

# Projektbeispiel

## B2C ERP-System-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

- + ERP-Systemeinführung inkl.
  - + Testaufbau und Dokumentation
  - + Planung des Cut Overs/ Go-Live
  - + Management des Release 1

### Ergebnisse

- + B2C ERP-Systemeinführung für Retail
- + Detailliertes Test Management
- + Strategische "Cut Over / GoLive"-Planung

### Ansprechpartner

Tanja Rickert

*Business Consultant*

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

### Projektbeschreibung:

In diesem Projekt haben wir einen Kunden bei der Einführung eines B2C ERP-Systems im Zuge seiner Omni-Channel-Strategie unterstützt, wobei in der 1. Stufe der Fokus auf dem Retail-Bereich lag und die E-Commerce-Anbindung als zweiter Schritt vorgesehen ist. Ein zentrales Element war das Projektmanagement, welches eine sorgfältige Umsetzungsplanung einschloss, um sicherzustellen, dass alle Ressourcen, Zeitpläne und Projektschritte optimal aufeinander abgestimmt waren.

Das Test Management spielte eine entscheidende Rolle, indem es nicht nur die Systemfunktionalität überprüfte, sondern auch die Erfüllung spezifischer Kundenanforderungen und die Integration in die vorhandene IT-Struktur sicherstellte. Ein weiterer wichtiger Aspekt war die detaillierte Planung der "Cut Over/GoLive"-Phase, die für einen reibungslosen Übergang vom alten zum neuen System sorgte. Das Projekt nähert sich derzeit der finalen Implementierungsphase des ersten Releases, wobei durch die agile Vorgehensweise stetige Anpassungen und Optimierungen ermöglicht werden.