

**TOMATO AG**



**FINANCE + IT**

**... seit  
1992**

**Erfahrung  
aus 200  
Projekten**

# Vortrag am 23. Juni 2009

1. Vom Excel zum TMS
2. Reporting / Daten ziehen
3. Lösungsansätze
4. Time to Market



CH-8302 Kloten  
[www.tomato.ch](http://www.tomato.ch)

# 1. Vom xls zum TMS

## a) Budget

- Marketing und Verkauf sind positiv in Budget



- Treasurer sind im Budget sparsam gegenüber CFO und GL.
- Sie kreieren günstig eigene Lösungen.






# 1. Vom xls zum TMS

## b) Verlockung des Einfachen

- Mit Excel erzielt man schnell und einfach Resultate.
- Excel-Lösungen wachsen meist organisch zu komplexeren Tools.
- Excel-Makros sind die nächste Stufe - nur der Ersteller hat noch den Überblick.
- Aber: was geschieht, wenn der Excel-Ersteller das Unternehmen verlässt?
- Gilt für E-Banking: „Was ich zu Hause nutze, genügt das auch fürs Geschäft“?

# 1. Vom xls zum TMS

## c) Sucht

- Vom E-Banking-Datenexport und mittels Excel gruppenweit einen Liquiditätsplan erstellen, kann die Folge sein.
- Es gleicht einer Sucht:
- Der Weg zu besseren Lösungen scheint blockiert.
- Zur Veränderung braucht es den Willen «des Süchtigen».

# 1. Vom xls zum TMS

## d) Hürden

- Gesuchte Informationen sind im TMS, ERP, Data Warehouses hinterlegt...  
ABER: Wie werden Daten exportiert und gekonnt dargestellt?
- Hürden können sein:  
Respekt vor der Technik, dem Techniker oder auch Zeitnot verleiten zum Excel.
- **Excel-Sofortlösungen** verhindern eine echte Analyse für fehlende ERP Expertise, Zeit für Trial & Error, Internetforschungen und Kommunikation im Berufsumfeld.

## 2. Reporting / Daten ziehen

- Selbst machen? Bitte nur das Einfachste!  
Würde ich Microsoft-Word selbst entwickeln,  
um Briefe zu schreiben?
- Ein TMS ist nichts anderes als hunderte von  
Makros miteinander verknüpft.
- Deshalb raten wir zu standardisierten  
Lösungen.



## 3. Lösungsansätze

### a) Paradigmawechsel

- Bis ca. 200 Mio. Umsatz kann Excel nützlich sein. Ab 200 Mio. Umsatz kommt ein «Excel-TMS» an seine Grenzen.
- Das Erkennen Veränderung vom KMU zum Mittelbetrieb heisst auch: Innehalten und Überblick gewinnen (Paradigmawechsel)!
- Lösungsfindung mit IT, Providern (intern/extern) und mit den eigenen Banken.
- Offen sein für Kommunikation - so entstehen Lösungen!

