



Laura Köpl | Head of Business Development

OPEN BUSINESS KANN DAS WIRKLICH FUNKTIONIEREN?

Zentrale Unternehmensprozesse wie ERP oder CRM zu 100 % mit Open Source umsetzen? Ein Erfahrungsbericht.

WORUM GEHT ES?

- 1 Was ist Open Source?
- 2 Ausgangssituation
- 3 Alternativen
- 4 Zeitdruck und Entscheidungen
- 5 Umsetzung
- 6 Der Crash
- 7 Schluss

Was ist OPEN SOURCE?



OPEN SOURCE GEDANKE

1 Keine Lizenzkosten

→ Kostenlos = mehr Nutzer = Erwartungen? = Aufwand?

2 Offener Quellcode

→ Finden und Beheben von Fehlern = Sicherheitsrisiko?

3 Aktive Community

→ Hilfe im Internet = Erwartungen = Aufwand?



AUSGANGS- SITUATION



URSPRÜNGLICHE AUSGANGSLAGE

- 1 Insellösungen
- 2 Keine einheitliche Pflege der Stammdaten
- 3 Excel-Listen und Outlook-Termine
- 4 DSGVO

ZWISCHENPHASE 2018

PHASE 1

PRO

- 1 Gut ausgereifte Prozesse
- 2 Gute Kanban Boards
- 3 Viele Add-Ons von Drittanbietern
(allerdings oft kostenpflichtig)

odoo

X&K
Software^{AG}

ZWISCHENPHASE 2018

PHASE 1

CONTRA

- 1 UI nicht sehr modern
- 2 Lock-In-Effekt
- 3 Strategische Ausrichtung zur Enterprise Variante

odoo

X&K
Software^{AG}

LEKTION DURCH ODOO

- 1 Echtes Open Source
- 2 Starke Community
- 3 Erweiterbarkeit
- 4 Funktionalitäten
z.B. CRM, ToDos, Projektverwaltung,
Ticketsystem, Zeiterfassung, HR,
Verträge, Marketing, Controlling
- 5 Flexibilität & Customizing
- 6 Updatefähigkeit
- 7 Hosting

DIE ALTERNATIVEN

axelor



Microsoft
Dynamics 365



weclapp

odoo ERPNext

X&K
Software^{AG}

BEWERTUNG DER SYSTEME

Entscheidungsvorlage CRM Evaluierung

Bereich / Funktion		Aspekt / Userstory		Odoo Community		Odoo Enterprise	
		Kommentar / Bewertung		Punkte (1-10)	gew. Punkte	Kommentar / Bewertung	Punkte (1-10) gew. Punkte
Kosten	Welche jährlichen Kosten entstehen für 23 User für Lizenz, Hosting, etc.	Ist Open Source	10	60	ca. 9000 € pro Jahr	3	18
Kosten	Risiko, dass es kommerziell werden könnte (0 Punkte, wenn es eh schon kommerziell ist)	Sehr groß, Updates gehen nicht, in jedem Update wandern Funktionen in die Enterprise-Version	2	8	ist schon kommerzell	0	0
Kosten	Welchen Aufwand macht die Grundanpassung, wie v.a. - das Anlegen von neuen Feldern - einige elementare K&K-Workflows (Telefonaktionen von >1 Person) - Schnittstelle zu Lexware - Schnittstelle zur Telefonanlage		3	15		8	40
Kommunikation	- Chat - Mitarbeiter markieren bei Kontakten, Leads, Aktivitäten, ToDos, Projekten, etc. - Dateien (z.B. Angebote, Anfragen, Screenshots) hinterlegen - Gruppen bzw. Teams - Blog-Funktionalität - Facebook-Light mit Gruppen, Teilen, Liken, Kommentieren		8	16		9	18

		3 = Axelor			1620 h	4 = ERPnext			1520 h
			Punkte	gewichtet	h Umsetz.		Punkte	gewichtet	h Umsetz.
Bereich	Name Strategie	Wir führen Axelor (Java) ein.	1956	3288 h	Wir führen ERPnext (Python) ein	1832	2908 h		
Technische Anforderungen	Updatefähigkeit des Systems	-Updates für fertige werden übernommen -Aber für selbstgeschriebene Module kann die Updatefähigkeit schwer sein -Updates könnten selbstprogrammierte Module zerschießen	4	36	-	4	36	-	-
Technische Anforderungen	Konvertierung der bisherigen Daten	-Eventuell durch die Api machbar -Aber dann müssten wir die Daten auf das richtige Format einspeichern -Und so könnte schon für die kleinsten trivialsten Daten ein riesen Aufwand entstehen	2	18	80 h	- Evtl. durch REST-API möglich	2	18	80 h
Usability	CRM: Wie flexibel können klassische Marketing-Kampagnen aufgesetzt werden?	-Marketing->Campaigns -Anlegen von Kampagnen recht simpel -Es lässt sich sogar wie gewünscht nach Partnern filtern -Bei Target Model: können wir zum Beispiel nur Partner mit denen wir länger als 5 Monate nicht telefoniert haben odersowas -Kampagnen haben Status also von Geplant bis hin zum Ende	10	90	50 h	- Vertrieb -> Kampagne - Es gibt bisher nur E-Mail-Kampagnen	2	18	50 h

