



## White Paper

### Einführung einer modernen Treuhandlösung in einem Handelsunternehmen im Franchise-System

Die nachfolgenden Ausführungen zeigen anhand des in der Ausgangslage beschriebenen Kundenbeispiels auf, wie gemeinsam mit einem Neukunden der Wechsel auf die ERP und Treuhandplattform geplant und erfolgreich umgesetzt wurde.

#### Ausgangslage

Ein Unternehmen, das in einem Franchise System rund 160 Shops in Kooperation mit Franchisenehmern betreibt. Der Franchisegeber verantwortet das Shop-Konzept, während die FranchisenehmerInnen (FN) als unabhängige Unternehmer die Shops betreiben. Die Shops werden von 100 FN geführt, die jeweils den Betrieb von bis zu 4 Shops verantworten.

Die Finanz- und Lohnbuchhaltung der 100 Unternehmen wurde durch eine Treuhandgesellschaft geführt. Eine gemeinsame Analyse der **Ist-Situation** ergab folgende Defizite:

- Keine zeitnahe Transparenz für die FN bezüglich Liquidität, Ertragskraft und Vermögenssituation (Monatsabschluss frühestens 40 Tage nach Stichtag)
- Ineffiziente Buchhaltungsprozesse sowie hoher zeitlicher Aufwand seitens FN für die monatliche Vorbereitung und Kontrolle der Buchungsbelege für den Treuhänder.
- Finanz- und Lohnbuchhaltung der Franchisenehmer (FN) wird durch externen Treuhänder auf Abacus geführt.
- Es stehen keine Funktionalitäten im Bereich Warenbewirtschaftung zur Verfügung.
- Trotz Scanning-Kassen keine Bestandsführung der Sortimente und somit keine verlässliche Sicht auf die Bestände. Zuverlässige Margenbetrachtung nur nach den Stichtagsinventuren Juni und Dezember verfügbar.
- Analysen im Bereich Warenwirtschaft sind nur sehr aggregiert möglich.
- Warendisposition der FN erfolgt ausschliesslich manuell.
- Die Arbeiten erfolgen weitgehend manuell und auf Papier.
- Rechnungszahlung mittels Einzelaufträgen im E-Banking durch fast alle Franchisenehmer
- Zeit- und Ferienerfassung für die Lohnbuchhaltung und das Personalwesen in Handlisten oder individuellen Excel-Lösungen.



primetrust

## Nutzenpotenziale und Zielsetzung

In der Ideenphase und späteren Initiierungsphase sollte der Kunde seine Ziele festlegen sowie die zu realisierenden Nutzenpotentiale identifizieren und schriftlich festhalten. Diese sind nützlich, um den Projektauftrag zu formulieren sowie später das Projekt wirksam planen und steuern zu können. In unserem Kundenbeispiel ergab sich verkürzt folgendes:

Der Kunde beabsichtigt mit der Umstellung auf die Treuhandlösung von primetrust folgende **identifizierte Nutzenpotentiale** in seinem Franchise-Geschäftsmodell zu realisieren.

- Kostensenkungspotenziale im Rechnungswesen und Controlling der 100 Franchisenehmer (FN) mit 160 Shop
- Informatik- und Digitalisierungspotenzial in der Wertschöpfungskette
- Marktpotenziale durch die Datennutzung einer vollständig integrierten Warenwirtschaft mit Bestandsführung bei den 160 Shops der FN (u.a. Vermeidung Out of Stock Situationen, optimaler Warendruck, automatisierter und prognosebasierter Nachschub etc.)
- Vermögensschutz insbesondere bei den Kassenprozessen erhöhen
- Administrative Entlastung der Mitarbeitenden an der Kundenfront

### Zielsetzung

#### 1. Leistungsziele

- 1.1. Abschlusserstellung und Reporting zeitnah nach dem Monatsende
- 1.2. Hohe Datenqualität
- 1.3. Zeitgerechter Aufbau eines kompetenten Beratungsteams bei primetrust AG

#### 2. Wirtschaftlichkeitsziele

- 2.1. Hoher Automatisierungsgrad der Buchungen
- 2.2 Senkung des Ressourceneinsatzes um 30% beim Kunden

