



JUN 2021

# PRAXIS BERICHT

BUSINESS CASE Chromasens GmbH

ZUM THEMA "Evaluierung und  
Einführung eines DMS (Data  
Management System)"

Projektteam: Marco Bäumle und Alessandro Seher  
Projektkoordination: Julius Taubert

# AUSGANGSLAGE

Ziel des Projektes war die Evaluierung und Implementierung eines Data Management Systems (DMS) bei der Chromasens GmbH in Konstanz. Die Anforderungen wurden im Vorfeld von der Chromasens GmbH definiert, erste Gespräche mit DMS-Anbietern fanden ebenfalls statt. Zu berücksichtigen waren zudem die bestehenden Gegebenheiten im Unternehmen. Aufgrund des begrenzten Zeitrahmens des Projektes und der bereits vorhandenen Erfahrung einer Projektteilnehmerin von Seiten der Chromasens GmbH wurde das Ziel für den Projektzeitraum auf die Evaluierung eines DMS-Anbieters konkretisiert. Die Implementierung eines DMS sowie die Erstellung eines Workflows werden langfristig nach der Evaluierung umgesetzt. Die Chromasens GmbH arbeitet derzeit mit keinem DMS, zudem existiert kein Rechnungsprüfungsworkflow. Der Workflow für die Rechnungsprüfung wird künftig mithilfe des DMS definiert und implementiert. Von Seiten der Chromasens GmbH agierten drei Mitarbeiter aus den Bereichen Controlling, Einkauf und der IT in diesem Projekt mit. Das Projekt ist für die Chromasens GmbH nicht mit der Abschlusspräsentation des Projektteams beendet und wird zukünftig weiterverfolgt.

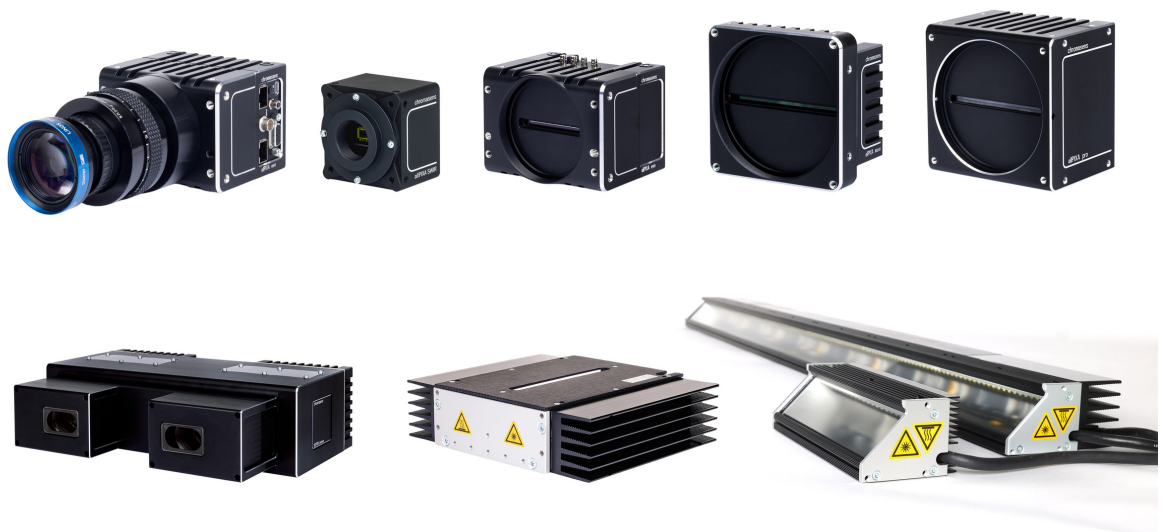


Abbildung: Line Scan Solutions von Chromasens GmbH

# ANALYSE

Zu Beginn des Projektes wurde der zeitliche Rahmen für die geplante Projektlaufzeit abgesteckt sowie Meilensteine gesetzt. Die festgelegten wie auch die im Verlauf des Projektes dazugekommenen Meilensteine wurden in einem Projektstrukturplan festgehalten, welcher allen Projektteilnehmenden stets einen Überblick verschaffte. Einführend wurde die Bestandsaufnahme vorgenommen, welche die Sichtung der bisherigen Ausgangssituation sowie die Schaffung eines Überblickes über DMS im Allgemeinen beinhaltete.

Von Seiten der Chromasens GmbH wurden drei Anbieter bereits vorgeschlagen, darüber hinaus wählten die Teammitglieder zwei weitere aus. Die Projektteilnehmenden der Chromasens GmbH verfügten ihrerseits über Erfahrungsberichte über die von ihnen in die Evaluierung aufgenommenen Anbieter. Die beiden von den Teammitgliedern ergänzten Anbieter wiesen bei verschiedenen Tests sehr gute Noten auf und verfügten über sehr gute Bewertungen. Einer der von der Chromasens GmbH vorgeschlagenen Anbieter wurde zeitnah von der Vorauswahl entfernt, da dieser bei der ersten Vorstellung nicht überzeugen konnte. Damit die bestehenden vier Anbieter optimal verglichen werden konnten, fiel die Auswahl auf eine Entscheidungstabelle. Da die insgesamt 13 gewählten Kriterien wie beispielsweise die Kostenstruktur, Anwendungsfreundlichkeit, Funktionsumfang sowie die Grundvoraussetzungen von unterschiedlicher Relevanz für die Implementierung waren, wurde eine Gewichtung vorgenommen. Ein bestmöglicher Vergleich wurde durch ein Notensystem mit den Bewertungen eins bis fünf bewerkstelligt, wobei die Bewertung mit fünf als höchstmöglich angesehen wird. Mit den bereitstehenden Informationen konnten bereits erste Kriterien bewertet werden. Die zunächst noch offenen Kriterien wurden im Zuge der Anbieter-Pitches ergänzt.

