

Ausgabe 23/2004, www.asp-konkret.de (Rev. 2004-06-30)

## Besser steuern mit CON-Z

### Integriertes Produkt- und Service-Angebot im ASP-Modell



Hinter der Bezeichnung "CON-Z" und der dazugehörigen GmbH steht ein Beraternetzwerk unter Leitung von Hans-Werner Zimmerer. Auch ihn haben wir nach seinen Erfahrungen im ASP-Umfeld befragt.

Stellen Sie uns bitte Ihr Unternehmen CON-Z GmbH etwas näher vor.

Zimmerer: Unser Geschäftsmodell eines outgesourcten Controlling- und ERP-Systems firmiert unter der Bezeichnung CON-Z in der rechtlichen Einheit CON-Z GmbH. CON-Z ist ein Beraternetzwerk mit 15 Unternehmensberatern im engen Zirkel und ca. 40 Partnern im erweiterten Kreis. Unser Ziel ist es, unseren Kunden bei der Schaffung von Transparenz im Unternehmen der kompetente externe Ansprechpartner zu sein. Unsere Kernkompetenzen sind die Schaffung von Transparenz:

- in Projekten der Prozessoptimierung und Prozessumsetzung,
- in der Konzeption der Realisierung und Einführung von Controllingsystemen und
- im laufenden Controlling der Unternehmensprozesse.

Das Know-how des Netzwerkes basiert auf der Fachkompetenz von Controlling und Logistik als auch der operativen Umsetzung in entsprechenden Werkzeugen wie SAP. Referenzen hierzu sind Bereiche des Vertriebscontrollings der Zulieferindustrie, Vertriebs- und Werkscontrolling der Automobilindustrie (DaimlerChrysler), die Leitung des Integrationsmanagements DaimlerChrysler in den Werken Sindelfingen, Rastatt, Berlin-Marienfelde und der DaimlerChrysler-Vertriebsorganisation Deutschland. Des Weiteren die Controlling- und Managementberatung im Mittelstand in der Medizintechnik, SAP-Beratungen in den Häusern Bayer, Lufthansa, HP und Automobilzulieferern wie Firma Marquardt.

Mit Ihrer Lösung CON-Z bieten Sie eine ERP-Lösung auf der Basis von SAP an. An welche Zielgruppen wenden Sie sich mit dieser Lösung ?

Zimmerer: Die CON-Z-Lösung bietet insbesondere für die Zielgruppen der Fertigungsindustrie (Medizintechnik, Automobil,...) und der Projektfertigung einen Ansatz wie aus

laufenden Prozessen die controllingrelevanten Steuerungsinformationen abgeleitet werden können und diese durch eine laufende Betreuung in entsprechenden Maßnahmen durch das Betreuungspaket der CON-Z umgesetzt werden. Die Unternehmensgröße der Zielgruppe bewegt sich zwischen 30 und 500 Mitarbeitern.

Insbesondere Unternehmen mit hohem Transparenzbedarf für den eigenen Bedarf als auch für den externen Bedarf wie den Kapitalmarkt, Unternehmen mit hohem Innovationspotential in schnell wachsendem und sich schnell veränderndem Umfeld, Unternehmen mit hohem Kosten- und Ertragsdruck, Unternehmen, für die sich Chancen in neuen Bereichen auftun und deshalb schnelle Transparenz für eine agierende Steuerung benötigen, sind Zielgruppen unseres Dienstleistungspaketes, welches aus drei Bestandteilen besteht:

1. Projekteinführung (CON-Z-Konfiguration)
2. Laufender Systembetrieb und Systembetreuung
3. Laufender Controllingsupport und Coaching im Controllingprozess des Unternehmens.

Können Sie uns an einem Beispiel aus der Praxis kurz erläutern, wann und wie ein Unternehmen CON-Z einsetzt?

Zimmerer: Die Firma Deufel (ein Unternehmen der Medizintechnik mit 35 Mitarbeitern: [www.deufel-robomed.de](http://www.deufel-robomed.de)) setzt unser Produkt CON-Z und die Dienstleistung CON-Z ein, da es mit mehreren Produktgruppen und verschiedenen Kundengruppen aktiv ist und eine jederzeitige Ertrags- und Kostentransparenz in den Märkten und den Produkten benötigt.

