

SAP Customer Success Story Service Providers



Um ein rasantes Wachstum, neue Kunden und die Verwaltung neuer Standorte bewältigen zu können, musste die in München ansässige **ESPRiT Consulting AG** sämtliche internen Geschäftsprozesse optimieren – von Personalbeschaffung und Personaleinsatzplanung bis hin zu Finanzmanagement und Fakturierung. Mit Hilfe von **mySAP™ Service Providers** konnte **ESPRiT** die gesteckten Ziele erreichen: gestraffte Abläufe und eine umfassende Sicht aller relevanten Kennzahlen. Die Geschäftsleitung von **ESPRiT** kann nun schneller und besser reagieren – ein erfolgsentscheidender Faktor in einem hochdynamischen und schnelllebigen Geschäftsumfeld.

ESPRiT
CONSULTING



UMFASSENDE UNTERSTÜTZUNG DER GESCHÄFTSPROZESSE MIT mySAP™ SERVICE PROVIDERS

SCHRITT HALTEN MIT DEM ERFOLG

Für **ESPRiT Consulting**, ein internationales Beratungsunternehmen mit Schwerpunkt auf Strategieberatung, Business Integration und Technologieberatung, erwies sich der Erfolg als zweischneidiges Schwert. Mit zahlreichen neuen Kunden, mehr als 100 Mitarbeitern und neuen Büros in drei Städten hat das Unternehmen den Sprung vom Nischenanbieter zum mittleren Beratungsunternehmen geschafft und steht vor einer viel versprechenden Zukunft.

Bis vor kurzem stieß **ESPRiT** mit diesem rasanten Wachstum jedoch an die Grenzen seiner Unternehmenssysteme. Immer wieder kam es zu Verzögerungen bei der Rechnungs- und Berichtserstellung, was sich negativ auf den Cash Flow auswirkte. Die Erfassung und Verarbeitung der relevanten Rechnungsdaten – zum Beispiel der Arbeitsstunden für ein Projekt und der Spesen – war ineffektiv und zeitaufwändig. Die Partner waren auf eine schnelle Bereitstellung dieser Daten angewiesen, um den Projektfortschritt überwachen, Probleme in Bezug auf die Abrechnung identifizieren oder auf eine rückläufige Projektrentabilität reagieren zu können. „Wir hatten die Abläufe noch gut im Griff, da wir relativ klein waren“, erinnert sich Michael Girke, Partner und Projektleiter für das Unternehmensportal-Projekt von **ESPRiT**. „Es war jedoch klar, dass sich etwas ändern musste, falls wir weiter wachsen wollten.“

DIE HERAUSFORDERUNGEN VON ESPRiT

Was ESPRiT brauchte, so Girke, war ein neues Konzept für die Verwaltung der zentralen Prozesse – eine integrierte Lösung, mit der sich alle Abläufe straffen ließen, die für eine stärkere Transparenz der Daten sorgte und die eine bessere Kontrolle der Leistung und Ressourceneinteilung ermöglichte. Diese Lösung musste flexibel und skalierbar sein, was das zukünftige Wachstum betraf. Und sie musste vor allem umfassend sein. Als Systemintegrator für Unternehmenslösungen kannte ESPRiT die Probleme, die das Zusammenfügen unterschiedlicher Anwendungen zu einer Gesamtlösung mit sich brachte.

Girke betonte, dass dem Unternehmen vielmehr an einer Komplettlösung gelegen war, die alle benötigten Funktionen vom Projektmanagement über die Ergebnisrechnung bis hin zur Personalwirtschaft beinhaltet und ESPRiT so ein erfolgreiches Wachstum auf dem hart umkämpften Beratungsmarkt ermöglichte.

EINE KOMPLETTLÖSUNG

Nach eingehender Untersuchung verschiedener Angebote war ESPRiT zu dem Schluss gekommen, dass nur mySAP Service Providers die Kriterien für eine durchgängige Komplettlösung voll und ganz erfüllte.