ZEITDRUCK & ENTSCHEIDUNGEN



“IRGENDEINEN **TOD** MUSS MAN JA **STERBEN...**”

- 1 Langfristige Strategie schwierig planbar
- 2 Unterschiedliche Präferenzen und Blocker
- 3 Kompromissbereitschaft
- 4 Motivation

Open Space mit vielen Mitarbeitern
auf freiwilliger Basis & ganz viel Pizza



VERDICHTUNG BEWERTUNGSMATRIX

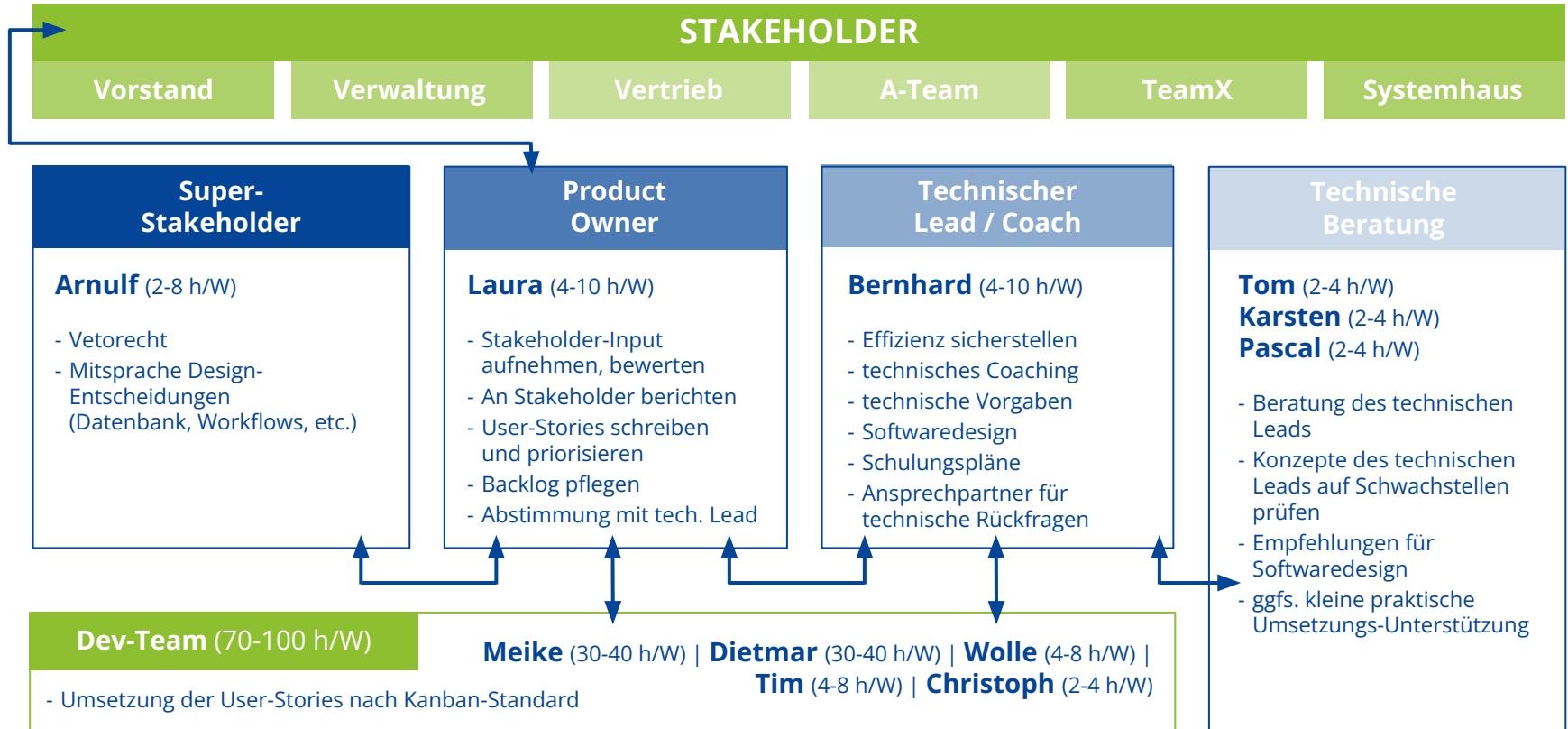
Abstimmung: Meine Nr. 1	III			I	IIIIIIII
Abstimmung: Meine Nr. 2	I	I	II	IIIIII	IIII
	Eigenentwicklung	Weclapp	Axelor	Odoo Enterprise	ERPNext
Open Source Lizenz	o	--	+	-	+
Open Source Community	--	--	-	++	+
Vernetzung mit Usern	--	++	--	+	+
Technik	+++	--	o	+	+
Framework	-	--	+	+	++
API	++	+	+	-	+
UI	++	+++	++	-	-
Nutzbarer Grundumfang	-	++	o	+++	+
Blocker	+	--	+	+	+
Zeitpunkt Einführung	-	++	o	+	o
Motivation Mitarbeiter	+++	++	o	-	+
Kosten (Zeit + Lizenzen)	---	--	o	-	+
Damit Geld verdienen	--	o	+	o	+
Summe	-2	0	+4	+5	+11

