



E-Book

Schritt für Schritt zur richtigen Lösung

Praxisleitfaden für ERP Suchende

Sage

Inhalt

Einleitung

Studie

Neue Anforderungen, veraltete Systeme.

Die 6 Schritte zum richtigen ERP

1. Ziele der ERP Einführung
2. Checkliste Strategie
3. Wirtschaftlichkeit
4. Standard- oder Branchensoftware
5. Architektur und Technologie
6. "Weiche" Auswahl Faktoren

Die Implementierung

Planung, Realisierung, Nutzung

Auswahl des richtigen Anbieters

In 3 Runden den besten ERP Anbieter finden

Fazit und Webinar

Einleitung

Die Einsatzszenarien von ERP-Lösungen sind vielfältig, individuell und komplex. Kombiniert mit der Vielzahl an ERP-Angeboten auf dem Markt mit ihren unterschiedlichen Ansätzen, Technologiekonzepten und Funktionstiefen ist es eine besondere Herausforderung, die richtige Lösung für das eigene Unternehmen zu finden. Im Vordergrund der Entscheidung stehen zunächst grundlegende Überlegungen über die Ziele: Was soll mit der Einführung erreicht werden? Was genau bedeutet eine ERP-Einführung für das Unternehmen? Wie lässt sich der Nutzen einer Software messen und bewerten?

Die Software muss zur Unternehmensstrategie passen und nicht nur den heutigen, sondern auch den zukünftigen Bedarf abdecken können.

Die Suche nach einer ERP-Lösung sollte daher gut geplant sein. Sie erfordert Zeit. Die eigenen aktuellen und zukünftigen Anforderungen müssen definiert und der Markt der Lösungsanbieter sondiert werden. Das Ziel ist sich langfristig einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.

Der folgende Leitfaden will Entscheider Schritt für Schritt auf dem Weg zur geeigneten ERP-Lösung begleiten und praxisnahe Tipps liefern, die ihnen die Entscheidungsfindung erleichtern sollen.



Die Einsatzszenarien von ERP-Lösungen sind genauso vielfältig, individuell und komplex wie die Unternehmen, in denen sie zur Anwendung kommen.

Neue Anforderungen, veraltete Systeme.

Der Einsatz einer geeigneten Unternehmenssoftware hilft bei der Unternehmensführung.

So verschieden Unternehmen, ihre Produkte, ihre Branchen und ihre Mitarbeiter sind, für alle gilt: Der Einsatz einer geeigneten Unternehmenssoftware hilft bei der Unternehmensführung und beim Erfolg. Eine ERP-Lösung trägt dazu bei, das Wachstum voranzutreiben, schneller auf Veränderungen des Markts zu reagieren und so langfristig erfolgreich zu sein. Denn sie steuert sämtliche Prozesse im Unternehmen, sie schafft eine geeignete Informationsbasis und Transparenz über die finanzielle Situation des Unternehmens, sie optimiert den Vertrieb und die Kommunikation mit den Kunden und macht Fertigungsprozesse effizienter. Die Studie [„ERP in der Praxis“](#) der Trovarit AG zeigt allerdings, dass viele Unternehmen den Aufwand einer ERP-Einführung unterschätzen: Als Hürde zeigte sich die Datenmigration bei 36 Prozent der untersuchten Projekte. Bei 17 Prozent der ERP-Vorhaben war die „Abbildung der Unternehmensprozesse“ nicht ganz einfach und bei 11 Prozent der Projekte hatten die Verantwortlichen die Anforderungen an die ERP-Software nicht ausreichend geklärt.

Mit unserem Ratgeber dürfte Ihnen genau das nicht passieren.

Dabei wachsen die Anforderungen an ERP ständig: Industrie 4.0, mobile Anwendung, eCommerce, künstliche Intelligenz, gestiegene Kundenanforderungen, etc. stellen hohe Ansprüche an die Systeme. Die trovarit-Studie bezifferte das durchschnittliche Alter der ERP-Installationen in deutschen Unternehmen auf 10,2 Jahre, wobei sie auch schon 2,2 Jahre ohne Updates in Betrieb waren. Zu alt für die neuen Herausforderungen. Der Nachholbedarf ist hoch.