Das Unternehmen ist in mehreren Geschäftsfeldern aktiv und benötigt deshalb eine verantwortungsbezogene Ergebnisdarstellung nach Profit-Centern. Dieses zweite Geschäftsfeld beinhaltet ein klassisches Projektgeschäft mit den Anforderungen einer Projektsteuerung und einer komplett anderen Steuerungsphilosophie als im Serriegeschäftsfeld. Die Dienstleistungen der CON-Z setzen sich hier wie folgt zusammen:

1. Projekteinführung des CON-Z-Systems
2. Laufende Betreuung des CON-Z-Systems
3. Laufende Unterstützung im operativen Controlling, d. h. Monitoring von Plan und Ist, Ableitung von Maßnahmen und Unterstützung der operativen Umsetzung im Unternehmen sei es durch Neuorganisationen in der Logistik oder durch Neuorganisationen im Controlling- und Rechnungswesen.

CON-Z wird im ASP-Modell betrieben. Welche Vorteile ergeben sich daraus für den Anwender?

Zimmerer: Das CON-Z Produkt im engeren Sinne wird im ASP-Modell betrieben, ergänzend hierzu kommen die Service-Leistungen, welche in regionaler Nähe durch autorisierte CON-Z Vertragspartner geleistet aber zentral koordiniert weiterentwickelt werden. Für den Anwender ergeben sich aus unserer Sicht folgende Vorteile:

1. Der Kunde muss sich nicht um den laufenden Systembetrieb und die Wartung bzw. Weiterentwicklung der Software kümmern, durch die externen hoch qualifizierten Leistungen erhält er einen professionellen Servicelevel, welchen er durch Eigenleistung nur sehr schwer erreichen würde.
2. Durch die direkte Verbindung der operativen Prozesse in das externe und interne Rechnungswesen hin z.B. zu seinem Steuerberater erhält der Mandant eine direkte Kopplungsmöglichkeit zu externen Serviceleistungen des externen Rechnungswesens und des Controllings, die er selbst nicht in seinem Hause bereithalten muss. Er kann diese

Controllingdienstleistungen nach Bedarf aufwandsbezogen einkaufen und nutzen. Gleichzeitig sorgt der firmenübergreifende Einsatz dieser Ressourcen für entsprechende Perspektiven und für ein entsprechendes Know-how und dessen Weiterentwicklung.

Sie arbeiten eng mit den Firmen IBM und SAP zusammen. Welche Rollen übernehmen die einzelnen Partner und was merkt davon Ihr Kunde?

Zimmerer: Bei der Konzeption unserer Dienstleistung für unsere Zielgruppe waren folgende Punkte von essentieller Bedeutung:

Die Funktionalität des ERP-Systems sollte insbesondere unter dem Controllingaspekt optimalen Anforderungen genügen und ein volles Leistungsspektrum des externen Rechnungswesens und des betrieblichen Controllings abdecken. Laut unserem aktuellen Informationsstand auf dem Markt kann dies nur durch die Software des Marktführers SAP geleistet werden.

Für die zweite Fragestellung, die optimale Sicherheit für outgesourcete Daten zu bekommen, war für uns einerseits die Frage nach den Konditionen, aber insbesondere die Frage nach der Professionalität von höchster Bedeutung. Insbesondere die Aspekte einer zertifizierten standardisierten Rechenzentrumsbetreuung waren die Gründe weshalb wir uns für den Marktführer IBM entschieden haben.

Welche Vorteile ergeben sich nun daraus für den Kunden?

Im Bereich des Softwareproduktes, sprich der SAP, hat der Kunde in unserer Kundenzielgruppe den Nutzen des Marktführers und damit der Investitionssicherheit und erhält durch die CON-Z dieses Know-how der SAP, was im Kern eher auf größere Zielgruppen adäquat ausgerichtet ist, übersetzt und umgesetzt in eine mittelstandsgerechte Lösung partizipiert aber vollständig an dem kompletten Weiterentwicklungsumfang der SAP-Produktwelt und dies zu Konditionen, die in einer neuen Dimension für die SAP-Nutzung im Mittelstand liegen.