DIE UMSETZUNG



X&K
Software^{AG}

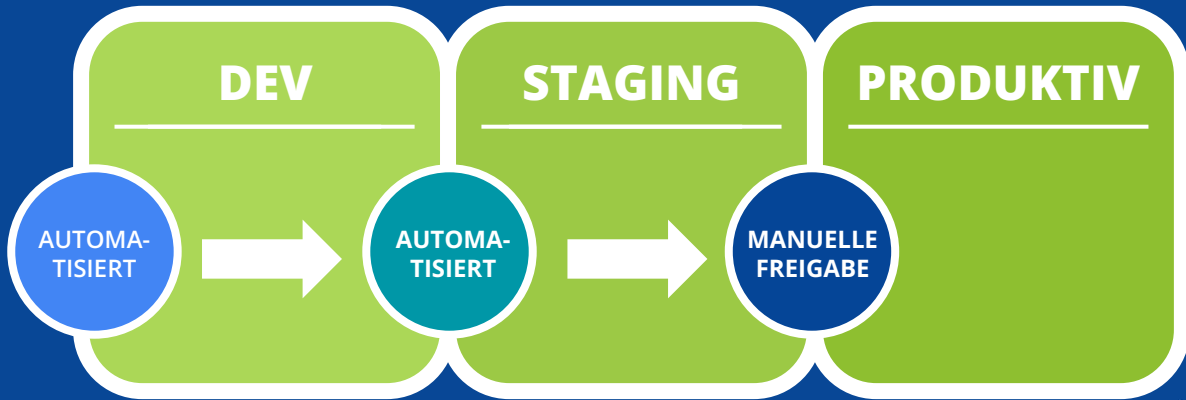
ROLLEN IN DER EINFÜHRUNG



VORGEHEN WISSENSAUFBAU

- 1 In die Technik einarbeiten
- 2 Mit anderen Nutzern vernetzen
- 3 Unternehmen besuchen, die es produktiv nutzen
- 4 An Konferenzen / Usertreffen teilnehmen
- 5 Struktur aufsetzen

AUFSETZEN DER 3 SYSTEME



GROBES VORGEHEN

UMSETZUNG

- 1 Anforderungen des deutschen Marktes für Frappe
- 2 Modul „Redaktionsplan Contenterstellung“
- 3 CRM einführen
- 4 Schnittstelle zum kkProjekt
- 5 Eigentliche User-Stories umsetzen

“ENDLICH INS DOING KOMMEN”



X&K
Software^{AG}

TREFFEN MIT ERPNext



JK
&
Software^{AG}

ENTWICKLUNG VON ERPNext

The screenshot shows a Jira Kanban board for the project 'KK - ERP'. The board is organized into columns representing different stages of the development process: New, Approved, Work in Progress, Testing, and Done. Each column contains several task cards, each with a unique ID and a description of the task. The tasks are color-coded by their state: red for 'New', blue for 'Approved', green for 'Work in Progress', and grey for 'Testing' or 'Done'. The board also includes a search bar, a filter for 'Backlog items', and a 'Board' tab.

