

# ERP-TRANSFORMATION BRAUCHT MEHR ALS IT

Change & Organisation sichern den Business Case

Düsseldorf, im April 2025

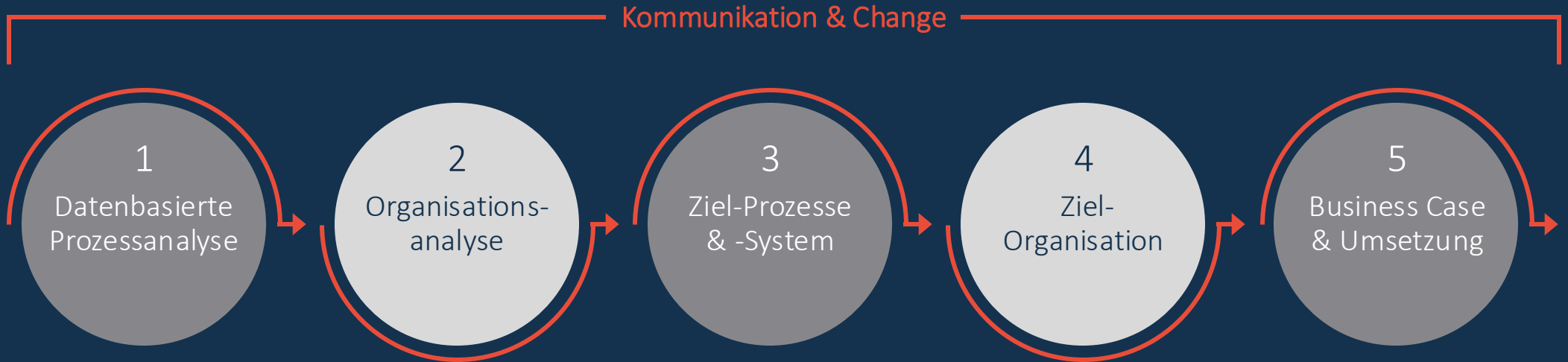
horn & company

# Change & Organisation sichern den Business Case

## Erfolgsfaktoren ERP-Transformation



# Der Horn & Company-Ansatz: ERP-Transformation in 5 Schritten – kommunikativ eng begleitet



# Wir analysieren Prozesse datenbasiert, end-to-end und über sämtliche Systeme

## Datenbasierte Prozessanalyse

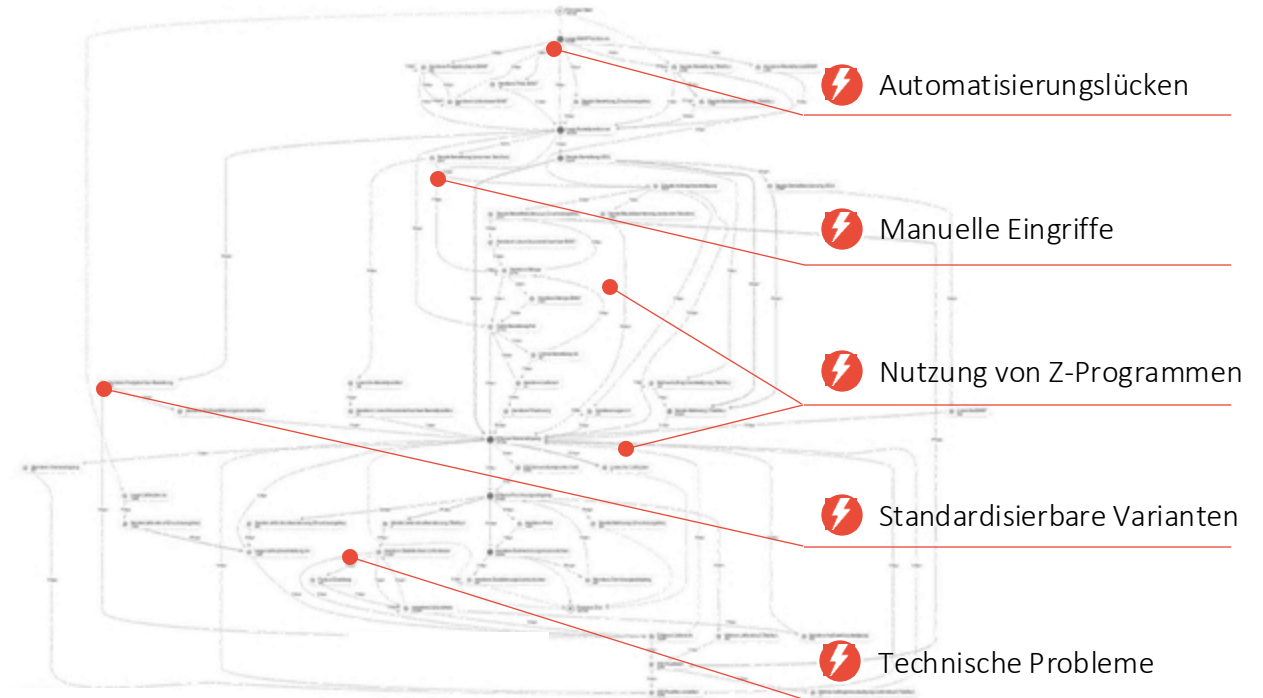
### Kern-Aktivitäten

1. Prozesse einheitlich definieren (z. B. Order-to-Cash, Purchase-to-Pay)
2. Abläufe und Wertströme mit Process Mining visualisieren und verstehen
3. Ist-Zustand mit Zahlen belegen (z. B. Mengen, Kosten, Durchlaufzeiten)