Neue Technologien haben klare Vorteile: Beispielsweise verzichtet heute kaum noch ein Unternehmen auf ein Dokumentenmanagementsystem (DMS), auf mobile Anwendungen oder Services in der Cloud, die einfach über Schnittstellen kommunizieren und Unternehmensprozesse digitalisieren. Mittlerweile setzen nach mittelständischen auch vermehrt kleinere Unternehmen diese Lösungen ein.

Grundsätzlich gilt:
Die Software muss
zum Unternehmen
passen –
nicht umgekehrt.



6 Schritte zum richtigen ERP

Schritt 1: Gründe und Ziele ermitteln

Entscheiden Sie gemeinsam mit Ihrem Team. Identifizieren Sie im Team, wo in Ihrem Unternehmen Schwachpunkte und Optimierungspotenzial zu finden sind. Nur zusammen können Sie dies erkennen und richtig bewerten. Die oben genannte Identifizierung hilft Ihnen dabei, Ihre Ziele zu definieren. Stellen Sie im Team die Frage: Was wollen wir mit der Einführung einer ERP-Lösung erreichen? Beschreiben Sie, darauf basierend, Ihre Soll-Prozesse und erfassen Sie diese in einem Lastenheft, das Ihre Anforderungen an eine Software definiert.

Schritt 2: Unternehmensstrategie prüfen und Anforderungen festlegen

Nehmen Sie Ihre Unternehmensstrategie genau unter die Lupe und beziehen Sie dabei auch die Ziele der einzelnen Abteilungen ein. Die Strategie ist wichtig, um die passende ERP-Lösung zu wählen. Notieren Sie daher alle Anforderungen, die aus der Unternehmensstrategie an eine ERP-Lösung entstehen, in Ihr Lastenheft.

Schritt 3: Wirtschaftlichkeit überprüfen – Investitionsrechnung light

Erstellen Sie für den geplanten Softwareeinsatz eine Wirtschaftlichkeitsanalyse: Schätzen Sie dazu die Kosten der aktuellen Ist-Prozesse, den künftigen Aufwand für die Soll-Prozesse und etwaige Nebeneffekte sowie die gesamten Investitionskosten. Bei einer Cloudlösung brauchen Sie nur die laufenden Kosten einzubeziehen, denn Anfangsinvestitionen für Server und Softwarelizenzen entfallen. Gleichen Sie alle Kostenpunkte gegeneinander ab und vergessen Sie nicht, die internen Personalkosten zu berücksich-

tigen. So erhalten Sie eine Annäherung an die Projektrentabilität und die voraussichtliche Amortisationszeit. Bewerten Sie zudem auch die nicht direkt messbaren Effekte wie Transparenz, Flexibilität, Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit. Sie sind ebenso wichtig wie die reinen wirtschaftlichen Aspekte. Wenn Kunden das Gefühl haben, Ihr Unternehmen ist nicht modern aufgestellt, kann das auch Auswirkungen auf die Kundenbeziehung haben. Erstellen Sie anschließend Ihre Gesamtprioritätenliste. Eine ERP-Einführung ist heute **kein Riesenprojekt** mehr, sondern ein agiler Prozess, der nach und nach stattfinden kann.

Schritt 4: Branchen- oder Standardsoftware?

Prüfen Sie, inwieweit Ihr Unternehmen spezielle Branchenfunktionalitäten benötigt oder ob eher eine Standardsoftware in Frage kommt. Ziehen Sie hierzu auch Ihre Unternehmensstrategie in Betracht. Wie viel Dynamik und Flexibilität muss die Software abbilden können? Als Leitlinie gilt: Je spezieller, etablierter und konstanter ein Unternehmen agiert, desto besser ist eine Branchensoftware geeignet. Je dynamischer, flexibler und internationaler ein Unternehmen ist, desto besser passt eine Standardsoftware. Binden Sie die Hauptanwender (Key User) ein und beteiligen Sie diese am Entscheidungsprozess. Sie sind deutlich näher am Tagesgeschäft und kennen die Prozesse oft besser als die Geschäftsführung oder ein IT-Spezialist. Generell gilt: Je mehr Anpassungen erwünscht, desto teurer. Oft ist es mit Einführung eines neuen ERPs an der Zeit alte Prozesse zu überdenken bzw. zu ändern.

Alle Ansätze haben Vor- und Nachteile. Sie müssen auf Umsetzbarkeit und Finanzierbarkeit geprüft werden.