Im nächsten Schritt stand das Einsparungspotenzial im Vordergrund. Der spätere Workflow für die Rechnungsprüfung sowie das DMS wiesen einige Einsparungsmöglichkeiten vor. Diese wurden definiert und bewertet. Für die Abteilung, die zukünftig mit dem DMS arbeitet, konnten zeitliche Einsparpotenziale ermittelt werden. Aufgrund von Schätzwerten bezüglich des zeitlichen Aufwands wie auch des Stundenhonorars wurden diese bewertet. Weitere Einsparungen wurden bei den Archiv- und Druckkosten, Mietkosten, der Aktenvernichtung und den Büromaterialien identifiziert. Neben den Personalkosten ist das zukünftige Ziehen von Skonto das größte Einsparungspotenzial. Mithilfe der potenziellen Einsparungen und einem Angebot von einem Anbieter wurde eine Amortisationsrechnung durchgeführt, dabei zeigte sich schnell, dass das DMS sich zeitnah amortisieren würde. Nach weniger als 18 Monaten kann der Break-Even-Point erreicht werden, so dass danach der Nutzen die Kosten übersteigen wird.

Auch nicht-monetäre Vorteile waren ein Treiber für die Einführung eines DMS. Hierbei wurde im Verlauf des Projekts eine Auflistung für die Chromasens GmbH erarbeitet. Nachdem die Amortisationsrechnung, eine Entscheidungstabelle, die nicht-monetären Vorzüge und der Projektstrukturplan erstellt wurden, konnte auf die Anbieter zugegangen werden. Dieser Schritt war relevant, da einige Kriterien lediglich über den direkten Kontakt zu diesen beantwortet und bewertet werden konnten. Die Resonanz auf die Anfragen bei den Anbietern stellte sich als befriedigend heraus. Während des Terminvereinbarungsprozesses, der rückblickend sehr zeitintensiv war und den angepeilten Zeitraum im Projektstrukturplan überstieg, wurde ein Fragebogen erstellt. Diesen individuell auf die Bedürfnisse der Chromasens GmbH zugeschnittenen Fragebogen mussten die Anbieter während ihrer Pitches beantworten. Ein Großteil der Fragen bezog sich auf die Kriterien der Entscheidungstabelle, dadurch fiel die Bewertung der Kriterien leichter und es konnten auf dieser Basis Vergleiche gezogen werden.

# HANDLUNGSEMPFEHLUNG & KRITISCHE WÜRDIGUNG

Die von den Projektmitarbeitenden erstellten und von den Mitarbeitenden der Chromasens GmbH ergänzten und genehmigten Werkzeuge zur Evaluierung eines DMS sind jederzeit anwendbar. Der Fragebogen und die Entscheidungstabelle sind optimal konzipiert, um die einzelnen DMS-Anbieter zu bewerten und das am besten auf die Bedürfnisse der Chromasens GmbH abgestimmte DMS zu wählen. Mit der Amortisationsrechnung sowie den aufgezeigten nicht-monetären Vorteilen sind ausschlaggebende Argumente für die Einführung eines DMS gegeben und können der Unternehmensleitung präsentiert werden, sodass diese auf dieser Grundlage das Projekt freigeben kann. Das in der ursprünglichen Projektvorstellung gesteckte Ziel wurde aufgrund der zeitlichen Restriktionen in Rücksprache mit der Chromasens GmbH bereits in der Kick-off Veranstaltung realitätsnah abgeändert und der Projektstrukturplan wurde entsprechend angepasst. Mit den erstellten Formularen und Tabellen ist die Chromasens GmbH nunmehr sehr gut für die Anbieter-Pitches vorbereitet. Die beeinflussbaren Faktoren wurden termingerecht abgearbeitet, allerdings nahm die Terminvereinbarung für die Anbieter-Pitches aufgrund von externen Einflüssen mehr Zeit in Anspruch als geplant. Der Workflow steht in großen Teilen bereits fest, sodass die zukünftige Hauptaufgabe der Chromasens GmbH und des ausgewählten Partners in der Implementierung liegt.

# BUSINESS CASE - CHROMASENS GMBH

## "EVALUIERUNG UND EINFÜHRUNG EINES DMS (DATA MANAGEMENT SYSTEM)"

Projektteam

Marco Bäumle  
Alessandro Seher

Projektkoordination

Julius Taubert

Kontakt

Telefon

07531 206 318

E-Mail

smart-service-bw@htwg-konstanz.de

Service Innovation Campus

sic.htwg-konstanz.de

Kompetenzzentrum

smart-service-bw.de

Ein Projekt von:



Unterstützt durch:



Baden-Württemberg

MINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT, ARBEIT UND TOURISMUS