

Evaluationsprozess der Software Beschaffung für ein Kleinunternehmen im Bereich ERP

Studiengang : MAS | Vertiefung : MAS Information Technology

Der Weg zu einer effektiven Handlungsempfehlung für die Geschäftsleitung

Die strategische Beschaffung befindet sich im Wandel. Es werden neue Ansätze, wie auch neue Denkweisen mit dem Ziel komplexe Beschaffungsanliegen in kurzer Zeit zu lösen und die Markteinführungszeit von Beschaffung massiv zu verkürzen, gesucht. Im Gegensatz zur Warenbeschaffung, die zunehmend digitalisiert und automatisiert wird, hinkt die strategische Beschaffung hinterher. Das klassische Vorgehen für die strategische Beschaffung ist ein langwieriger Prozess und in Anbetracht einer sich rasant entwickelnden Umgebung nicht mehr adäquat. Es braucht neue Ansätze, um den Unternehmen schneller einen Mehrwert zu liefern, damit die strategische Beschaffung relevant bleibt.

Besonders im Schweizer ERP-Markt herrscht ein harter Konkurrenzkampf. Nebst den grossen Anbietern, bewerben auch viele kleine Hersteller ihre Lösungen und die internationalen Anbieter drängen auch vermehrt in den Markt ein. Cloud Lösungen sind auch nicht mehr rar auf dem Markt und werden von vielen Herstellern angeboten. Zudem fokussiert sich die ERP-Branche derzeit auf Themen wie Big Data, Business Intelligence, Mobilität und Industrie 4.0. Innovative Lösungen entstehen. Agilere ERP-Anbieter, die mehr Anpassbarkeit der Prozesse und deren Automatisierung unterstützen, flexible und kunden-

orientierte Bezahlmodelle sowie ERP Communities anbieten, kommen langsam auf den Markt.

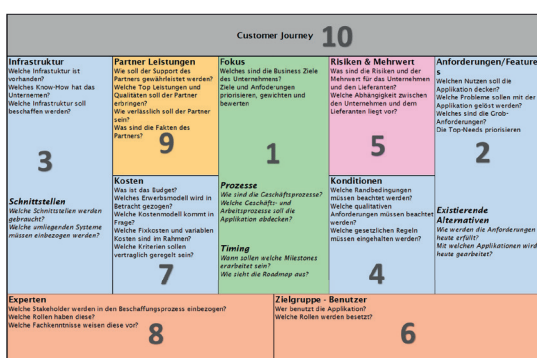
Die Auswahl von potenziellen ERP-Systemen ist riesig und setzt ein Kleinunternehmen schnell einmal vor eine grosse Herausforderung. Fehlendes Know-how, Zeitmangel und die Komplexität in der Beschaffung einer Standardlösung lassen Beschaffungsprojekte häufig scheitern.

Die Master Thesis befasst sich mit dem Evaluationsprozess der Software Beschaffung für ein Kleinunternehmen, insbesondere mit der Beschaffung eines ERP-Systems und einer effektiven Handlungsempfehlung für die Geschäftsleitung.

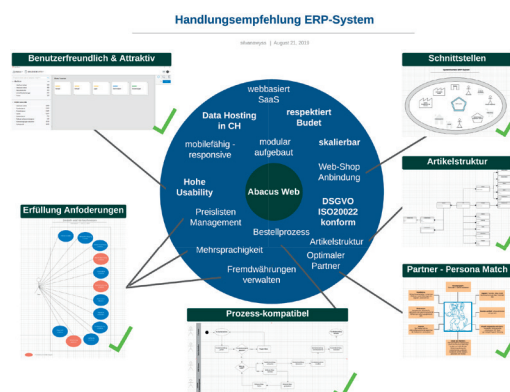
Zur Beantwortung der vorgestellten Forschungsfrage wurde deduktiv vorgegangen. Basierend auf der bestehenden Literatur wurde zuerst ein individuelles Beschaffungsmodell für die aktuelle Beschaffungssituation und das Vorgehen konzipiert. In einem nächsten Schritt wurden mit dem Auftraggeber und den Stakeholdern alle nötigen Artefakte erarbeitet, um basierend auf diesen, der Geschäftsleitung des Kleinunternehmens eine nachhaltige Handlungsempfehlung zu unterbreiten.



Silvana Wyss



Spezifisches Beschaffungsmodell Canvas für die aktuelle Beschaffungssituation



Handlungsempfehlung für die Geschäftsleitung, basierend auf den erarbeiteten Artefakten