Schritt 5: Architektur-Check

Alle Ansätze haben Vor- und Nachteile. Gleichen Sie dazu den Ist-Zustand Ihrer bestehenden IT-Infrastruktur und den Soll-Zustand der Anwendung mit den Architektur- und Technologieansätzen ab. Bedenken Sie Vor- und Nachteile der Cloud. So finden Sie heraus, welcher Ansatz oder welche Kombination am besten geeignet ist. Priorisieren Sie Eigenschaften wie Unabhängigkeit, Sicherheit, Flexibilität, Offenheit, Anschaffungs- und Betriebskosten nach Ihren eigenen Maßstäben.

Schritt 6: Weiche Faktoren bewerten

Bewerten Sie auch die weichen Faktoren und schließen Sie sie in Ihren Auswahlprozess ein. Sie sind für die Entscheidung ebenso maßgeblich wie die harten Fakten, vor allem dann, wenn unterschiedliche ERP-Systeme von ihren Eigenschaften und Kosten gleichauf liegen.



1. Ziele: Was soll die ERP-Lösung verbessern?

Die Gründe, in moderne ERP-Lösungen zu investieren, sind vielfältig. Handelsbetriebe zum Beispiel versprechen sich von einer ERP-Lösung die uneingeschränkte Transparenz über alle Filialen, Märkte, Sortimente und Kunden hinweg. Das produzierende Gewerbe hingegen benötigt effiziente Produktionsprozesse, eine exakte Materialdisposition, die Einhaltung von Rezepturen, eine Chargenrückverfolgung und die Steuerung der Supply Chain, also der Lieferkette zu Kunden und Lieferanten. Beide könnten unter erhöhten Lagerkosten leiden, die sie reduzieren wollen. Die Beispiele zeigen, wie unterschiedlich die Ziele des Einsatzes einer ERP-Lösung sein können. Grob lassen sie sich wie folgt klassifizieren:

Beispiele von Zielen



2. Checkliste: ERP und Unternehmensstrategie

Internationalität

Agieren Sie heute und zukünftig national oder international?

Standorte

Unterhalten Sie verschiedene nationale Standorte mit z. B. eigenständigen Tochterfirmen? Sollen diese integriert werden? Wenn ja, wie?

Struktur

Wie soll Ihre zukünftige Organisationsstruktur aufgebaut sein?

Positionierung

Planen Sie eine Umstrukturierung oder eine neue Positionierung?

Vertrieb

Denken Sie über die Nutzung neuer Vertriebswege und die Adressierung neuer Märkte nach?

Netzwerk

Wollen Sie Ihre Partner- und Lieferanten-Netzwerke direkt an Ihre ERP-Lösung anschließen?

Wachstum

Welche Wachstumsvorhaben haben Sie in den nächsten Jahren?

Erweiterung

Wollen Sie Ihr Unternehmen vertikal erweitern?

Tipp: Nehmen Sie sich Zeit für die Planung!

Die erfolgreichsten ERP-Einführungsprojekte sind jene, die sich im Einklang mit der organisatorischen und kulturellen Unternehmensentwicklung bewegen. Planen Sie deshalb frühzeitig. Nehmen Sie sich Zeit für Ihre Strategie und Zielsetzung.

3. Wirtschaftlichkeit prüfen, Prioritäten setzen

Wenn Unternehmer einen „Blick von außen“ auf ihren Betrieb werfen, werden häufig Optimierungspotenziale in den unterschiedlichsten Bereichen erkannt. Dazu gehören zum Beispiel Barcodes und RFID in der Logistik, mobile Lösungen für den Vertriebsaußendienst oder die Instandhaltung, die Optimierung der Lieferketten oder auch die Anbindung der Produktionsmaschinen an das ERP-System im Sinne der smarten Fertigung oder vorausschauenden Wartung. Stehen Investitionsentscheidungen an, konkurrieren oftmals einzelne Abteilungen im Streit um das höchste Optimierungspotenzial. Da jedoch meist die finanziellen und personellen Mittel zu knapp sind, um alle Ziele und Wünsche gleichermaßen zu erfüllen, hilft nur eines: Prioritäten setzen.

Hier hilft es zunächst, seine Erwartungshaltung in Bezug auf den Return on Investment (ROI) zu ermitteln. Man sollte die Investitionskosten und den tatsächlichen Nutzen in ein wirtschaftliches und zeitliches Verhältnis setzen. Das heißt die zu erwartenden positiven Effekte der Investition – zum Beispiel die eingesparten Prozesskosten oder die zusätzlich erwarteten Umsätze und Gewinne zur Investitionskosten gegenüberzustellen.

