

Seit langem war die Frage «Welches PPS-System passt zu meinem Unternehmen?» eine von Logistikern gern gestellte Frage. Mittlerweile hat sich die Marktsituation deutlich geändert und nur noch wenige Softwaresysteme beherrschen den Markt. Die Frage, die sich heute immer mehr stellt, ist «Welche Systemfunktionen von welchem System nutze ich für welche Aufgaben?»

Von BABSYS zu ASAP - ein Rückblick

Die Frage nach dem idealen PPS-System stammt vom Anfang der 80er Jahre. Damals konkurrierten sich auf dem deutschsprachigen Markt zahlreiche PPS-Standardsoftware-Pakete. Zu Hochzeiten waren es über 200 Anbieter, die in der Regel nur minimale Marktanteile für sich verbuchen konnten. Auf Seiten der Anwenderbetriebe war die Situation einfach beschrieben: Man hatte in der Regel nur kleinere, häufig selbstentwickelte Software-Inseln, etwa zur Lohnbuchhaltung, und noch gar keine wirkliche Erfahrung mit integrierten EDV-Anwendungen. Auf Seiten der Systemanbieter vor allem ein Bild: Die Systeme waren zwar in der Regel konzeptionell ausgereift, häufig fehlte es aber an bestimmten Funktionen, die erst im Verlauf der Jahre entwickelt wurden. Zusammenfassend bestimmten somit drei Faktoren die Situation für den potentiellen Anwender und Kunden:

- unübersichtlicher, häufig regionaler Anbietermarkt,
- unzureichende Funktionalität der angebotenen Systeme,
- beschränkte EDV-Kenntnis über die Möglichkeiten und Anforderungen beim Anwender.

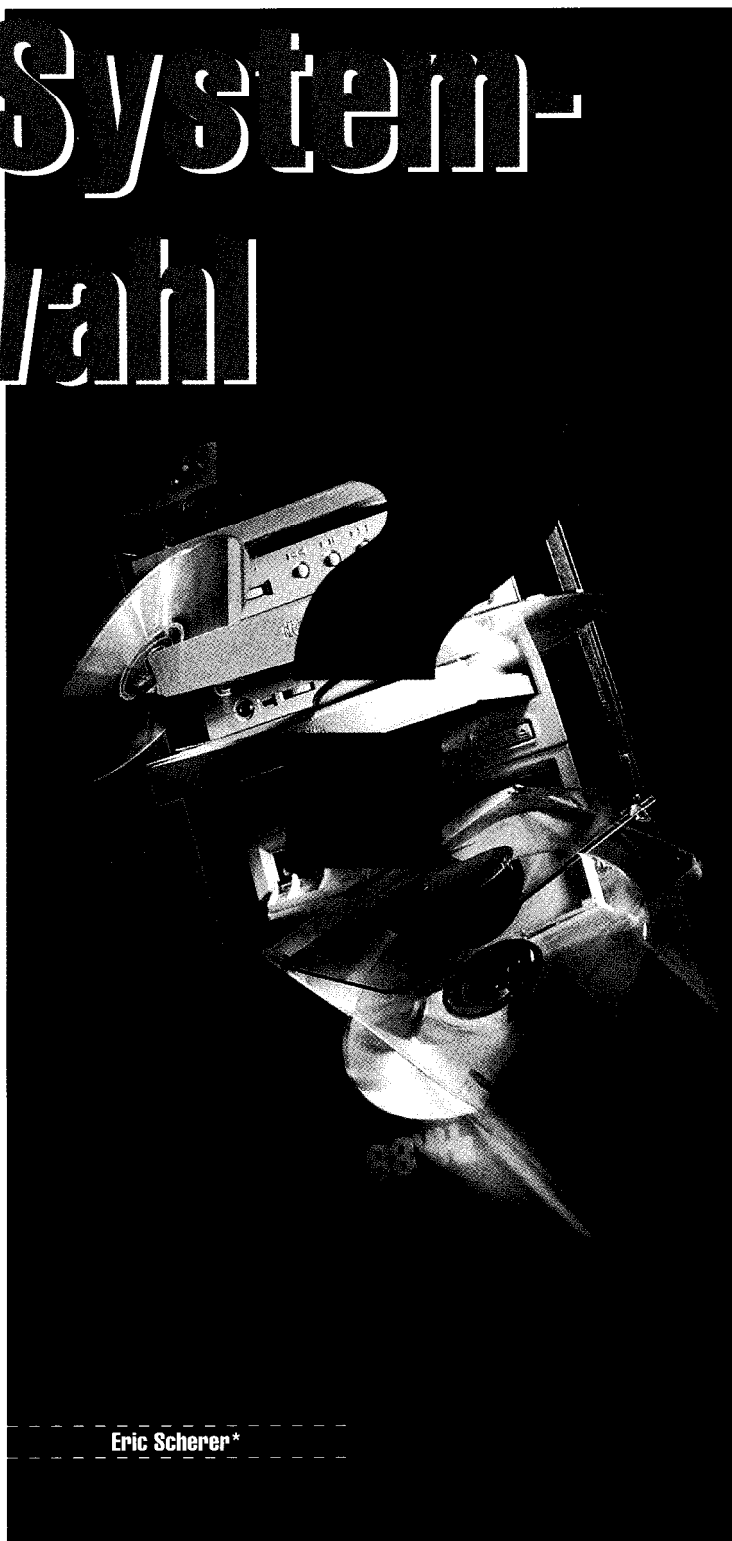
* Dr. Eric Scherer, intelligent systems solutions (i2s) GmbH
Stampfenbachstr. 159
CH-8006 Zürich
E-Mail: scherer@i2s-consulting.com