4. Verbesserungspotenziale finden und quantifizieren
5. Organisation auf Verbesserungsmaßnahmen festlegen



„Prozessanalyse basierend auf ERP-Daten, nicht auf Meinungen“

### Reale Prozessabläufe im IST-System





# Wir schaffen volle Transparenz über Kapazitäten und Strukturen

## Organisationsanalyse

### Kern-Aktivitäten

1. Tätigkeiten mit Activity Radar auf Prozessebene systematisch erfassen
2. Aufwandstreiber und Pain Points durch Interviews identifizieren
3. Optimierungspotenziale mit Benchmarks (intern/extern) untermauern
4. Strukturen mit Org Radar auf Schwächen prüfen (z. B. Führungsspannen/-ebenen)
5. Steuerungskultur analysieren und Verbesserungsfelder ableiten

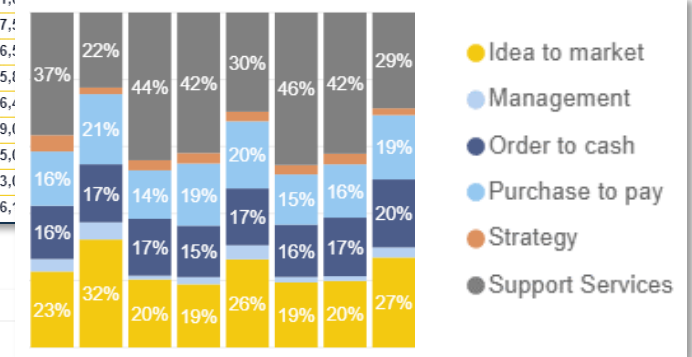
„100% Transparenz über Kapazitäten und Strukturen – zentral und dezentral“