„Erstens musste die Lösung unser Backoffice in den Bereichen Finanz- und Rechnungswesen, Zeiterfassung, Spesenabrechnung und Buchhaltung unterstützen“, erläutert Girke.

„Zweitens benötigten wir ein Backbone für die Verwaltung, das mit unserem Wachstum Schritt halten konnte. Wir eröffneten damals gerade neue Büros und hatten vor, auch noch weitere Standorte aufzubauen. Wir suchten daher nach einer Lösung,

die problemlos in jedem neuen Büro installiert werden konnte – eine Lösung, bei der wir nicht jedesmal neue Anwendungen anschaffen mussten.

Drittens schließlich benötigten wir eine Portallösung, die unseren Beratern unabhängig von Zeit und Ort einfachen Zugriff auf Unternehmens- und Transaktionsdaten sowie Inhalte gewährte.“

SCHWACHSTELLEN BESEITIGEN UND TRANSPARENZ DER DATEN ERHÖHEN

ESPRiT war außerdem auf der Suche nach spezifischen Funktionen, insbesondere im Bereich der Datentransparenz. Gefragt war eine E-Business-Lösung, die es den Entscheidungsträgern ermöglichte, den Status der betrieblichen Abläufe auf allen Ebenen direkt anzuzeigen – von den finanziellen Kennzahlen über die Rentabilität einzelner Projekte bis hin zur Anzahl der Arbeitsstunden, die für jeden Berater in Rechnung gestellt werden konnten.

„Die Transparenz unserer Daten war unzureichend“, so Girke. „Das Abrufen wichtiger Geschäftsdaten dauerte oft viel zu lange. Die Prozesse für die Rechnungslegung waren ineffizient, so dass Projektleiter nicht schnell genug Zugriff auf die für die Fakturierung benötigten Daten hatten. Dies wiederum hatte Auswirkungen auf die Liquidität.“

Mit mySAP Service Providers gelang es ESPRiT, diese Schwachstellen zu beseitigen. Die Lösung ist auf die Optimierung der Zeit- und Spesenerfassung ausgerichtet

und bedient sich einer ausgereiften, benutzerfreundlichen Web-Oberfläche, über die die Mitarbeiter ihre Beratungszeiten und Spesen schnell und einfach eingeben können. Diese selbstver-

„Wir hatten die Abläufe noch gut im Griff, da wir relativ klein waren. Es war jedoch klar, dass sich etwas ändern musste, falls wir weiter wachsen wollten.“

Michael Girke, Partner und Projektleiter für das Unternehmensportal-Projekt von ESPRiT

waltete Datenerfassung sorgt somit dafür, dass Informationen schneller und konsistenter in das System eingepflegt werden. Partner, Manager und andere Entscheidungsträger haben so die Möglichkeit, schnell einen detaillierten und aktuellen Überblick über die finanzielle Lage des Unternehmens abzurufen und auf der Grundlage präziser Daten zeitnah Rechnungen auszustellen. Dies trägt zu einem konsistenten Cash Flow des Unternehmens bei.

SCHNELLE AMORTISATION, MESSBARE ERGEBNISSE

Da ESPRiT die entscheidenden Faktoren für erfolgreiche SAP®-Implementierungen bekannt waren und die Einführung von mySAP Service Providers sowie eines umfassenden Unternehmensportals von internen SAP- und Portal-Experten begleitet wurde, konnte der Produktivbetrieb nach nur vier Monaten aufgenommen werden.

Ein kontinuierliches Change Management, das unter anderem die frühzeitige Einbeziehung von Testanwendern und interne Newsletter beinhaltete, garantierte die breite Akzeptanz und den Erfolg des Systems. ESPRiT geht davon aus, dass sich die Lösung bereits nach 15 Monaten amortisiert haben wird. Die Vorteile eines klareren und genaueren Bilds über die finanzielle Lage des Unternehmens, so auch über den Status des Fakturierungsprozesses, sind jedoch schon heute ersichtlich: „Unser Cash Management hat sich deutlich verbessert“, erklärt Girke. „Wir können jetzt außerdem besser sehen, wie sich die einzelnen Projekte auf unser Gesamtergebnis auswirken.“

