

Zuverlässige Offline-Analysen mit ELVA

Die Initiative Mittelstand im Gespräch mit Diana Bohr, CTO der West Trax Deutschland Ltd. & Co. KG

ELVA richtet sich an alle Executives, die schnell Transparenz über die Nutzung ihrer SAP-Systeme brauchen, um notwendige Optimierungsmaßnahmen und anstehende Projekte durchführen zu können. Darüber hinaus liefert es erste Quick Wins und gehört daher zu den besten Lösungen der Kategorie ERP beim INNOVATIONSPREIS-IT.

Ihr Produkt gehört zu den Besten in Ihrer Kategorie beim INNOVATIONSPREIS-IT 2015. Können Sie uns Ihre Lösung in drei prägnanten Sätzen beschreiben?

ELVA richtet sich an alle Executives, die schnell Transparenz über die Nutzung ihrer SAP-Systeme brauchen. Vorhandene Schwachstellen werden automatisch erkannt, Kostensenkungs- und Optimierungspotenziale werden ermittelt, erste Quick Wins werden geliefert, mit deren Umsetzung sich die Analyse und Folgeprojekte bereits amortisieren lässt. Auf Basis von Fakten lässt sich ein belastbarer Business Case für notwendige Optimierungsmaßnahmen und anstehende Projekte erstellen.

Was ist aus Ihrer Sicht das Innovative an Ihrer IT-Lösung?

Offline-Analysen ersetzen kostspielige und zeitaufwendige Workshops und liefern belastbare Fakten statt Vermutungen. Direkte Unterstützung für Entscheidungsträger bei strategischen und operativen IT-Entscheidungen der nächsten 12 bis 18 Monate. Kalkulationsmodell auf Basis von Fakten. Direkt realisierbare Quick Wins. Branchen- und Markt-Benchmark mit Systemen ähnlicher Größe. Wiederholbarkeit der Messungen und damit Trendanalysen zur Erfolgsmessung und Monitoring möglich.

Warum braucht ein Unternehmen eine Lösung wie Ihre und welche Vorteile bietet sie mittelständischen Unternehmen?

Schnelle Transparenz ohne Einsatz teurer externer Berater. Kurze Projektlaufzeit, minimale Ressourcenbindung auf Kundenseite, daher keine Belastung des Tagesgeschäfts. Empfehlungen lassen sich auch mit wenigen Ressourcen zeitnah umsetzen. Nachhaltige Effizienzsteigerung bzgl. Kosten, Produktivität, Performance und Qualität. Festpreismodell für den Mittelstand.

Wie lange dauerte die Entwicklung Ihrer innovativen Lösung und planen Sie weitere Optimierungsmaßnahmen?

Die Entwicklungszeit dauerte ca. 1,5 Jahre, weitere Lösungen zur Verbesserung und Optimierung bei der Nutzung von SAP-Systemen sind in Planung. Als nächstes werden wir eine automatisierte Lösung zur Qualitätsoptimierung der Stammdaten in den einzelnen Unternehmensbereichen bereitstellen, gefolgt von intelligenten Lösungen für Komplexitäts-Management, Operations-Management Cockpit sowohl für einzelne Abteilungen und Funktionen, als auch für das gesamte Unternehmen.

Welche fünf Keywords würden Sie mit Ihrer Lösung verbinden?

Transparenz
Optimierung
Effizienz
Automatisierung
Kostenreduktion

Wie wichtig ist für Sie die Teilnahme an Wettbewerben wie dem INNOVATIONSPREIS-IT?

Sehr wichtig, da die Zuteilung eines solchen Preises für uns von neutraler Seite eine Aussage darstellt, dass wir die Bedürfnisse des Marktes mit unserer Innovation richtig erkannt haben und nicht am Markt vorbei entwickeln.

Welche Rolle spielt das Thema „Innovation“ Ihrer Meinung nach für den Mittelstand?

Auch der Mittelstand muss sich den ständig wachsenden Anforderungen des Marktes immer wieder stellen. Um wirklich erfolgreich bleiben zu können, ist es für den Mittelstand unabdingbar sich selbst durch entsprechend innovative Lösungen so zu positionieren, dass er dem Wettbewerb möglichst häufig einen Schritt voraus ist. Dabei muss er natürlich auch ständig darauf achten, dass Innovationen sowohl bezahlbar als auch effizient bleiben.

Wie schafft es Ihr Unternehmen, dauerhaft innovativ zu bleiben? Wie sieht Ihre Zukunftsplanung aus?

Durch ständigen Kontakt mit den Kunden lassen sich rechtzeitig notwendige Veränderungen und Verbesserungen erkennen. Ein partnerschaftliches Verhältnis mit den Kunden rundet die Möglichkeit von rechtzeitigen Innovationen ab. Natürlich gehört auch das Beobachten des Marktes dazu, generell muss aber auch die Bereitschaft und die Fähigkeit des eigenen Unternehmens gegeben sein, um dauerhaft innovativ bleiben zu können. Wir machen uns ständig Gedanken darüber, mit welchen Lösungen wir unsere Kunden immer wieder in eine bessere Position versetzen können und zwar insbesondere in Bezug auf Kosten, Produktivität, Performance und Qualität.

Dabei stellen wir folgende Überlegungen für die einzelnen Kategorien an: Was ist die derzeitige Ist-Position des Kunden? Was ist die optimale Soll-Position des Kunden? Wie kommt der Kunde am besten von der Ist- zur Soll-Position? Was kostet den Kunden der Weg von der Ist- zur Soll-Position? Was bringt es dem Kunden, wenn er den Weg geht. (Return on Investment)?

Damit waren wir bisher erfolgreich und werden es auch zukünftig sein.

Weitere Informationen zur Lösung finden Sie unter

<http://www.erp-bestenliste.de/#/products/7657-elva-executive-lean-value-assessment>