### Kapazitätsverteilung in IST-Organisation

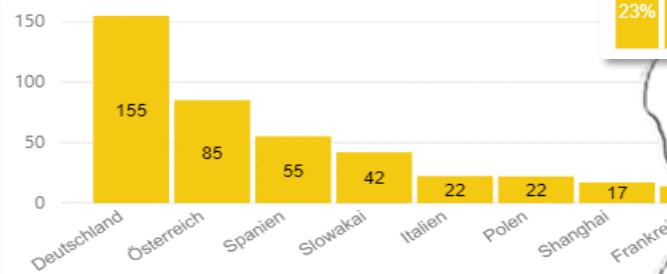
#### Kapazitäten/FTE je Aktivität

Activity Radar	Business	Support	Total
▲ C. Kunden Prozesse	219,35	58,80	278,15
▣ C.0 Presales	106,57	23,80	130,37
C.01 Aufträge durch Produktberatung generieren	100,00	11,80	111,80
C.02 Aufträge durch Lösungsberatung generieren	6,00	5,00	11,00
C.03 Aufträge durch KAM generieren	0,57	7,00	7,57
▣ C.1 Produkte	22,50	14,00	36,50
▣ C.2 Projekte	8,86	7,00	15,86
▣ C.3 Dienstleistungen	39,42	7,00	46,42
▣ C.4 Kunden betreuen	42,00	7,00	49,00
▣ M. Management Prozesse	15,00	50,00	65,00
▣ S. Support Prozesse	15,00	78,00	93,00
<b>Total</b>	<b>249,35</b>	<b>186,80</b>	<b>436,15</b>

#### Kapazitäten je End-to-End-Cluster



#### Benchmark je (Länder-) Einheit



# Wir entwickeln hochautomatisierte und kundenorientierte Prozesse

## Ziel-Prozesse & -System

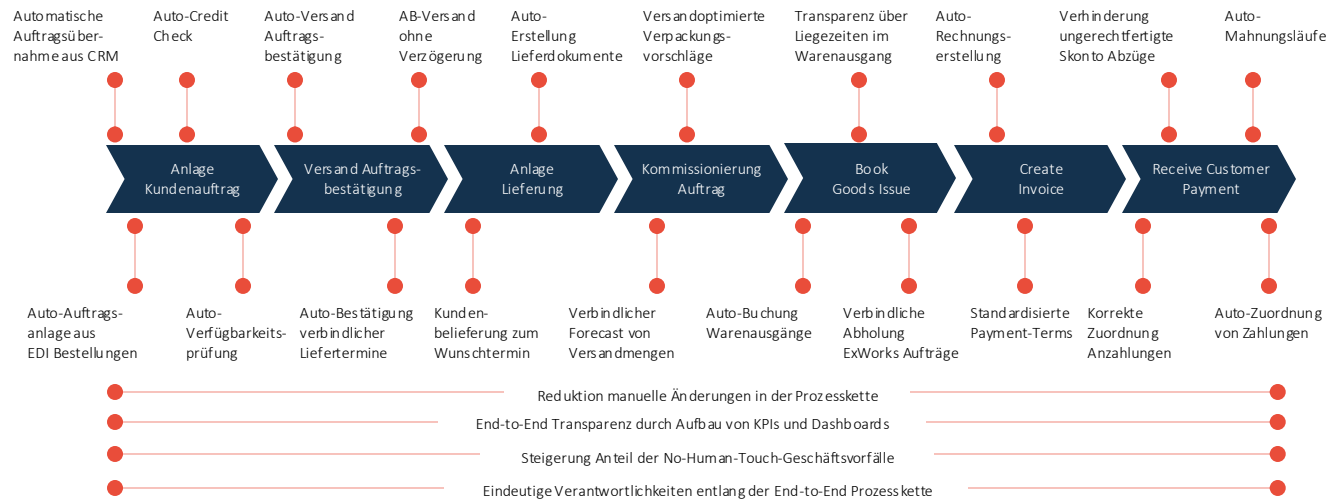
### Kern-Aktivitäten

1. Zielbild für zukünftige Prozesse abstimmen und definieren
2. Anforderungen an SOLL-Prozesse im Detail erfassen
3. Standardprozesse prüfen und bewerten (Fit-to-Standard)
4. Soll-Prozesse ableiten und mit dem IST vergleichen
5. Konzepte und IT-Architektur für das Zielbild entwickeln



