

Eine Forrester Total Economic Impact™-Studie im  
Auftrag von Sage  
März 2020

# Total Economic Impact™ der Sage X3-Lösung für Handelsunternehmen

Kosteneinsparungen und betriebswirtschaftlicher  
Nutzen durch Sage X3

# Inhaltsverzeichnis

<b>Zusammenfassung</b>	<b>1</b>
Die wichtigsten Ergebnisse	1
TEI-Bezugsrahmen und -Methodik	3
<b>Die Customer Journey mit Sage X3</b>	<b>4</b>
Befragte Unternehmen	4
Zentrale Herausforderungen	4
Lösungsanforderungen	5
Die wichtigsten Ergebnisse	5
<b>Nutzenanalyse</b>	<b>6</b>
Sage X3 Finanzmanagementmodul – Personaleinsparungen bei Berichterstellung	6
Sage X3 Einkaufsmodul – Einsparungen bei Material und durch Produktivitätssteigerung	7
Sage X3 Vertriebsmanagementmodul – Reduzierter Rabatt im Vertrieb	8
Sage X3 Bestandsmanagementmodul – Einsparungen	8
Sage X3 Kundendienstmodul – Produktivitätsverbesserungen	9
Sage X3 Distribution – Neue Funktionen: Produktivität in Lieferkette und Finanzberichterstattung	10
Nicht quantifizierter Nutzen	11
Flexibilität	12
<b>Analyse der Kosten</b>	<b>13</b>
Gesamtkosten in Verbindung mit Sage X3 für die Distribution	13
<b>Finanzübersicht</b>	<b>14</b>
<b>Sage X3: Übersicht</b>	<b>15</b>
<b>Anhang A: Total Economic Impact</b>	<b>16</b>

**Projektleiter:**  
Sri Prakash Gupta

## ÜBER FORRESTER CONSULTING

Forrester Consulting bietet unabhängige und objektive forschungsbasierte Beratungsdienstleistungen, um Führungskräften den Erfolg in ihren Unternehmen zu sichern. Die Dienstleistungen von Forrester Consulting reichen von kurzen Strategieberatungen bis zu kundenspezifischen Projekten und bringen Sie direkt mit Analysten zusammen, die ihr Fachwissen gezielt auf Ihre jeweiligen unternehmerischen Herausforderungen anwenden. Weitere Informationen finden Sie unter [forrester.com/consulting](https://forrester.com/consulting).

© 2020, Forrester Research, Inc. Alle Rechte vorbehalten. Nicht autorisierte Vervielfältigung ist strengstens untersagt. Die Informationen basieren auf den besten verfügbaren Quellen. Die hier wiedergegebenen Meinungen spiegeln den jeweils aktuellen Stand wieder und unterliegen Änderungen. Forrester®, Technographics®, Forrester Wave, RoleView, TechRadar und Total Economic Impact sind Warenzeichen von Forrester Research, Inc. Alle anderen Warenzeichen sind Eigentum ihrer jeweiligen Unternehmen. Weitere Informationen finden Sie unter [forrester.com](https://forrester.com).

# Zusammenfassung

## Hauptvorteile



Insgesamt eingesparte Mitarbeiter:  
**5 FTE**



Eingesparte Kundendienststunden  
jährlich:  
**2.080**



Optimierung der Lagerbestände  
im Vertrieb:  
**13%**

Da sich die Dynamik zwischen Kunden und Unternehmen verschiebt, reagieren immer mehr Vertriebsunternehmen, indem sie ihre Geschäftsabläufe so umgestalten, dass sie wirtschaftliche Vorteile erzielen, darunter schnelleres Umsatzwachstum, höhere Margen und niedrigere Betriebskosten.

Zukunftsorientierte Vertriebsunternehmen wenden sich in immer stärkerem Maß Geschäftsmanagementlösungen zu. Diese helfen bei der Automatisierung von Geschäftsprozessen, reduzieren Risiken, schaffen neue Dimensionen der Kunden- und Betriebsintelligenz und fördern letztlich die digitale Transformation.

Sage bietet eine Geschäftsmanagementlösung für Vertriebsabläufe, die Kunden mit den wichtigsten Finanz- und Lieferkettenmanagementfunktionen unterstützt. Sage hat Forrester Consulting beauftragt, eine TEI-Studie (Total Economic Impact™) durchzuführen und den potenziellen Return on Investment (ROI) zu untersuchen, den Unternehmen durch die Implementierung von Sage X3 realisieren können. Der Zweck dieser Studie ist es, Lesern einen Bezugsrahmen zur Evaluierung der potenziellen finanziellen Auswirkungen von Sage X3 in ihrem Vertriebsunternehmen zu liefern.

Um die mit dieser Investition verbundenen Nutzen, Kosten und Risiken besser zu verstehen, hat Forrester drei Sage X3-Kunden befragt, welche jahrelange Erfahrung in der Nutzung von Sage X3 haben.