In der Entscheidung müssen auch diejenigen Kosten berücksichtigt werden, die sich durch den Einsatz der Software selbst ergeben: Beratung, Anpassungsaufwand, Wartung, Betrieb? Welche zusätzliche Hardware ist notwendig, wenn man sich nicht für eine ERP-Lösung aus der Cloud entscheidet? Ist die Software technologisch bereits auf dem aktuellen Stand oder steht in naher Zukunft ein Technologiewechsel an? Gehen Anpassungen und Updates ohne großen Aufwand oder entsteht zusätzlicher Dienstleistungsaufwand? Erlaubt das neue System, Anpassungen selbst durchzuführen (NoCode/LowCode Lösungen) statt einen Dienstleister zu beauftragen? Wie hoch sind die laufenden Kosten? Übersteigen die Gesamtkosten den zu erwartenden messbaren Nutzwert, rentiert sich die Projektumsetzung aus wirtschaftlicher Hinsicht nicht. Vergessen Sie bei der Gesamtbewertung jedoch nicht andere, nicht finanzielle Komponenten zur Beurteilung! So kann ein neues ERP auch Dinge wie eine höhere Kundenzufriedenheit bzw. Lieferantenzufriedenheit zur Folge haben, die Ihnen einen entscheidenden Vorteil gegenüber Mitbewerbern verschaffen kann.

Wenn Unternehmer einen „Blick von außen“ auf ihren Betrieb werfen, werden häufig Optimierungspotenziale in den unterschiedlichsten Bereichen erkannt.

4. Branchen- oder Standardsoftware: Generalist oder Spezialist?

Mit den vorangegangenen Schritten hat ein Unternehmen seine ersten Auswahlkriterien auf dem Weg zur passenden ERP-Lösung definiert und dadurch die Anzahl der in Frage kommenden ERP-Kandidaten eingegrenzt. Nun gilt es, die Softwarelösungen selbst genauer unter die Lupe zu nehmen. Hierbei werden zwei Software-Typen unterschieden: Die Generalisten und die Spezialisten. Unabhängig vom Spezialisierungsgrad, sollten sie selbst betrieben oder als Cloud- bzw. Hosting-Lösung bereitgestellt werden können.

Eine generalistische oder Standardsoftware ist funktional breit aufgestellt und deckt in ihrer Standardausstattung bereits alle Unternehmensbereiche ab – von der Finanzbuchhaltung über die Produktion, den Ein- und Verkauf bis hin zum Warenbestand und Vertrieb. Dadurch ist sie sehr variabel in ihren Einsatzmöglichkeiten. Dies ist für Unternehmen mit einer starken Dynamik vorteilhaft, die ein besonderes Maß an Flexibilität benötigen: Junge und wachsende Unternehmen beispielsweise befinden sich oft in einer Phase, in der sie sich strategisch noch nicht festgelegt haben. Sie stellen unterschied-

liche Überlegungen an, wohin sie sich entwickeln wollen. Sie planen vielleicht, in andere Länder zu expandieren oder ihr Geschäft vertikal auszuweiten. Mit anderen Worten: Händler denken darüber nach, langfristig auch in die Fertigung einzusteigen oder umgekehrt. Sie fragen sich, in welchen Ländern sie produzieren lassen wollen und wie sie ihr Vertriebsnetz erweitern können. Dabei haben sie jedoch weniger Erfahrung mit Prozessen als Traditionsunternehmen, die am Markt etabliert sind. Für Neueinsteiger ist daher eine flexible Standardsoftware eine große Hilfe, da sie sich auf einfache Weise neuen Prozessen und Abläufen anpassen und auf internationale Märkte erweitern lässt.

Generell wichtig: Die Software sollte sich ohne großen Programmieraufwand an die individuellen Besonderheiten des Unternehmens und an seine Prozesse anpassen lassen. Mit modernen ERP-Lösungen (NoCode/LowCode Lösungen wie z.B. dem Sage 100 AppDesigner) können heute relativ schnell und kostengünstig integrierte und individuelle Anpassungen entwickelt und ausgerollt werden.

