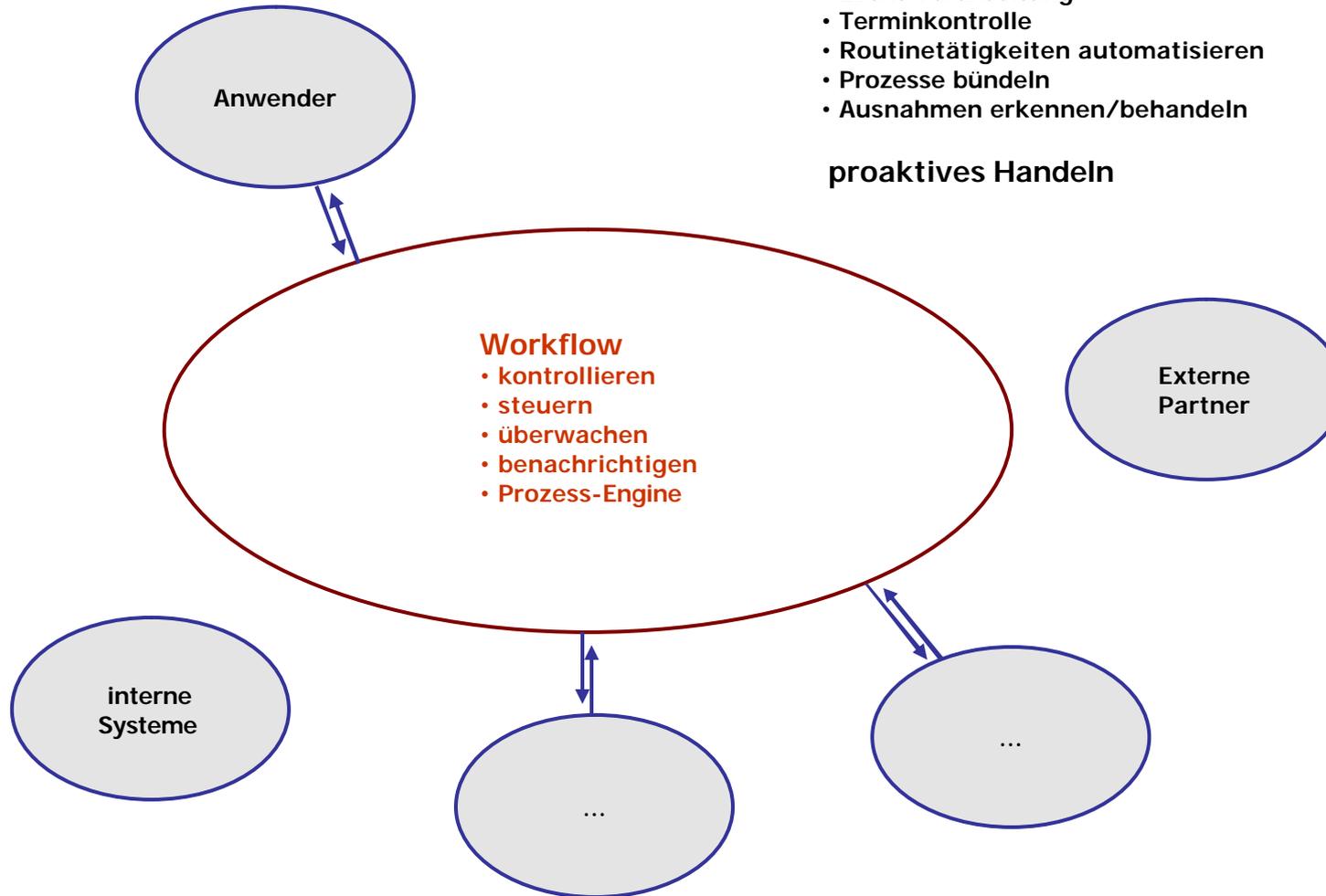
Märkte

Ziele

Fallen

Vorgehen

Fazit



- aktives Antreiben der Prozesse
- Event Verarbeitung
- Terminkontrolle
- Routinetätigkeiten automatisieren
- Prozesse bündeln
- Ausnahmen erkennen/behandeln