In der Folge wurden Dienstleistungen im Gebiet der PPS-Systemauswahl eine attraktive Angelegenheit, die vom Anwendermarkt gerne in Anspruch genommen wurde. Lange Zeit führend war hier das Forschungsinstitut für Rationalisierung (FIR)

Trendwende bei der PPS-System- auswahl

an der RWTH Aachen, das über Jahre hinweg sein 3-Phasen-Konzept zur PPS-Auswahl entwickelte und seine zahlreichen Erfahrungen in der BABSYS-Datenbank speicherte. Anhand von immer umfangreicher werdenden Funktionskatalogen wurden die Eigenschaften der marktgängigen Systeme erfasst und auf ihre Richtigkeit hin überprüft. Sowohl Hochschulinstitute, wie das FIR, als auch einige Unternehmensberatungen, allen voran die Firma Ploenzke Informatik, erstellten umfangreiche Marktspiegel, die zu sehr unterschiedlichen Kosten bezogen werden konnten. In der Schweiz wurden und werden ähnliche Dienstleistungen durch Beratungsunternehmen, aber auch unabhängige Stellen, wie etwa CIM Transferzentren, angeboten.

Der grosse Mangel der Systemauswahl war für lange Zeit die Fokussierung auf Systemfunktionen und die gleichzeitig häufig phantasievoll ausufernden Wunschlisten der Anwender. So wird so mancher Marktspiegel von Insidern gerne auch etwas verächtlich als «Punktesammlung» beurteilt. Mittlerweile hat sich hier einiges getan und anstatt den Schwerpunkt auf Funktionen zu legen, werden immer