#### 3. Kulturziele

- 3.1 Aufbau vertrauensvolle Beziehung zwischen persönlichem Berater und Kunden (FN)
- 3.2 Standardschulungen für FN durchführen
- 3.3. Usergruppe gründen für 4 Sitzungen p.a. für Austausch und Abstimmung nutzen

#### 4. Vorgehensziele

- 4.1 Professionelles Projektmanagement durch erfahrenen Projektleiter und Teilprojektleiter
- 4.2 Niedriger Umstellungsaufwand auf Seiten FN
- 4.3 Einbezug der FN mittels Fachgruppe während der Projektphase
- 4.4 Ausreichend lange Pilotphase, um Risiken des Go Live besser evaluieren und begegnen zu können

Diese Ziele wurden gewichtet sowie jeweils Messgrößen definiert und im Rahmen der Projektabschlussprüfung überprüft.



primetrust

## Vorgehen

Für die Umsetzung empfehlen wir eine klassische **Projektorganisation** aufzubauen. Ein Mitglied des Steuerungsausschusses wird von primetrust gestellt. Das Projekt empfehlen wir in den untenstehenden Schritten und Phasen umzusetzen. Die angegebenen Durchlaufzeiten sind Erfahrungswerte und variieren je nach Anzahl Geschäftsstellen, der Komplexität des Geschäftsmodells oder der Fähigkeit des Unternehmens, Projekte umzusetzen. Gegebenenfalls ist es sinnvoll, externe Projekt- bzw. Teilprojektleiter hinzuzuziehen.

| <b>Projektschritte / -phasen</b>   | <b>Durchlaufzeit in Monaten<br/>(Erfahrungswerte)</b> |
|--|---|
| Vorbereiten  | 1   |
| Initiieren (Vorstudie, Projektauftrag, Ressourcen, Kommunikation, Gremien) | 1 - 3   |
| Grobkonzept  | 1 - 2   |
| Detaillkonzept   | 1 - 3   |
| Realisierung & Testen  | 2 - 3   |
| Pilotphase   | 3 - 6   |
| Schulung und Betriebsvorbereitung  | 1 – 3 (kann parallel zur Pilotphase erfolgen)         |
| Go Live & Phase mit extra Kunden-Support                                   | 2   |
| Kundenabnahme und Übergabe an Betrieb                                      | 1   |
| Projektabschluss und festhalten Learnings                                  | 1   |

## Meilensteine und Ergebnisse

Im hier beschriebenen Kundenbeispiel wurde das Projekt in Bezug auf Funktionalität und Termin plangemäss umgesetzt und die ERP Lösung erfolgreich eingeführt und in die Betriebsphase übergeben. In unserem Beispiel wurden unter anderem folgende Meilensteine und Ergebnisse erreicht:

- Pilotphase mit 4 Unternehmen und 9 Shops 2018 erfolgreich abgeschlossen
- Erfolgreiches Onboarding 2018/2019 von zusätzlichen 96 Unternehmen und 151 Shops auf die neue Treuhandlösung
- Durchführen von 3 Informationsveranstaltungen mit rund 200 Teilnehmern
- Schulung von über 300 Mitarbeiter der Kunden in Warenwirtschafts- und Inventurprozessen sowie weiteren Funktionen der Treuhandlösung
- Zeitgerechter und erfolgreicher Start sowohl für die Pilotphase als auch den Go Live für alle 96 FN
- Einführung sämtlicher digitaler Prozesse mit den Kunden, gemäss verabschiedeten Konzept
- Warenbewirtschaftung, permanente Bestandsführung und Möglichkeit der rollierenden Inventur und Bestandüberwachung ab dem Go Live in sämtlichen Shops direkt umgesetzt
- Basis gelegt für die Einführung von Forecasting & Replenishment und damit verbunden die Nutzung von automatisierten, prognosebasierter Bestellvorschlägen und Nachschub

ANHANG

**Einfaches Graphical User Interface (GUI)**

Mittels einer benutzerfreundlichen **Web Oberfläche** haben unsere Kunden ortsunabhängig und jederzeit Zugriff auf Ihre SAP ERP Daten. Hierfür nutzen wir die Software Neptune sowohl auf den MDE-Geräten im Shop als auch auf dem Desktop im Back Office.