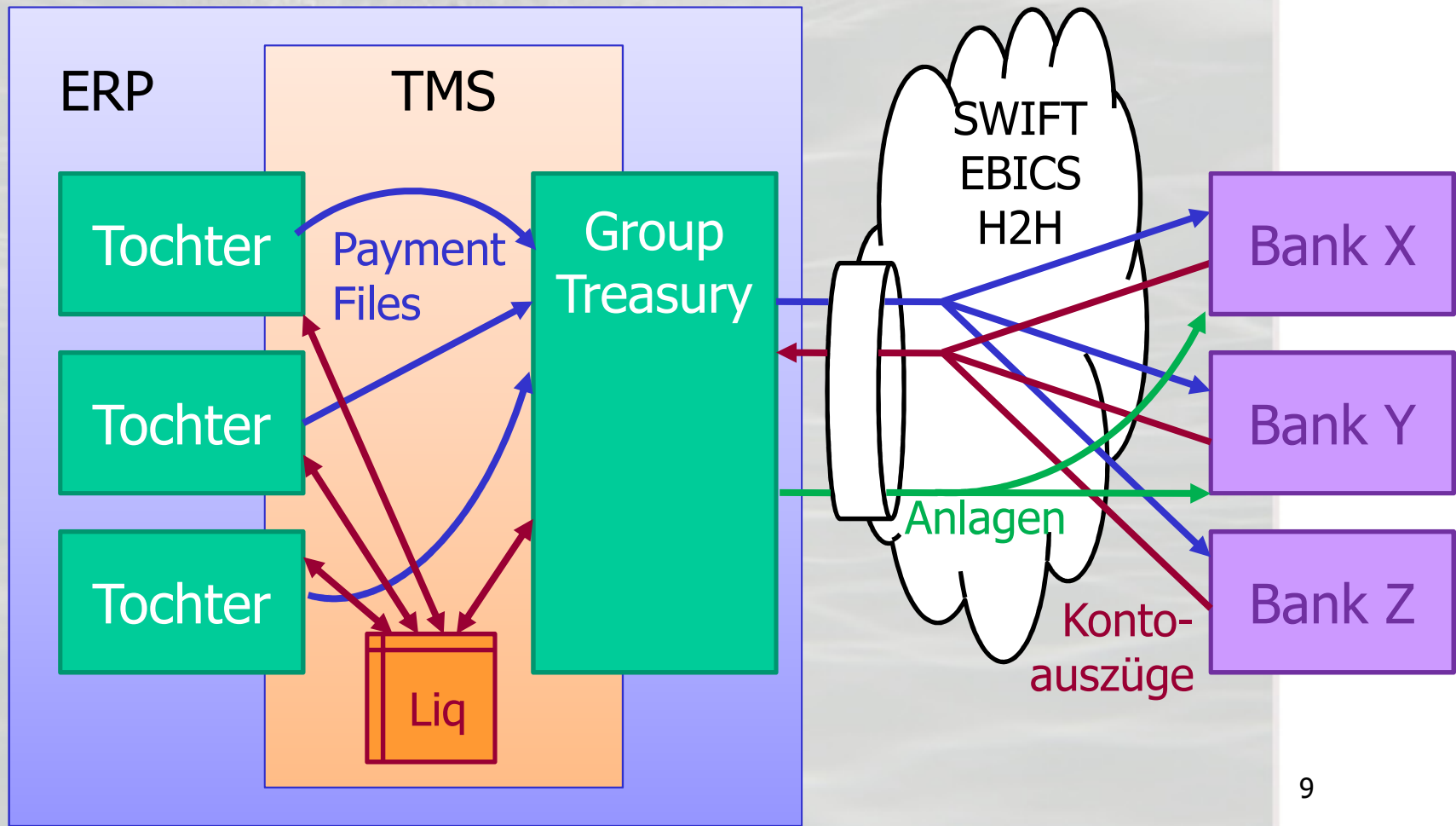


CH-8302 Kloten  
[www.tomato.ch](http://www.tomato.ch)



# 3. Lösungsansätze

## b) Zahlungssysteme



## 4. Time to Market

- Man kann Jahre damit verbringen, auf «das beste TMS» zu warten (Aufschieben auf Morgen)
- **Oder ist zielstrebig:**
  - Visioniert grosse Lösungen
  - Alloziert zügig Know-how, Experten und Budget
- Wie teile ich meine Visionen dem «richtigen Berater» mit, der diese erkennt, versteht UND umsetzt?



# Zusammenfassend

## 4 Schritte von Excel zum TMS

1. Standortbestimmung
2. Vision erarbeiten
3. Ressourcen intern/extern? IT-Budget?
4. Umsetzung
  - a) Etappenweise
  - b) Vision / Roadmap im Blick behalten
  - c) Evtl. Coaching nutzen

Immer: Humor behalten.