Für diese TEI-Studie hat Forrester ein *Modellunternehmen* erstellt, anhand dessen die quantifizierbaren Vorteile und Kosten der Investition in Sage X3 for Distribution veranschaulicht werden. Basierend auf den Eigenschaften der befragten Kunden ist dieses *Modellunternehmen* ein globales, mittelständisches Unternehmen in der Vertriebsbranche. Das Unternehmen betreibt große Niederlassungen in Nordamerika, Europa und Afrika und hat weltweit weitere, kleinere Standorte. Sage X3 wird seit mehr als zwei Jahren eingesetzt, um seine Geschäftsprozessaktivitäten zu ermöglichen. Weitere Informationen finden Sie im Abschnitt *Modellunternehmen*.

## Die wichtigsten Ergebnisse

- › **Quantifizierter Nutzen.** Das *Modellunternehmen* realisierte die folgenden risikobereinigten, abdiskontierten Vorteile im Gesamtwert von 1.748.726 EUR (PV – weitere Informationen finden Sie im Abschnitt „Finanzanalyse“):
  - › Finanzmanagement – Personaleinsparungen bei Berichterstellung: 221.183 EUR.
  - › Einkauf – Einsparungen bei Materialien und Produktivität: 352.510 EUR.
  - › Vertriebsmanagement – Einsparungen durch Vertriebsrabatte: 497.661 EUR.
  - › Bestandsmanagement – optimierte Lagerbestände: 336.027 EUR.
  - › Kundendienst – Produktivitätssteigerungen: 86.134 EUR.
  - › Neue Funktionen – Einsparungen durch erhöhte Produktivität bei Lieferketten- und Finanzmanagement: 255.211 EUR.



**ROI**  
**249%**



**PV-Nutzen**  
**1,7 Mio. EUR**



**NPV**  
**1,2 Mio. EUR**



**Amortisierung**  
**6 Monate**

**Nicht quantifizierter Nutzen.** Die befragten Unternehmen konnten folgende Vorteile nutzen, die in dieser Studie nicht quantifiziert worden sind:

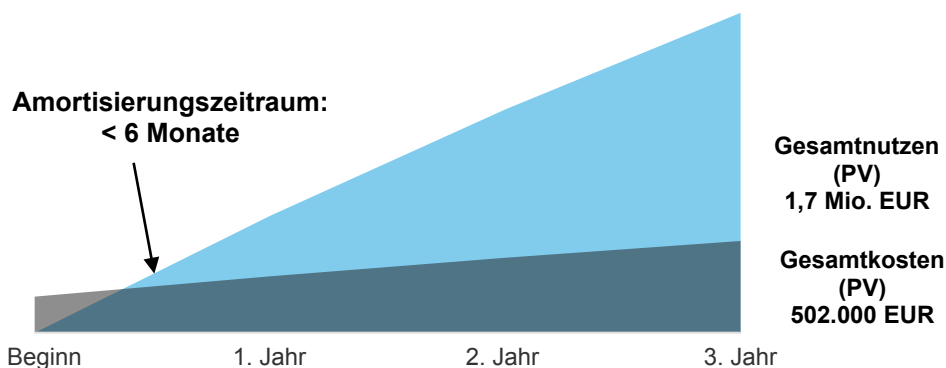
- › Befragte Kunden gaben an, dass die Workflow-Automatisierung und die Warnfunktion in Sage X3 die Richtlinien Einhaltung der Benutzer und die Beschleunigung von Prozessen fördert. In der Vergangenheit musste ein Mitarbeiter jemanden aktiv anfragen, um eine Bestellung zu genehmigen. Mit Sage X3 benachrichtigen die automatisierten Workflow-Warnungen die entsprechenden Mitarbeiter, und Genehmigungen werden in einem schnelleren Zeitraum erteilt.
- › Mit den Funktionen für Dokumentation und Zusammenarbeit in Sage X3 wird jede Lieferantenrechnung in ein Dokumentenmanagementsystem gescannt, und PDF-Dateien werden in Sage X3 hochgeladen und den Datensätzen zugeordnet. Rechnungen sind für alle Mitarbeiter zugänglich, die sie sehen müssen, einschließlich der Geschäftseinheiten und des Einkaufs, der Warenannahme und der Kreditorenbuchhaltung. Mit Sage X3 müssen Mitarbeiter nicht mehr in physischen Aktenschränken suchen, sondern können einfach auf Sage X3 zugreifen.

**Kosten.** Dem *Modellunternehmen* entstanden die folgenden abdiskontierten Kosten (PV – weitere Informationen finden Sie im Abschnitt „Finanzanalyse“):

- › Interner Arbeitsaufwand für Planung und Bereitstellung von Sage X3: 42.760 EUR.
- › Gebühren für Sage X3: 306.792 EUR.
- › Laufender interner Verwaltungsaufwand für Sage X3: 106.338 EUR.
- › Die Implementierungskosten variieren je nach Größe und Umfang der Implementierung. Die Leser werden gebeten, sich an Sage zu wenden, um auf Basis spezieller Anforderungen und geplanter geschäftlicher Ergebnisse ein maßgeschneidertes Angebot zu erhalten. Um diese Risiken zu berücksichtigen, hat Forrester diese Kosten um 10% nach oben korrigiert, sodass sich über drei Jahre ein risikobereinigter Gesamt-PV von 501.677 EUR ergibt.