**proaktives Handeln**

Start

Vorstellung

Fakten

Märkte

Ziele

Fallen

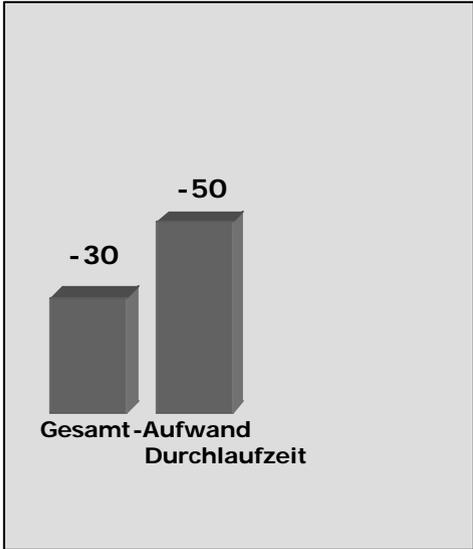
Vorgehen

Fazit

## Einspar-Potentiale aus der Workflow-Anwendung

### Beschaffung

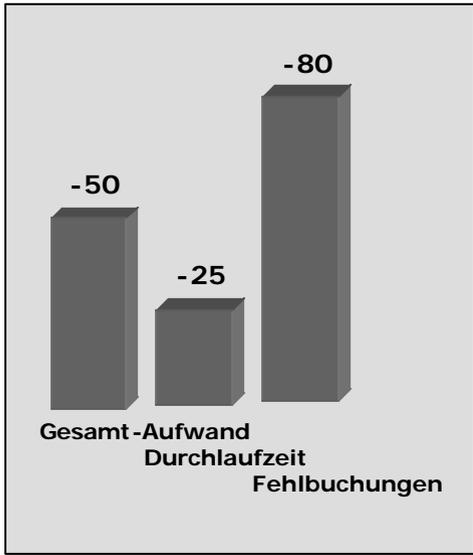
Angaben in Prozent



**eProcurement + Workflow:**  
 Abläufe aktiv gesteuert,  
 Routine automatisiert,  
 automatische Bündelung

### Rechnungseingang

Angaben in Prozent



**ERP + DMS + Workflow:**  
 papierlose Sachbearbeitung,  
 OCR + Matching,  
 automatische Einbuchung

Start

Vorstellung

Fakten

Märkte

Ziele

Fallen

Vorgehen

Fazit

- **Mitarbeiter blockieren das Workflow-Projekt**
  - Gefühl des „Gesteuertwerdens“
  - Workflow als Kontrollinstrument
  - Informationen über Prozesse werden nicht offengelegt
- **Workflow-Projekte ufern aus...**
  - Unterstützung aller Ausnahmen verursacht großen Aufwand (80:20)
  - Nicht alle Prozesse müssen workflow-unterstützt sein
  - zu komplexe und unflexible Prozessmodelle
  - zu detaillierte Prozess-Schritte
- **Wichtig sind eine gute Planung und ein klar formuliertes Ziel**