„Alle wirtschaftlichen Möglichkeiten zur Automatisierung werden genutzt“

### Hochautomatisierter & kundenorientierter Order-to-Cash Prozess



# Wir verankern die Prozessverantwortlichkeiten in einer schlanken Struktur

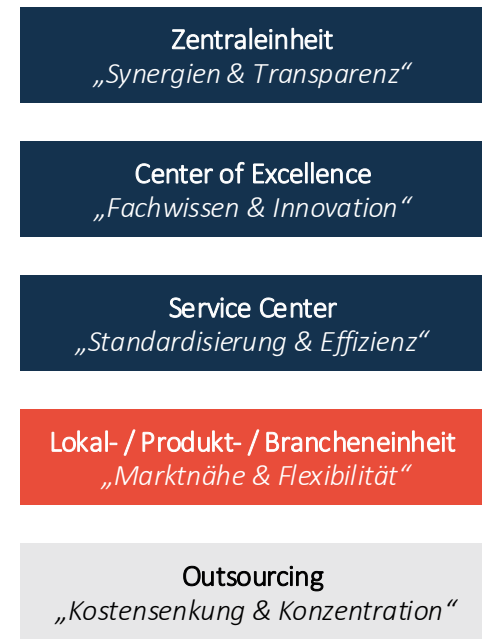
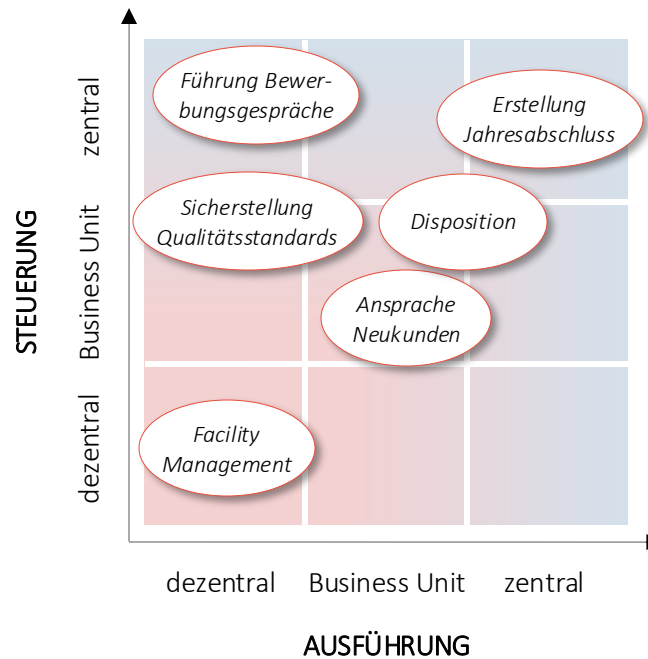
## Ziel-Organisation

### Kern-Aktivitäten

1. Leitprinzipien aus der Strategie ableiten
2. Rollen und Verantwortlichkeiten entlang der SOLL-Prozesse festlegen
3. Organisations- und Steuerungsmodelle entwickeln und bewerten
4. Struktur bis auf Rollenebene konkretisieren und dimensionieren
5. Steuerungskonzept ausarbeiten und Umsetzungsplan abstimmen