Die Befragung durch Forrester und die daran anschließende Finanzanalyse ergaben, dass das *Modellunternehmen* über drei Jahre Nutzen im Wert von 1.748.726 EUR gegenüber Kosten von 501.677 EUR erreichte, was einen Nettobarwert (Net Present Value, NPV) von 1.247.049 EUR mit einem Amortisierungszeitraum von weniger als 6 Monaten und einen ROI von 249% ergibt. Je nach Größe und Umfang der Implementierung erwarten die meisten Vertriebsunternehmen eine Amortisierung durchschnittlich innerhalb von sechs bis zwölf Monaten.

### Finanzübersicht



## Die TEI-Methodik unterstützt

Unternehmen darin, den materiellen Wert von IT-Initiativen gegenüber der Geschäftsführung und anderen wichtigen Entscheidungsträgern im Unternehmen aufzuzeigen, zu begründen und zu veranschaulichen.

## TEI-Bezugsrahmen und -Methodik

Anhand der Daten aus den Befragungen hat Forrester einen TEI-Bezugsrahmen (Total Economic Impact™) für Unternehmen erstellt, die eine Implementierung von Sage X3 erwägen.

Dieser Bezugsrahmen hat den Zweck, die Kosten, den wirtschaftlichen Nutzen, die Flexibilität und die Risikofaktoren zu ermitteln, die Einfluss auf die Investitionsentscheidung haben. Forrester ging zur Bewertung der Auswirkungen, die sich durch die Sage X3-Lösung für ein Unternehmen ergeben können, in mehreren Schritten vor:



### **DUE DILIGENCE**

Sage-Stakeholder und Analysten von Forrester wurden befragt, um Daten bezüglich Sage X3 zu sammeln.



### **KUNDENBEFRAGUNGEN**

Es wurden drei Unternehmen befragt, die Sage X3 einsetzen, um Daten in Bezug auf Kosten, Nutzen und Risiken zu sammeln.



### **MODELLUNTERNEHMEN**

Es wurde ein Modellunternehmen basierend auf den Eigenschaften der befragten Unternehmen entworfen.



### **FINANZMODELL-BEZUGSRAHMEN**

Mit der TEI-Methodik wurde ein für die Befragungen repräsentatives Finanzmodell erstellt und auf Grundlage der Themen und Belange der befragten Unternehmen risikobereinigt.



### **FALLSTUDIE**

Bei der TEI-Modellierung zur Auswirkung von Sage X3 wurden vier fundamentale Elemente berücksichtigt: Nutzen, Kosten, Flexibilität und Risiken. In Anbetracht der zunehmenden Erfahrung von Unternehmen mit ROI-Analysen für IT-Investitionen soll die TEI-Methodik von Forrester ein vollständiges Bild der gesamten wirtschaftlichen Auswirkungen von Kaufentscheidungen liefern. Weitere Informationen zur TEI-Methodik finden Sie in Anhang A.

## HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Leser sollten Folgendes beachten:

Diese Studie wurde von Sage in Auftrag gegeben und von Forrester Consulting erstellt. Sie ist keine Wettbewerbsanalyse.

Forrester trifft keine Annahmen zum potenziellen ROI, den andere Unternehmen erzielen können. Forrester empfiehlt dringend, dass Leser ihre eigenen Schätzungen innerhalb des im Bericht bereitgestellten Bezugsrahmens verwenden, um die Angemessenheit einer Investition in Sage X3 zu ermitteln.

Sage hat die Studie geprüft und Forrester entsprechendes Feedback gegeben. Forrester behält jedoch die redaktionelle Kontrolle über die Studie und ihre Ergebnisse und akzeptiert keine Änderungen an der Studie, die im Widerspruch zu den Ergebnissen von Forrester stehen oder den Sinngehalt der Studie verfälschen.

Die Namen der befragten Kunden wurden von Sage bereitgestellt, Sage selbst nahm jedoch nicht an den Befragungen teil.

# Die Customer Journey mit Sage X3

## VOR UND NACH DER INVESTITION IN SAGE X3

### Befragte Unternehmen

Für diese Studie führte Forrester Interviews mit drei Kunden der Sage X3-Lösung aus der Vertriebsbranche durch. Zu den befragten Kunden gehören folgende (jeder bat um Anonymität):

BRANCHE	REGION	INTERVIEWPARTNER	ANZAHL DER BENUTZER
Vertrieb von medizinischen und Körperpflegeprodukten	Hauptsitz in den USA	Technologiemanager	100
Vertrieb von elektrischer Ausrüstung	Hauptsitz in Südafrika	Chief Executive Officer (CEO)	50
Vertrieb mehrerer Produkte	Hauptsitz in Südafrika	Chief Executive Officer (CEO)	300

### Das Modellunternehmen

Für diese TEI-Studie hat Forrester ein *Modellunternehmen* erstellt, das die quantifizierbaren Vorteile und Kosten der Investition in Sage X3 für Vertriebsabläufe veranschaulicht. