



# Projektbeispiel

## B2C ERP-System Auswahl und -Einführung

### Informationen zum Kunden

- + Brand Owner / Händler: Bodywear
- + Umsatz: > 100 Mio. €
- + Anzahl Mitarbeiter: >1.000

### Informationen zum Projekt

- + Laufzeit: 15 Monate
- + Projektteam: 20 Personen
- + GCS Beraterteam: 2 Personen

### Ziele

- + Konzept-Erstellung Omni-Channel-Strategie
- + Unterstützung bei der Evaluierung von möglichen ERP-Systemen und Begleitung der Systemeinführung in 2 Stufen

### Ergebnisse

- + Customer Journey-Konzept
- + Fit-/ Gap-Check potentieller Partner/ Systeme + Anforderungskatalog ERP
- + Durchführung Vorprojekt und Start Implementierungsphase ERP-System

### Ansprechpartner

Tanja Rickert

*Business Consultant*

[rickert@gcs-consulting.de](mailto:rickert@gcs-consulting.de)

### Projektbeschreibung:

In diesem Projekt haben wir für einen Kunden eine Omni-Channel-Strategie entwickelt und bei der Auswahl und Einführung eines ERP-Systems für die Umsetzung dieser Strategie unterstützt.

Im ersten Schritt ist die Einführung eines ERP-Systems mit Kassenanbindung für Wholesale und Retail geplant; im zweiten Schritt dann die Anbindung des E-Commerce.

Zur Umsetzung des auf Omnichannel ausgerichteten ERP-Projektes hat die GCS gemeinsam mit den Mitarbeitern des Kunden ein Customer Journey Konzept bis auf „Use Case“-Ebene erarbeitet, die Prozesse in allen Fachbereichen aufgenommen, analysiert und zukünftige Anforderungen formuliert.

Auf dieser Basis wurde mit einem semi-agilen Projektaufsatz für den Kunden eine Vorauswahl möglicher Partner und Systeme getroffen. Anhand eines Fit / Gap Checks konnte eine Entscheidungsgrundlage erarbeitet werden.

Nach finaler Auswahl des Systems / Partners ist man in die Umsetzung gestartet.

Das Projekt befindet sich derzeit in einer agilen ersten Implementierungsphase.