„Verantwortlichkeiten werden  
Prozess für Prozess definiert“

### Festlegung & Verankerung von Verantwortlichkeiten



# Wir lösen das Effizienzversprechen ein

## Business Case & Umsetzung

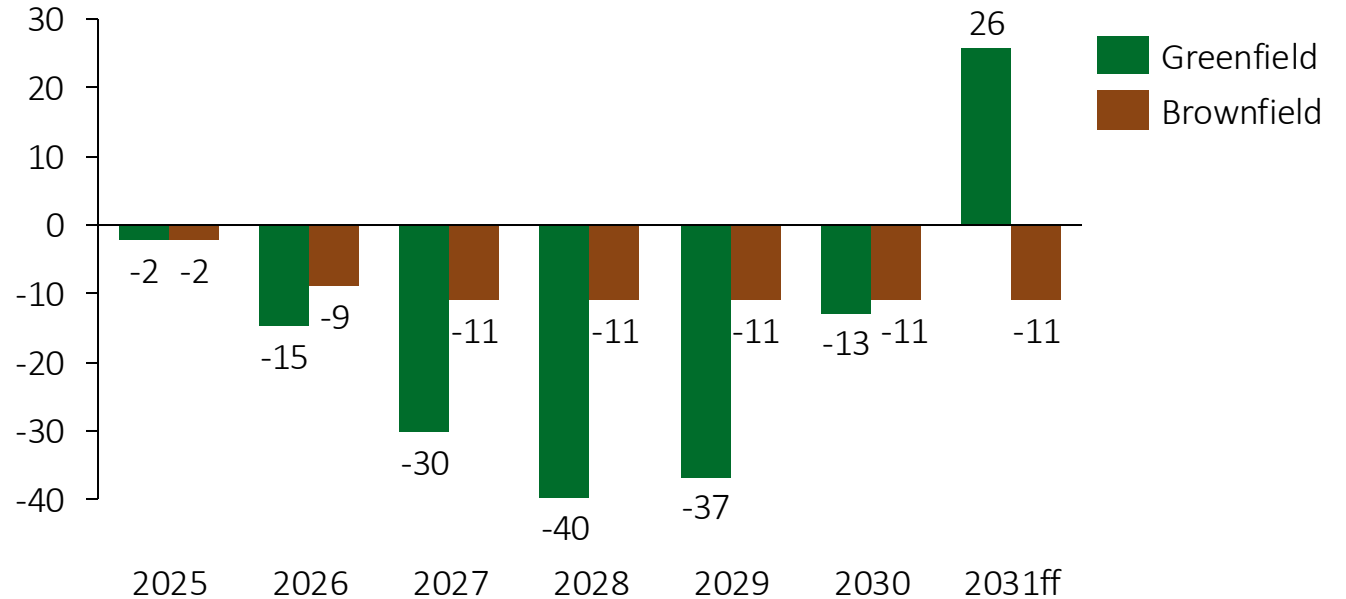
### Kern-Aktivitäten

1. GuV-Wirkung aus Prozess- und Strukturoptimierung bewerten
2. Implementierungsaufwand realistisch quantifizieren (ggf. Green- vs. Brownfield)
3. Controlling-fähige Maßnahmen definieren
4. Tracking aufsetzen – inkl. KPIs und Verantwortlichkeiten
5. Umsetzung aktiv steuern und bei Abweichungen gezielt eskalieren