Eric Scherer*

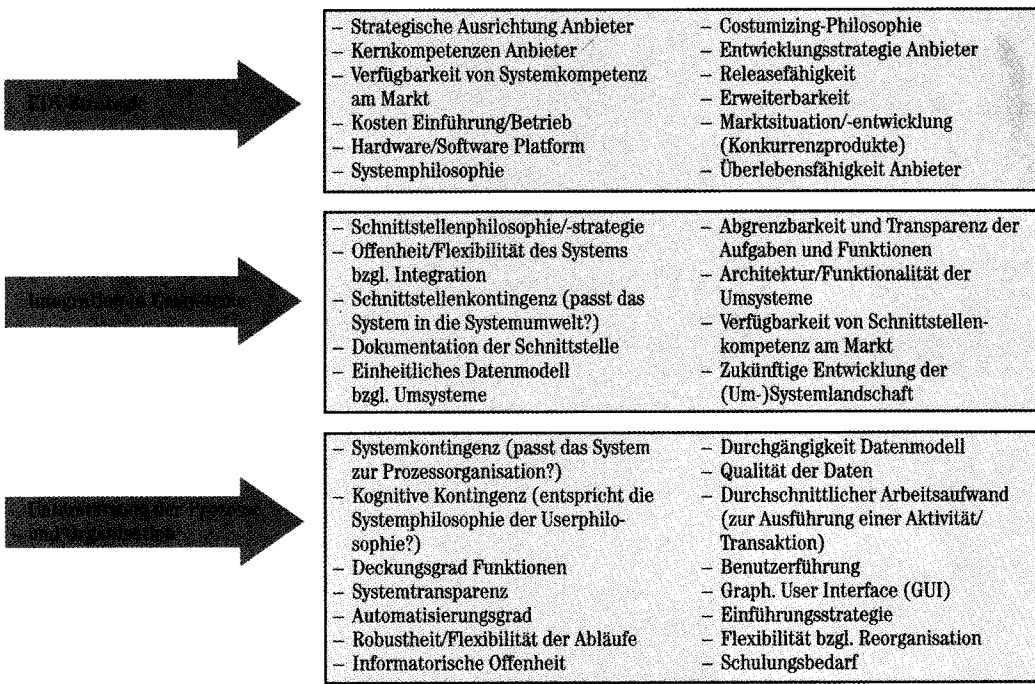


Bild 1: Ganzheitlicher Kriterienkatalog zur Systemauswahl.

mehr die abgebildeten Geschäftsprozesse betont. So hat das FIR sein «Aachener PPS Modell» entwickelt, das verstärkt Geschäftsprozesse und die zugrundeliegende Datenstruktur berücksichtigt. Bild 1 gibt ein Beispiel für einen ganzheitlichen Anforderungskatalog.

Parallel zur Fokussierung auf Prozesse wurde die Technologiefrage immer stärker in den Vordergrund gestellt. Objektorientierte Programmierung galt als modern und «in», parameterbasierte Systeme als altbacken. Als Fazit zur Technologiediskussion sei an dieser Stelle nur kurz gesagt: Die Technologie-diskussion ist wieder in den Hintergrund getreten. Zu viele markt-schreierisch angepriesene auf Objektorientierung basierende Systeme haben im Praxiseinsatz versagt. Nach dieser ersten Generation kommen erst langsam wieder einige vielversprechende Kandidaten auf den Markt, die ihre Praxistauglichkeit häufig erst beweisen müssen.

Parallel zur einer eher stillen, vom CIM-Überdruß geprägten Zeit Mitte der 90er Jahre – man konnte mit dem Wort «PPS» kaum mehr eine Tagung schmücken oder einen Hörsaal füllen – vollzog sich eine Revolution. In den USA hielt Software «Made in Europe» ihren Siegeszug. Mit SAP R/3 und BAAN (damals noch TRITON) eroberten zwei Systeme den nordamerikanischen

Markt und auch das sonst eher als importfeindliche Japan. Während im deutschsprachigen Raum noch immer von PPS-Systemen gesprochen wurde, kam es in Übersee zur Emanzipation. Aus dem deutschsprachigen Entlein «PPS» wurde international der Schwan «Unternehmenssoftware».