ESPRiT ist nun in der Lage, den Beitrag, den jeder Mitarbeiter zu den Kosten und der Ertragskraft des Unternehmens leistet, direkt zu analysieren. In einer Branche, in der die Mitarbeiter nicht nur die wichtigste Ressource, sondern auch der größte Kostenfaktoren sind, sind derartige Analysefunktionen von unschätzbarem Wert. „Wir können uns nun ein besseres Bild machen“, beschreibt Girke. „Wir können schneller und besser

reagieren. Durch Vermeidung ineffizienter Ressourceneinteilung können wir sogar den Umfang unserer abrechenbaren Leistungen und damit unsere Umsätze erhöhen.“

Die umfassenden Analysefunktionen haben sich zudem für hochkomplexe interne Prozesse wie zum Beispiel die Gewinnbeteiligung als hilfreich erwiesen. „Wir verfügen nun über Daten darüber, wer welchen Bonus erhält und welchen Beitrag die einzelnen Projekte und Partner zum Endergebnis geleistet haben“, so Girke.

NEUE SAP-LÖSUNGEN FÜR STEIGENDE ANFORDERUNGEN

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Tatsache, dass mySAP Service Providers ESPRiT die Flexibilität und Skalierbarkeit bietet, um sich im wettbewerbsintensiven Beratungsmarkt erfolgreich zu behaupten. „Wir wachsen derzeit noch um mehr als 100 % pro Jahr“, führt Girke aus. „Nächstes Jahr beschäftigen wir vielleicht schon 200 Mitarbeiter, im Jahr darauf womöglich sogar 300.“

„Wir können uns nun ein besseres Bild machen. Wir können schneller und besser reagieren. Durch Vermeidung ineffizienter Ressourceneinteilung können wir sogar den Umfang unserer abrechenbaren Leistungen und damit unsere Umsätze erhöhen.“

Michael Girke, Partner und Projektleiter für das Unternehmensportal-Projekt von ESPRiT

Wir bauen neue Büros auf – zurzeit sind Italien und Frankreich als Standorte im Gespräch. Wir mussten daher eine Lösung implementieren, die unseren heutigen Anforderungen gerecht

**SAP Deutschland
AG & Co. KG**

Neurottstraße 15a

69190 Walldorf

T 0800/5 34 34 24 *1

F 0800/5 34 34 20 *1

*1 gebührenfrei in Deutschland

T +49/180/5 34 34 24 *2

F +49/180/5 34 34 20 *2

** gebührenpflichtig

info.germany@sap.com

www.sap.de

wird, aber auch skalierbar ist im Hinblick auf die Unternehmensgröße, neue Länder, neue Sprachen und die unterschiedlichsten Erweiterungen.“

mySAP Service Providers bietet einen so großen Funktionsumfang, dass ESPRiT nach Einschätzung von Girke zusätzliche Funktionen einfach nach Bedarf einführen kann. Derzeit implementiert ESPRiT mySAP Customer Relationship Management 3.0, um den Kunden stärker in den Mittelpunkt seiner Abläufe zu rücken und die Marketing- und Vertriebsprozesse zu optimieren. „Mit mySAP Service Providers“, so Girke, „verfügen wir über das Grundgerüst für alle Funktionen, die wir in Zukunft potenziell brauchen könnten.“

AUF EINEN BLICK

- Größere Transparenz der Daten und damit bessere Übersicht über interne Prozesse und Projektrentabilität
- Flexibles, skalierbares System, das beliebig erweitert und auf andere Standorte übertragen werden kann
- Schnellere Rechnungsstellung und damit höhere Liquidität
- Effizienteres und optimales Staffing, da bessere Übersicht über Auslastung und Chargeability der Beraterinnen und Berater
- Erfassung der Arbeitszeiten und Spesen / Reisekosten durch die Berater selbst sorgt für schnelleren Informationsfluss und damit konsistenteren Cash Flow