„Wir wollten eine Software, die bedienerfreundlich ist, einen EDI-Datentransfer mit unseren Kunden ermöglicht und zu einem vernünftigen Preis die Arbeitsabläufe in unserer Branche abbildet. Die Zulieferer-Branche ist ein komplexes Feld. Kundenanforderungen bestehen aus kleinen Details und Besonderheiten, und wir müssen ad hoc produzieren. Ohne Sage 100 sähe es düster aus.“

5. Architektur & Tech

Bei der Softwareauswahl spielen auch die Software Architektur und die jeweilige Technologie eine Rolle.

Ansätze kurz erklärt: Best-of-Breed

Die Grundidee dieses Ansatzes liegt darin, für jeden Bereich die jeweils beste Lösung auszuwählen. Das heißt, es werden Speziallösungen für verschiedene Bereiche eingesetzt, die mit Schnittstellen oder Integrationen verbunden werden. Der Best-of-Breed-Ansatz kommt in der Unternehmenspraxis häufig vor, zum Beispiel, wenn Finanzbuchhaltung, die Materialwirtschaft/Produktion und die Qualitätssicherung mit unterschiedlichen Systemen verschiedener Hersteller arbeiten. Diese sogenannten Insellösungen sind jeweils für sich genommen hocheffiziente Softwarelösungen mit ihren ganz eigenen Bedienlogiken und Benutzeroberflächen. Ihr Vorteil liegt in ihrer Spezialisierung und Unabhängigkeit von nur einem Anbieter, ihr Nachteil in einem erhöhten Abstimmungs- und Koordinationsaufwand.

Best-of-Suite

Best-of-Suite-Lösungen verfolgen den gegenteiligen Ansatz. Hier erhält das Unternehmen ein Komplettsystem, in das alle Funktionen integriert sind – inklusive aller Sonderlösungen für einzelne Fachbereiche wie Finanzbuchhaltung, Fertigung, Vertrieb. Sie ermöglichen den „Blick auf das Ganze“ und folgen einer einheitlichen Bedienlogik in nur einer Benutzeroberfläche, d. h., die Anwender freuen sich über einen geringen Schulungsaufwand. Teilweise bieten sie jedoch nicht die gleiche Funktionstiefe und machen das Unternehmen von einem Hersteller abhängiger.

Serviceorientierte Architektur (SOA)

Hier werden dank neuester Technologien und offener Plattformen unterschiedliche Unternehmensanwendungen über eine einheitliche technologische Basis vernetzt. Heute kann eine SOA auch über Cloud-Plattformen etabliert werden. Über die SOA Architektur der Sage 100 werden z.B. DMS Lösungen, marktführende Webshopsysteme uam. eingebunden (-> Sage 100 Appcenter Lösungen).

Cloud-, Hosting- oder Serverlösung

Cloudlösungen sind Standardlösungen. Wenn Sie zusätzlich individuelle Anpassungen benötigen und keine eigenen Server betreiben wollen, entscheiden Sie sich für eine Hostinglösung. Für Firmen mit diversen Geschäftsfeldern sind Standard- bzw. Cloudlösungen gut geeignet, da sie alle Geschäftsbereiche und Standorte in eine Lösung mit einer gemeinsamen Datenbasis integrieren. Sie erhalten unternehmensweite Transparenz, konsolidierte Zahlen und einen tagesaktuellen Einblick in die finanzielle Situation – auch über Landesgrenzen hinweg. Spezial- oder Branchenlösungen werden hingegen vor allem immer dann eingesetzt, wenn Unternehmen ihr bestehendes Geschäft weiterführen und dabei ihre vorhandenen Prozesse in der gesamten Prozesskette optimieren wollen. Im Idealfall deckt die Speziallösung alle Branchen Anforderungen bis in die Tiefe ab und vermeidet so Mehrkosten für Anpassungen.

6. Weiche Faktoren

Nutzen Sie Punktekataloge oder eine Entscheidungsmatrix, um einzelne Auswahlkriterien nach Bedeutung gewichten. Am Ende entscheiden nicht nur die harten Fakten.

Branchenerfahrung

Welche Referenzen kann der Anbieter aufweisen, und was verrät seine Kundenliste über seine Branchenerfahrung? Beides gibt Hinweise auf das Know-how des Anbieters für branchenspezifische Unternehmensprozesse und sein Verständnis für die Branchenanforderungen.