Gleichzeitig schüttelten die Anbieter die selbst auferlegte Beschränkung auf Produktionsbetriebe ab und warben Behörden, Banken, Versicherungen, Krankenhäuser und sogar Rundfunkanstalten als Kunden. Das Thema Systemauswahl wurde zu einer Frage des gegenseitigen Vertrauens. Investitionsentscheidungen wurden nicht mehr durch die Relation von Systempreis zur Systemleistung bestimmt, sondern eher Einführungskosten zu Einführungsleistung. Damit rückte die problematische Frage, wie man so komplexe Ungetüme überhaupt noch innert nützlicher Frist einführen konnte, in den Mittelpunkt. Schliesslich ist es u.a. das Argument einer verkürzten Projektdauer bis zum produktiven System, die Standardsoftware gegenüber Eigenentwicklungen so attraktiv machen sollte.

Während in Europa noch fleissig an Prozessmodellierungswerkzeugen gebastelt wurde, kam aus den USA erneut die Antwort: Implementation Enablers

– zu Deutsch: Einführungsbeschleuniger, die dazu beitragen, den Zeitraum für die Einführung zu verkürzen. Am bekanntesten ist hier wohl das von SAP angebotene ASAP, was sowohl «Accelerated SAP» aber auch «As soon as possible» bedeutet *. Im Zusammenhang mit der Frage nach der idealen Vorgehensweise zur PPS-Systemauswahl ergibt sich somit eine deutliche Verschiebung: Mit den immer ausgereifteren Systemen entscheidet sich der Projekterfolg immer mehr durch das eigentliche Projekt bzw. ein geschicktes Projektmanagement und immer weniger durch den betriebenen Aufwand bei der Systemauswahl. Kurz auf eine Formel gebracht: «Jedes System ist gut, wenn man es nur richtig einführt.»

PPS-Systemauswahl – überhaupt noch ein Thema?

Versucht man die aktuelle Situation zusammenzufassen, so lassen sich die folgenden Feststellungen machen:

- Die Anzahl der valablen Anbieter hat sich auf ein gutes Duzend, i.d.R. international agierender Standardsysteme reduziert.
- Die angebotenen Systeme verfügen durchwegs über eine für die meisten Anwender mehr als ausreichende Funktionalität, die gleichzeitig zu einer hohen Komplexität führt.
- Die Anwender verfügen mittlerweile über umfangreiche EDV-Kenntnis und langjährige Erfahrung bei der Nutzung integrierter EDV-Systeme.

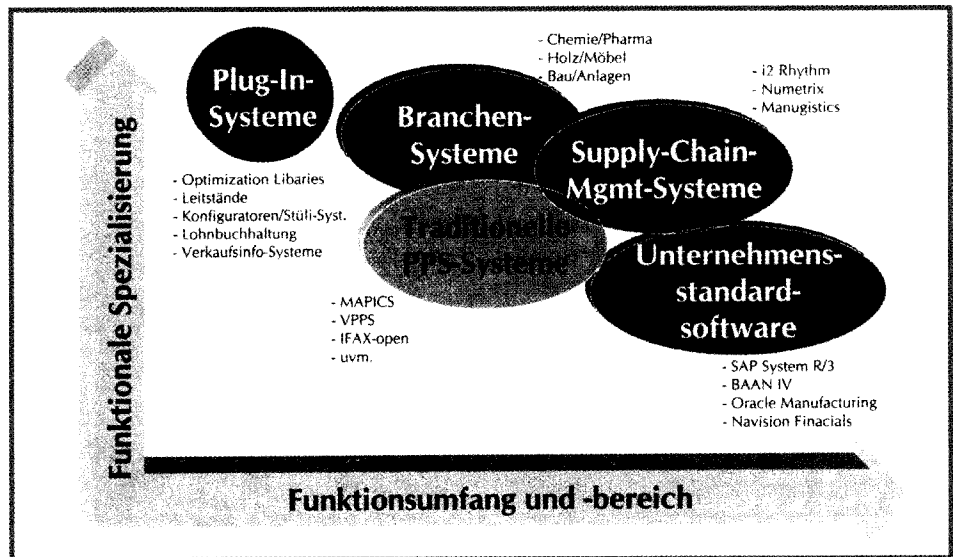


Bild 2: Zunehmende Aufweichung des traditionellen Begriffs «PPS-System».