Start

Vorstellung

Fakten

Märkte

Ziele

Fallen

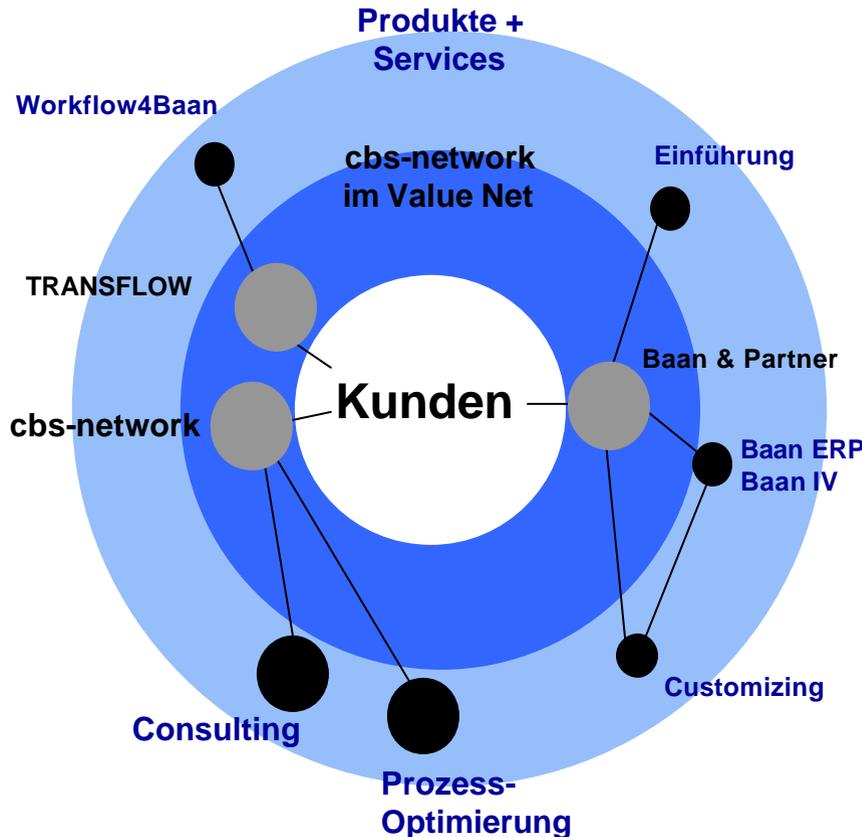
Vorgehen

Fazit

- **Scoping Workshop (3-5 Tage)**
  - Gewinnung eines Prozess-Überblicks (T-Stich)
  - Analyse der „Prozessauslöser“ und deren Bearbeitung
  - Grobe RoI Schätzung
  - Festlegung von „Startkandidaten“ (wenig Aufwand / viel Effekt)
  - Projektziel nach der 80:20 Regel festlegen
- **Prozessanalyse – Optimierung (ab 15-20 Tage)**
  - Detail-Aufnahme der ausgewählten Prozesse und ihrer Schritte
  - Weitere Information je Prozessschritt (z.B. Kostenzuordnung)
  - Anforderungen an die systemtechnische Umsetzung
  - Entscheidung: Rückgriff auf Standardprozesse?
- **Projektbegleitung / RoI Nachkalkulation (ca.3-5 Tage pro Monat)**
  - Die Systemeinführung beginnt parallel mit der Prozessanalyse
  - Prozesse werden nach und nach „freigeschaltet“

**Die Umsetzung erfolgt gemeinsam mit dem Baan Partner ...**

## Consulting & Business Solutions



- **cbs-network + Partnerfirmen bilden ein Value Net**
- **Lösungen und Services der Partner werden zu einem durchgängigen Produkt kombiniert**
- **Die Kunden erhalten ein ganzheitliches Konzept und eine von A bis Z umgesetzte Lösung**

*Value Nets: Mercer Management Consulting, 2000*

Start

Vorstellung

Fakten

Märkte

Ziele

Fallen

Vorgehen

Fazit

Start

Vorstellung

Fakten

Märkte

Ziele

Fallen

Vorgehen

Fazit

- **Workflow erschließt Nutzen**
  - Es gibt einige lohnende Einsatzfelder für unsere Zielkunden
  - Ein stufenweises Vorgehen senkt die Anfangsinvestition
  - Der ROI sollte messbar gemacht werden (Kostenzuordnung)
  - Ein schneller ROI setzt workflow-erfahrene Prozessberatung voraus
  - Mit Workflow-Projekterfahrung werden „Stolperfallen“ vermieden
- **Warum cbs-network ?**
  - **High-Level Expertenwissen zu COSA / Baan aus erster Hand**
  - **Branchenkenntnis in den Baan Zielmärkten**
    - Aktive Mitarbeit in der Mittelstandsinitiative des eco Verbands
    - Teilnahme an Branchentreffen (z.B. Logistik-Stammtische)
  - **Kommunikations- und (Projekt-)Finanzierungsberatung**
  - **Optimale Workflow-Nutzung, Prozessoptimierung mit Workflow**
  - **Business Development Know-How / Erfahrung**
  - **Langjährige Workflow-Vertriebs- und –Projekterfahrung**

Start

Vorstellung

Fakten

Märkte

Ziele

Fallen

Vorgehen

Fazit

- **Unser Service-Angebot für Baan Partner**
  - **Vertriebsvorbereitung**
    - Kickoff-Workshops für die Sales-Teams
  - **Vertriebsunterstützung / -kooperation**
    - Coaching des Sales Teams
    - gemeinsamer Produkt-/Projektvertrieb
  - **Projektvorbereitung**
    - Kickoff-Workshops für Projektmitarbeiter
  - **Projektfinanzierung**
    - Beratung des Kunden in der Finanzierung seines Projektes
  - **Projektunterstützung und aktive -mitarbeit**
    - Lösungs-Konzeption, Prozessanalyse, -modellierung
    - Coaching für Projektmanager und Systemarchitekten
    - Projektmanagement

Start

Vorstellung

Fakten

Märkte

Ziele

Fallen

Vorgehen

Fazit

- **Unser Service-Angebot für Baan Kunden**

- **Projektvorbereitung**

- Scoping-Workshops zur Auswahl von Einsatzbereichen mit ROI Schätzung
- Planungsworkshops, ROI Verfeinerung, Entwicklung des Projektplans

- **Prozessanalyse und Modellierung**

- Analyse der Prozesse
- Optimierungsvorschläge
- Modellierung zur Workflow Implementierung

- **Projektmanagement**

- Koordination der Arbeiten und Fortschrittsüberwachung

- **Coaching für Geschäftsbereichsleiter oder Projekt Manager**

- Entwicklung der Anforderungs-Spezifikation
- Organisatorische Unterstützung und Change Management

Start

Vorstellung

Fakten

Märkte

Ziele

Fallen

Vorgehen

Fazit

- Profitieren Sie von unserer Erfahrung
- Vermeiden Sie teures Lehrgeld

Weitere Informationen finden Sie im Lösungs-Bereich von

[www.cbs-network.com](http://www.cbs-network.com)

und unter [www.hp-baan.com](http://www.hp-baan.com) (siehe Top-Partner)