Investitionssicherheit

Wie ist der Anbieter im Markt etabliert, und wie sind die Aussichten, dass er zukünftig bleibt? Die wirtschaftliche Stabilität des Anbieters ist Voraussetzung dafür, dass die Lösung lange weitergeführt wird. Daher ist es ratsam, den Anbieter auf seine finanzielle Situation zu prüfen.

Menschen hinter dem System

Passt der Anbieter zum eigenen Unternehmen und der eigenen Unternehmenskultur? Versteht er die Belange des Unternehmens und geht er darauf ein? Stimmt die persönliche Ebene? Hinter dem System stehen Mitarbeiter des Anbieters, mit denen das Unternehmen erfolgreich kooperieren muss. Daher sollte auch die Chemie stimmen, und es sollte auf Augenhöhe zusammengearbeitet werden.

Service

Wie sieht das Service- und Wartungsmodell aus? Wie steht es um die Verfügbarkeit der Daten? Fallen zusätzliche Kosten für die Hotline an? Bietet der Hersteller Versions-Updates, verstecken sich dort Folgekosten?

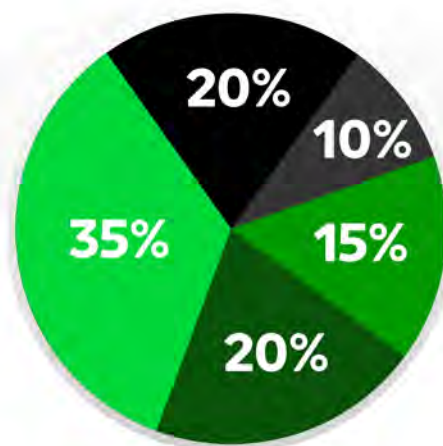
Zukunftssicherheit

Wie geht der Anbieter mit aktuellen Trends im ERP-Bereich um? Besitzt er die technologische Basis, um Lösungen zum Beispiel für Cloud-Computing oder Mobility zur Nutzung mobiler Geräte wie Smartphones, Tablets oder Notebooks anzubieten?

Implementierung

Der am meisten unterschätzte Punkt ist die Implementierung. Einerseits vom Softwareanbieter, mehr noch im Unternehmen bzw. unter den Mitarbeitern. Eine ERP-Lösung einzuführen, bedeutet nämlich nicht nur die technische Herausforderung. Ebenso anspruchsvoll ist es, die Veränderungen unternehmerisch umzusetzen. IT-Projekte erfordern für eine begrenzte Zeit von allen beteiligten Mitarbeitern Engagement. Ein Einführungsmodell, das der ERP Anbieter verfolgen sollte, hilft dabei das Projekt reibungslos abzuwickeln und gibt den Ablauf vor.

- Preis
- Beratung
- Schnittstellen
- User Experience
- Implementierung



Ein Standardmodell zur Gewichtung von Entscheidungsfaktoren bei der ERP Auswahl.

Implementierung: Der wichtigste Punkt

Planung, Realisierung, Nutzung und Mitarbeitermotivation.



Planung

Die Planungsphase beinhaltet zunächst, ein Angebot zu erstellen und anschließend den Auftrag zu vergeben, einen Projektleiter festzulegen, ein Grobkonzept zu erstellen sowie einen Meilensteinplan zu entwickeln. Anschließend beginnt die Konzeptphase. Darin analysiert der Anbieter das Projekt, weist auf mögliche Probleme hin, erstellt einen Projektplan und legt die Projektorganisation sowie -strategie fest. In Checklisten werden Abweichungen gegenüber der Standardausstattung und funktionale Beschreibungen fehlender Funktionen festgehalten.

Realisierung

Die Realisierungsphase unterteilt sich in die Einführungsvorbereitung und die Installation. Erstere beginnt mit der Hardware- und Software-Installation. Es folgt ein Systemtest, der als Auslieferungstest zu verstehen ist. Ist eine Datenkonvertierung notwendig, werden die Daten übernommen. Falls zusätzliche Softwareerweiterungen erforderlich sind (z. B. wegen individueller Anforderungen und/oder spezifischer Geschäftsprozesse), muss für die Programmierung ein Feinkonzept erstellt werden. Auf Basis des Feinkonzepts erfolgt die Programmierung. Nach erfolgreicher Konvertierung und Programmiererweiterungsinstallation wird nochmals ein Auslieferungstest durchgeführt. Als letzter Schritt der Einführungsvorbereitung wird die Einführungsstrategie abgestimmt. Der letzte Teilbereich der Realisierung ist das Customizing. Danach wird das sogenannte „Customized System“ abgenommen und dafür ein Protokoll erstellt. Ist das Customizing gemäß den Unternehmensvorstellungen durchgeführt, startet der Anbieter den Testbetrieb mit Testdaten und schult die Anwender. Danach können Echtdaten konvertiert werden; damit beginnt der Echtbetrieb.