State	Task ID	Description
New	23694	Tasks im Kanban Board sollten vertikal verschiebbar und/oder sortierbar sein
New	23515	Schnittstelle Telefonanlage
New	23507	Als Benutzer brauche ich ein Kundenstammblatt als PDF Export mit verschiedenen auswählbaren Elementen
New	23506	Als Verwaltungsmitarbeiter möchte ich evaluert haben, wie wir Kundenhierarchien am besten abbilden könnten
New	23350	Als Projektleiter brauche ich ein Modul, mit dem ich meine Projekte planen und ToDos zuweisen kann, um Projektpläne zu erstellen und effizient mit meinem Team arbeiten zu können
New	23504	Als Vertriebler brauche ich eine Übersicht über Status und Summe der Fälligkeit der Wiedervorlage von den Chancen in jeder Spalte der allgemeinen Vertriebs-Pipeline, um eine bessere Übersicht zu haben
Approved	23473	In der Chancenmaske werden unter Lead die Kunden angezeigt, dürfte momentan gar nichts angezeigt werden, weil wir momentan noch keine Leads haben
Approved	23209	Im Doctype "translation" darf jede Übersetzung nur einmal eingelagt werden
Approved	23695	Als Vertriebler möchte ich Leads abschließen können, damit sie dann in den Chancen stehen
Approved	23636	Als Vertriebsmitarbeiter brauche ich mehr Zeichen in den Wiedervorlagennotizen
Approved	23391	Als Marketingmitarbeiter möchte ich die Value Chain in der Beitragsmaske des Reflektionsplans sortieren können, um einen besseren Überblick zu haben
Approved	23349	Als Team brauchen wir ein Ticketsystem, um die ToDos einheitlich zu pflegen
Approved	23520	Als Marketingmitarbeiter brauche ich weitere Felder in der Kunden- bzw. Kontakmmaske
Work in Progress	23537	Als Benutzer möchte ich die Urlaubswartung im Produkktionsystem freigeschaltet haben
Work in Progress	23347	Als HR-Mitarbeiter muss ich Krankheit von Mitarbeitern pflegen können
Work in Progress	23509	Als Benutzer möchte ich die Telefonate mit Kunden im System erfasst haben, um später Auswertungen darüber zu haben
Work in Progress	23474	Die Farbe der Wiedervorlagen in den Chancen ändert sich nicht
Work in Progress	23708	Als Mitarbeiter möchte ich 2 Phasen der Vertriebspipeline umbenannt haben, um Verwirrung zu vermeiden
Work in Progress	23696	Als Vertriebler hätte ich gerne einen Hinweis bei den Verkaufsphasen, damit ich nicht durcheinander komme
Testing	23592	Beim versenden von E-mail bei einer Zuweisung stimmt das Encoding manchmal nicht
Testing	23414	Als HR- oder Marketingmitarbeiter brauche ich einen Bereich in der Mitarbeitermaske für Firmenbildung haben, um die Daten an zentraler Stelle zu pflegen
Testing	23477	Speichern der Chancen funktioniert manchmal nicht
Testing	23435	Als Benutzer der Pipeline möchte ich eine Chance nicht noch mal neu anlegen müssen, falls ich ein Pflichtfeld vergessen habe einzutragen
Testing	23508	Als Benutzer möchte ich die Kontaktdaten aus der Telefonanlage auch im System haben
Done	23539	Verlinkung in den Mails aus Zuweisung in der Pipeline läuft nicht über das jeweilige richtige System
Done	23554	Als Programmierer der Schnittstelle von Lesware brauche ich weitere Felder
Done	23540	Evaluieren, wie wir das mit den Wiedervorlagen bzw. Events machen
Done	23196	Als Vertriebsmitarbeiter möchte ich die Wiedervorlage-Funktionen aus den Chancen auch in den Leads, Kontakten und Kunden haben
Done	23538	Als Marketingmitarbeiter muss ich im Beitrag mehrere Veröffentlichungaccounts auswählen können
Done	23536	Als Benutzer möchte ich die Lesware Kundennummer aus Lesware importiert und validiert haben
Done	22855	Als Mitarbeiter in der Verwaltung brauche ich eine Maske, in der ich unsere Verträge mit Kunden pflegen kann, um später eine Übersicht



ERSTE MODULE

- 1 HR: Verwaltung der Mitarbeiter
- 2 Marketing Modul
- 3 CRM Modul
- 4 Kampagnen
- 5 Vertragsmanagement
- 6 Rechtemanagement

DER CRASH !