- In den meisten Fällen werden Alt-Systeme mit umfangreichen Datenbeständen abgelöst, echte Erstinstallationen werden immer seltener.
- Vermehrt werden die EDV-Systeme von Lieferanten, Kunden und Kooperationspartnern in die Betrachtungen miteingeschlossen.

Gleichzeitig ergeben sich für das Produkt «PPS-Standardsoftware» folgende Feststellungen:

- Der traditionelle Begriff «PPS-System» hat sich zunehmend zugunsten einer universelleren «Unternehmenssoftware» aufgeweicht (Bild 2).
- Immer mehr kommt es zu einem Verbund von gleichartigen, z.T. sich auf dem Markt konkurrenzierenden Systemen. So ist z.B. eine Kopplung von SAP R/3 und BAAN IV in vielen Fällen Realität. Die Grenzen der EDV stimmen dabei immer weniger mit den formellen Grenzen des Unternehmens und seiner Bereiche überein.
- Kombinierte Lösungen, z.B. Standard-Unternehmenssoft-

ware auf Basis SAP R/3, in Kombination mit branchenspezifischen Systemen, etwa zur Feinplanung oder Lagerverwaltung, gewinnen an Bedeutung.

- Die Arbeitsorganisation und die Integration ins Umfeld der Bürokommunikation (Fax-Anbindung, E-Mail und Workflow) werden immer wichtiger.

EDV-Integrationsstrategie als Entscheidungsgrundlage

Zur Zukunft der Standardsoftware bemerken die Auguren der Gartner Group in ihrer Studie «Manufacturing Application Strategies Scenarios»: «While it is desirable to acquire as much integrated functionality as possible from a single vendor, this may be counter productive in an environment where the supply-chain processes and its individual elements are highly dynamic.» (Deutsch: «Während es wünschenswert ist, so viel integrierte Funktionalität als möglich von einem einzigen Anbieter zu erhalten, kann dies in einem Umfeld, in dem die Prozesse der Zuliefer-

**Aufgrund der Unzufriedenheit nord-amerikanischer SAP-Systemberater mit den gängigen Modellierungstools und Einführungsmethoden haben diese in den vergangenen Jahren das ASAP-Toolset entwickelt, das allen SAP-Kunden mittlerweile weltweit zur Verfügung steht. Die Grundidee ist dabei ganz einfach: dem Kunden wird eine Sammlung von typischen Dokumenten zur Verfügung gestellt, wie er sie üblicherweise in einem Projekt benötigt, etwa Terminpläne, fixfertige Kick-off-Präsentationen und einfache Makros, um in Kürze eine Projektorganisation zu definieren. Mittlerweile haben auch andere Systemanbieter hier nachgezogen und bieten ähnliches.*

ette und ihre individuellen Elemente hoch dynamisch sind, kontraproduktiv sein.». Diese Ansicht wird von den grossen Anbietern der Branche geteilt. Sie haben in den vergangenen Monaten vermehrt strategische Partnerschaften mit Anbietern von Supply-Chain-Management-Software, etwa i2 oder Numetrix, oder zu Internet basierten Kommunikationssystemen wie Web-

Plan angekündigt. Damit nehmen auch die grossen Abschied von dem Versuch, durch immer mehr Funktionen alle nur erdenklichen Anwenderwünsche abzudecken. Gleichzeitig werden vermehrt Spezifikationen für Schnittstellen zu Fremdsystemen, etwa einer Dokumentenverwaltung, offengelegt und Zertifikate ausgestellt, um die Funktionsfähigkeit der entstandenen Gesamtsysteme zu gewährleisten.

In Zukunft werden strategische Software-Entscheidungen für Anwenderbetriebe immer mehr die Frage nach der Integrationsfähigkeit und dem verfolgten Integrationskonzept bestimmt. Voraussetzung dazu ist, dass eine solche EDV-Integrations-Strategie ausgearbeitet vorliegt und langfristig von der Geschäftsleitung verfolgt wird. ■