

Metzger Holding / Trebag Unternehmensberatung

Mit neuer EDV-Lösung gut gerüstet für die Zukunft

Die Metzger Holding GmbH & Co. KG ist mit ihren jetzt 14 Standorten einer der größeren Baustoffhändler in Deutschland. Die Geschäftsführung erinnert an die Situation im Frühjahr 2001.

Wir hatten klare Vorstellungen darüber was wir unseren Kunden bieten möchten und welche Informationen wir benötigen um unser Unternehmen, unsere Prozesse und unsere Sortimente effizient zu steuern. Wir forderten, dass unsere Prozesse und hierbei insbesondere der Prozess der „Auftragsbearbeitung“ effizienter und in einem stärkeren Maße kundenorientiert erfolgt. Wir wollten sicherstellen, dass in allen Häusern der Metzger Holding auf die einmal angelegten Kundenstammdaten Zugriff genommen werden kann. Zur Optimierung unserer Unternehmenssteuerung war es zudem notwendig, Informationen standortübergreifend zu verarbeiten. Die Prozess-Sicherheit sollte sich zudem deutlich erhöhen, gleichzeitig wurde eine Produktivitätssteigerung von mindestens 10% gefordert.

Auf Basis dieser klaren Vorgaben mußten wir erkennen, dass unsere derzeit im Einsatz befindliche EDV diesen Anforderungen nicht mehr gerecht werden kann.

Wir begannen uns nach alternativen EDV-Systemen im Markt umzusehen. Je mehr Gespräche wir mit Systemanbietern geführt hatten desto deutlicher wurde die Komplexität der Aufgabenstellung. Im Spätsommer des Jahres 2001 zeichnete sich ab, dass grundsätzlich 13 Anbieter und Systeme geeignet schienen, die Anforderungen der Metzger Holding zu erfüllen.

Aufgrund der strategischen Bedeutung und der Themenkomplexität hat sich das Management der Metzger Holding daher entschlossen, den Auswahlprozess zusammen mit einer renommierten Beratungsgesellschaft zu gestalten. Durch eine Empfehlung der Hausbank wurde der Kontakt zur Beratungsgesellschaft Trebag hergestellt, ein auf Turnaround- und Prozessmanagement spezialisiertes Beratungsunternehmen mit Sitz in München.

Nach Prüfung gegebener Alternativen erhielt das Unternehmen letztlich den Auftrag, den Auswahlprozess moderierend zu be-



Matthias Metzger (v.l.), Geschäftsführender Gesellschafter der Metzger Holding GmbH & Co. KG, Karin Metzger, Mitglied der Geschäftsleitung und Reimund Koziollek, Partner Trebag, München.

gleiten. Im September 2001 hat Trebag die Arbeit aufgenommen. Zunächst wurde ein Projektteam bestehend aus Mitarbeitern der Metzger Holding und den Trebag-Experten gebildet. Dann wurde ein Projektfahrplan verabschie-



„Es war uns wichtig, die EDV-Nutzer in den Auswahlprozess einzubinden“.

**Reimund Koziollek,
Trebag-
Unternehmens-
beratung**

det, der in 10 Stufen gegliedert war.

Die 10 Stufen lassen sich dabei wie folgt charakterisieren:

Stufe 1: Analyse des Ist-Zustandes und Herausarbeiten der Stärken und Schwächen des aktuellen Systems.

Stufe 2: Erstellen eines Pflichtenheftes, indem die Anforderungen an eine zukünftige Ideallösung vollständig berücksichtigt sind.

Stufe 3: Auswahl in Frage kommender Anbieter am Markt.

Stufe 4: Definition von K.o.-Kriterien für eine Erstselektion der Anbieter.

Stufe 5: Versand der Pflichtenhefte, Bearbeitung dieser durch die Anbieter und Auswertung durch Trebag nach einem gewichteten Punktwertverfahren.

Stufe 6: Selektion der Anbieter auf Basis eines Punktwertverfahrens (wertanalytischer Ansatz).

Stufe 7: Einladung der 4 Punktbesten Anbieter zu einer eintägigen Firmen- und Softwarepräsentation auf Basis einer vorgegebenen Tagesordnung.

Stufe 8: Nach erfolgter Präsentation der 4 Anbieter, Auswahl der zwei besten Anbieter auf der Basis eines Rangplatzierungsverfahrens.

Stufe 9: Durchführung von Referenzbesuchen bei den beiden bestplatzierten Anbietern, erneute Bewertung unter Berücksichtigung der Ergebnisse der Referenzbesuche. Aussprache einer Empfehlung durch den Entscheiderkreis.

Stufe 10: Eintritt in Vertragsverhandlungen und Vertragsabschluß mit dem bestplatzierten Anbieter.

Das Ergebnis dieses Auswahlprozesses war eindeutig; das 20-köpfige Entscheider-Gremium empfahl einstimmig die Vertragsverhandlungen mit der BSK-Software GmbH in Breisach aufzunehmen. Etwa zwei Wochen nach Aussprache dieser Empfehlung konnte die Geschäftsführung der Metzger Holding verkünden, dass BSK den Zuschlag erhalten hat. Entscheidend für das eindeutige Ergebnis war, dass die Software der BSK die Filial-Struktur

der Metzger-Holding besonders gut verarbeiten und abbilden kann. Der Zeitplan für die Implementierungsphase wurde zusammen mit der Auftragserteilung verabschiedet. Im November 2002 wird der Echtbetrieb der neuen EDV erfolgen. Ein straffes Zeitfenster, das nur durch ein effizientes Projektmanagement erzielt werden kann.

Matthias Metzger, geschäftsführender Gesellschafter der Metzger Holding stellt resümierend fest: „Ohne Unterstützung der Trebag hätten wir uns mit Sicherheit schwer getan, die beste Lösung herauszufinden. So aber sind wir sicher, die richtige Entscheidung für die Zukunft getroffen zu haben. Im Frühjahr 2003 werden wir über die Erfahrungen der Implementierungsphase und des Echtbetriebes berichten können.“

Zum Unternehmen: Die Treuhand und Beratung Aktiengesellschaft (Trebag) sieht sich als „Partner mittelständischer Unternehmen und unterstützt diese bei der Erzielung, Optimierung und nachhaltigen Sicherung wirtschaftlicher Erfolge“. Die Klienten kommen aus nahezu allen Branchen. Schwerpunkte: Turnaround-Management, Strategie, Controlling, Prozessmanagement und Regelung von Unternehmensnachfolgen. Weitere Infos: Tel. 089/92 69 64-0.