PAIN-POINTS

- 1 Prozesse nicht „fertig“
- 2 Begrenzte Kapazitäten
- 3 Prozesse nicht angenommen durch User
- 4 Umgewöhnung schwierig

IDENTIFIZIERUNG DER URSACHEN

- 1 Kein echtes Scrum
- 2 Chaotisches Arbeiten an zu vielen Prozessen gleichzeitig
- 3 Zu wenig Testing und Einbeziehen der Anwender

MAßNAHMEN | DIE LÖSUNG

- 1** Iterationen / Sprints einführen
- 2** Storys konsequent abschätzen
- 3** Nur noch ein Prozess gleichzeitig umsetzen
- 4** Für jeden Prozess verantwortliche Personen & Stakeholder suchen & benennen
- 5** Es gibt eine Definition, wann ein Prozess fertig umgesetzt ist (auch im MVP)

DER PROZESS MIT ERPNext



WIEDER EINE MATRIX ...

Prozess / Information / Ziel	Wie einfach ist es umzusetzen (z.B. weil es schon sehr ausgereift ist in ERPNext)?	Wie wichtig / essentiell ist der Prozess fürs Unternehmen?	Was ist das Ergebnis vom Prozess?	Wo sind die aktuellen Schmerzpunkte im Prozess	Wofür brauchen wir das Ergebnis? Wer hat einen Nutzen / Vorteil davon? (Rolle, Name/Stakeholder, Nutzen) Bitte aus verschiedenen Teams!	Wer hat damit Aufwand / Nachteile?
Urlaubsanträge Schritt 1 (MVP)	Einige Funktionen sind bereits implementiert, Reporting und Visualisierung fehlen noch, Schnittstellen zu Outlook fehlen noch, Deep-Links in E-Mails zur direkten Seite fehlen noch.	Ist ein wichtiger Vertragsbestandteil der Arbeitsverträge und muss laufend bearbeitet werden und ist Jahresabschlussrelevant	<ul style="list-style-type: none"> - Information: Urlaubskalender (Mitarbeiter, Team, Unternehmen), Rechtsverbindliche Auskunft über Resturlaubstage und offizieller Urlaubskalender - Prozess: Freigabe von Urlaub - Information: Urlaub in Kalender von Kollegen eintragen - Reporting / Visualisierung: Darstellung der Urlaubskalender vom ganzen Unternehmen, pro Team und pro Mitarbeiter (die Form der Visualisierung kann natürlich anders sein als aktuell, aber es sollten die gleichen Informationen schnell und übersichtlich dargestellt werden) 	<ul style="list-style-type: none"> - DSGVO (alle können einsehen wer wieviel Urlaub hat, wer wann krank war.. usw) => wir müssen anwesend und abwesend darstellen - Alles muss manuell eingetragen werden und immer mit Arnulfs Kalender verglichen werden - Das Systemhaus sieht man gar nicht - Die Urlaubsgenehmiger sind unterschiedlich und daher schwer zu managen - Man bekommt nicht richtig mit, wer da ist und wer nicht - Der Freigabeprozess ist in ERPNext noch sehr umständlich (gegenüber dem bisherigen Outlook-Termineinladungsprozess) - Feiertage und "halbe Feiertage" (Heilig Abend, Silvester) müssen abgebildet werden 	<ul style="list-style-type: none"> - Mitarbeiter: Wie viele Urlaubstage habe ich noch? - Teamkollegen: Wann ist wer von meinen Teamkollegen anwesend oder abwesend? - Mitarbeiter: Umsetzung der Rechte und Pflichten aus den Arbeitsverträgen - Gesetzliche Vorgabe: Zahl der Urlaubsansprüche von rechtlich verpflichtend gepflegt werden - Gesetzliche Vorgabe: Ist relevant für den Jahresabschluss 	<ul style="list-style-type: none"> - Der Urlaubsgenehmiger - Der Beantragende - Die Verwaltung da die aktuellen Feiertage und der Urlaubsgenehmiger eingetragen werden müssen sowie die Anzahl der Urlaubstage (jährliche Erhöhung)

ZWINGENDE VORAUSSETZUNGEN



Diese vier Voraussetzungen müssen zwingend erfüllt sein, bevor das Modul ausgerollt wird!

JE PROZESS EIN DASHBOARD?

- 1 Kalender
- 2 Stammdaten
- 3 Abrechnungen
- 4 Tickets

ERGEBNIS UND FAZIT



ERGEBNIS UND FAZIT

Open Source funktioniert

- 1 mit einer guten Software
- 2 und guten Prozessen

ERGEBNIS UND FAZIT



weareannu





**VIELEN DANK!
NOCH
FRAGEN?**

@KKsoftwareAG



We're Hiring! Infos:
stellen.kk-software.de