Die Nutzung des IBM-Rechenzentrums gewährleistet Funktionen wie Nutzung des weltweiten IBM-Netzwerkes (z.B. für Tochterfirmen in den Beitrittsländern der EU oder in Asien), höchste Sicherheitsstandards, entsprechende Betreuung auf IBM-Servern in IBM-Rechenzentren und dies durch die Zusammenfassung vieler kleinerer Unternehmen zu Konditionen, die mittelstandsgerecht sind.

Das ASP-Modell hat in den vergangenen Jahren Höhen und Tiefen erlebt. Wie würden Sie die aktuelle Situation am deutschen ASP-Markt beschreiben?

Zimmerer: Aus unserer Sicht ist die bisherige Diskussion des ASP-Modells im Schwerpunkt auf die IT-Komponenten, sprich Soft- und Hardware fokussiert. Unseres Erachtens muss der ASP-Ansatz erweitert werden und ggf. eine Neudefinition erfahren, damit die Kundenperspektiven in den Vordergrund rücken.

Es sind nicht nur die reinen Kostenvorteile dieser outgesourceten Lösung gegenüber dem Eigenbetrieb von Relevanz, sondern vielmehr die Nutzen- und Kostenvorteile durch die ergänzenden Produkt- und Dienstleistungskomponenten im Bereich Unternehmenssteuerung und Controlling, welche zwei wesentliche zusätzliche Aspekte liefern.

Zum einen eine standardisierte Prozessreorganisation im Unternehmen und zum zweiten eine Controllingdienstleistung, die den eigentlichen Mehrwert darin findet, dass aus den Daten des ERP-Systems steuerungsrelevante Informationen generiert werden, welche mit externer Unterstützung in Maßnahmen umgesetzt werden, welche die Wettbewerbsfähigkeit des Kunden erhöhen.

Nur ein solcher externer Dienstleistungsansatz in Paketform wird für die von uns genannte Zielgruppe Ansätze finden. Die Bearbeitung und Weiterentwicklung des Marktes an dieser Stelle erleben wir leider noch schwach ausgeprägt. Hier bedarf es einer neuen Bearbeitung des Themas am Markt.

Wenn Sie einen Ausblick auf die nächsten drei bis fünf Jahre wagen. Welche Rolle wird ASP im Vergleich zum traditionellen Inhouse-Betrieb in Zukunft spielen?

Zimmerer: Wir glauben, dass eine Paketlösung einer outgesourcten Dienstleistung in Kombination des ASP-Produktes im engeren Sinne und den beschriebenen Dienstleistungen zur Unternehmenssteuerung eine sehr hohe Chance für die genannte Zielgruppe der mittelständischen Industrie in der Bandbreite von 50-500 Mitarbeitern bieten.

Zeitnahe und verlässliche Steuerungsinformationen, welche die Wettbewerbsfähigkeit im Gesamtmarkt wesentlich beeinflussen und erhöhen, Realtime gewinnen und umsetzen zu können wird in Zukunft der Garant für hohe Transparenz und Flexibilität der Unternehmensentscheidung sein. Wenn es gelingt dieses Verständnis in der genannten Zielgruppe zu wecken, dann wird dem Markt sicherlich noch einmal eine ganz neue Chance gegeben werden. Sollte sich die Diskussion weiterhin auf die enge reine Kostenbetrachtung des Vergleichs zwischen Eigen- und Fremdbetrieb der Hard- und Software beziehen, dann werden die Chancenpotentiale nicht genutzt werden und der Markt wird hier nicht die kompletten Potentiale die sich ihm bieten nutzen können.

Aus unserer Sicht wird dies ein zentraler Punkt für die Bearbeitung dieses Themas in den nächsten Monaten sein. Dieses Verständnis zu wecken und diesen neuen Blick und die neue Definition einer outgesourcten Controlling- und ERP-Lösung als Dienstleistungsansatz zu platzieren ist unser Ziel.

Sollte dies gelingen, dann sehen wir ein sehr hohes Potential sowohl für die Nutzenoptimierung als auch für die Kostenoptimierung der Kunden in diesem Bereich.