„Die ERP-Transformation muss sich rechnen – immer“

### Kumulierter Ergebnisfluss Greenfield vs. Brownfield





# Wir kommunizieren kaskadisch und transparent – in allen Projektphasen

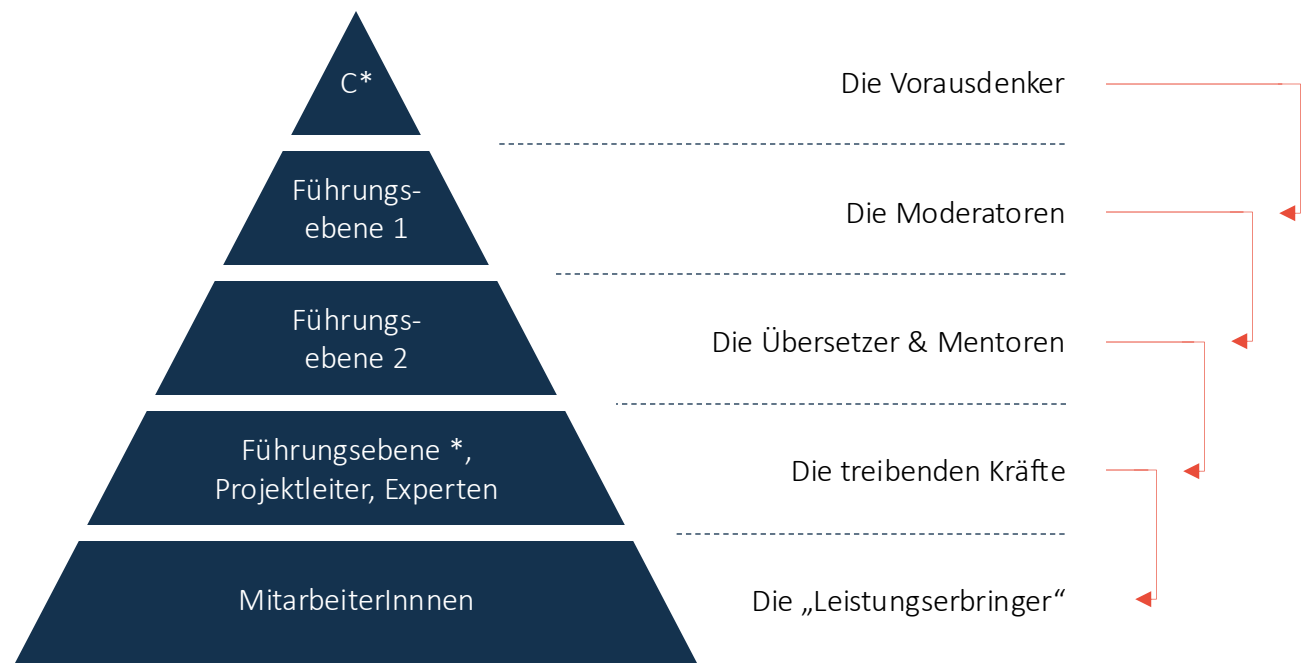
## Kommunikation & Change

### Kern-Aktivitäten

1. Zielbild und übergeordnetes „Bigger Picture“ entwickeln
2. Stakeholder analysieren und Kommunikationsfahrplan definieren
3. Formate und Kernbotschaften ausarbeiten und koordinieren
4. Change-Impact-Analyse durchführen und Betroffenheit bewerten
5. Gezielte Change-Maßnahmen planen und umsetzen

„Kern-Erfolgsfaktor ist die Aktivierung von Führungskräften als Botschafter“

### Kaskadische & adressatengerechte Kommunikation



# Internationale Top-Managementberatung auf Wachstumskurs

Horn & Company Kurzprofil

Kundenfokus

Führende internationale Mittelständler

Branchen

Industrial Goods & Services

Retail & Consumer Goods

Financial Services

Themen

Strategie

Organisation

Performance

Digitalisierung

Operations

Eckdaten

> 250 Berater:Innen

> 15% Wachstum pro Jahr

14 Standorte inkl. US/China

Positionierung



Rang	Beratung	Punkte
1	Horn & Company	427
2	McKinsey & Company	403
3	Boston Consulting Group	394
4	Bain & Company	388
5	Oliver Wyman	383

Von den Kunden empfundene Zufriedenheit:

500 Punkte = sehr hoch  
300 Punkte = mittel  
100 Punkte = sehr gering

# Ihre Ansprechpartner für eine erfolgreiche ERP-Transformation

**Dr. Philipp Herrmann**  
*Partner*

+49 162 27 26 042



**Bastian Imhof**  
*Associate Partner*

+49 162 2627 368



**Dr. Olaf Bach**  
*Associate Partner*

+41 76 835 4006



**Ilja Maurer**  
*Manager*

+49 162 2726 095



## Kernkompetenzen

- / S/4HANA-Transformation
- / Process Mining
- / Process Analytics
  
- / Target Operating Models
- / Planung & Umsetzung „Day-1“ neue Organisation
- / Kosten- & Effizienzprogramme
  
- / Organisationaler Wandel
- / Organisationsdesign & Transformation
- / Personalwirtschaftliche Themen
  
- / Process Mining & Machine Learning
- / IT-Systemarchitektur & Automatisierung
- / ERP-datengetriebene Strategien

# horn & company

Internationale Top-Management-Beratung

DÜSSELDORF | BERLIN | FRANKFURT | HAMBURG | KÖLN | MÜNCHEN | STUTTGART | CHARLOTTE | SINGAPUR | WIEN | ZÜRICH