Nutzung

Die Anwender im Echtbetrieb zu betreuen und weiterhin zu schulen, ist gerade in der Anfangszeit notwendig, damit die Möglichkeiten der Software richtig ausgeschöpft werden können. In dieser Phase werden das System und die Geschäftsprozesse stetig optimiert, bis es schließlich so läuft, wie gewünscht. Mitarbeiter sollten dabei gut über Sinn und Ziele der Umsetzung informiert sein.

Informieren Sie regelmäßig alle Beteiligten über den aktuellen Stand der Planung, Realisierung und Einführung.

Der Auswahlprozess des besten ERP Anbieters

Zuerst: „Die Guten ins Töpfchen“

Nachdem Sie Ihre Vorstellungen vervollständigt haben (Ziele, Funktionen, Technologie), starten Sie mit der Marktsondierung. Heutzutage finden Sie alle Informationen online. Bei der Suche spielen unter anderem die Investitionssicherheit, Internationalität oder Branchenorientierung eine Rolle. Nehmen Sie Kontakt auf, lassen Sie sich das Look & Feel in einer online Demo zeigen und fragen Sie nach vorhandenen Referenzen.

Zwischenrunde

In der Zwischenrunde erhalten die verbleibenden Anbieter das Lastenheft mit den zentralen Geschäftsprozessen und Projektanforderungen. Es ist die Basis für konkrete Lösungsvorschläge und ein konkretes Angebot. Daraus sollten die Lizenzkosten, der Anpassungsbedarf und die Höhe der Wartungs- und Servicekosten hervorgehen. Die zwei bis drei aussichtsreichsten Kandidaten erhalten das Ticket zur Finalrunde.

Finale Präsentation – Workshop

Anders als in der Zwischenrunde werden im Finale nicht die Herstelleraussagen, sondern das tatsächliche Leistungsvermögen der Kandidaten bewertet. Um sich in einem überschaubaren Zeitraum einen Einblick zu verschaffen, verteilen die meisten Firmen Aufgaben an die Teilnehmer. Dabei geht es um komplexe Geschäftsprozesse, die innerhalb der Software abzubilden sind. Wählen Sie deshalb zentrale oder gar geschäftskritische Prozesse aus, um mögliche K.o.-Kriterien abzu prüfen. Die Ergebnisse werden im Rahmen einer Präsentation demonstriert. Das zwingt die Anbieter, sich mit den Belangen des Unternehmens genauer auseinanderzusetzen.

Planen Sie – je nach Projektvolumen – zwei bis sechs Monate zum GoLive ein!

Fazit

Auch wenn der Auswahlprozess einer ERP-Lösung eine anspruchsvolle Aufgabe ist: Der Zeitaufwand lohnt sich.

Eine passende ERP-Lösung wirkt langfristig auf den Unternehmenserfolg, die Mitarbeiterzufriedenheit sowie das Unternehmenswachstum ein. Mit einer guten Vorbereitung und Planung des Auswahlprozesses wird die Entscheidungsfindung einfacher als gedacht. Ihre positiven Effekte werden – auch nach vielleicht anfänglichem Widerstand der Mitarbeiter – zeitnah Wirkung zeigen: Schnellere, optimierte Prozesse, geringere Kosten und eine bessere Transparenz befähigen ein Unternehmen mit einem modernen ERP, sich schnell und flexibel den Marktanforderungen anzupassen.



Webinar buchen

Business Software GmbH
Primoschgasse 3, 9020 Klagenfurt
T: 0800 310314
E: kundenbetreuung@bsoftware.at
www.business-software.at



© Sage GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Sage, das Sage Logo sowie die hier genannten Sage Produktnamen sind eingetragene Markennamen der Sage Group plc bzw. ihrer Lizenzgeber. Alle anderen Markennamen sind Eigentum der jeweiligen Rechteinhaber. Technische, formale und druckgrafische Änderungen vorbehalten. Stand September 2022.