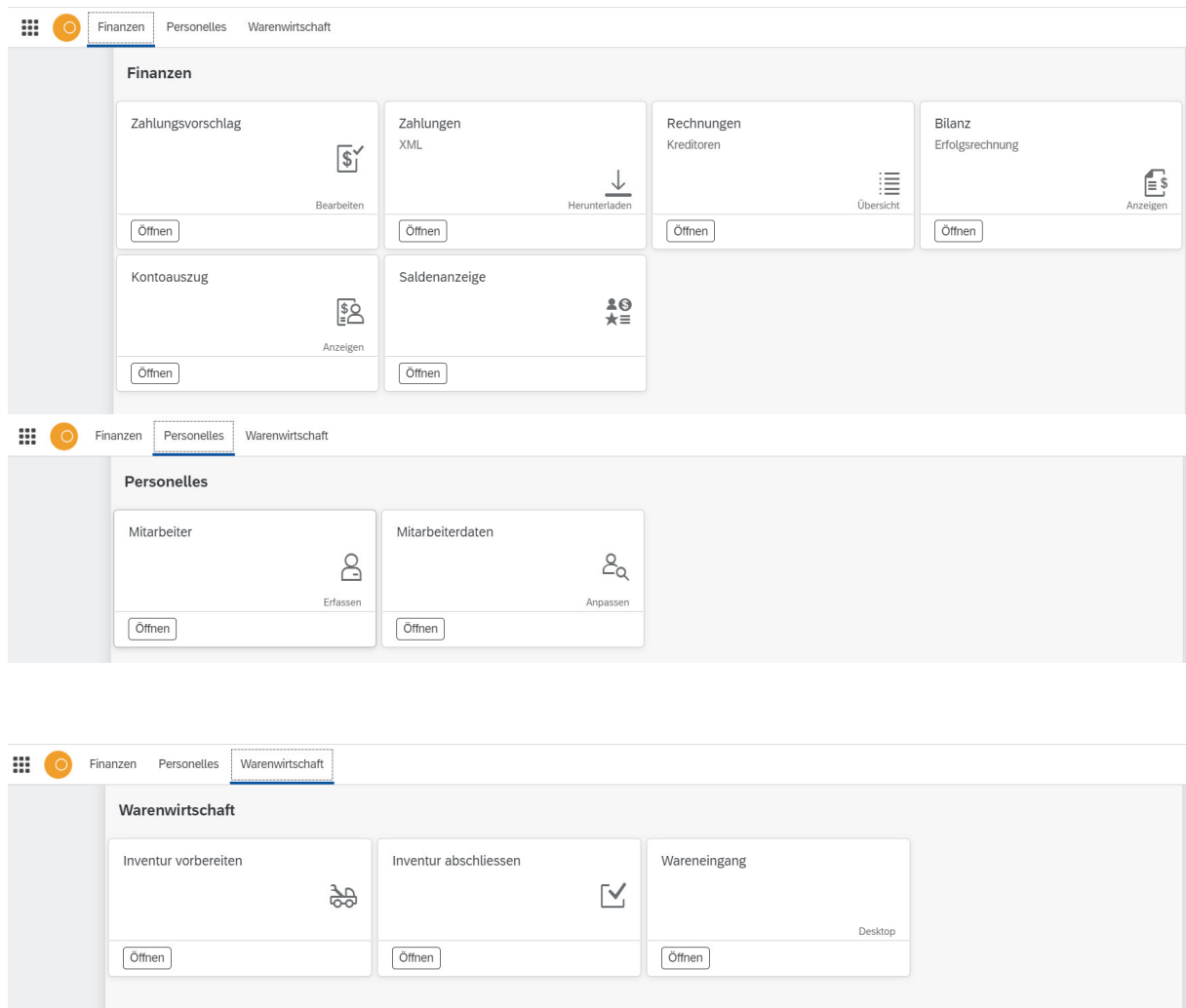


Abbildung 1:

Printscreen der verschiedenen Neptune Apps auf dem Desktop für den Zugriff auf SAP-Transaktionen

Roger Weber, 30. Juli 2021

primetrust AG, Suhr

[info@primetrust.ch](mailto:info@primetrust.ch)

+41 58 577 40 00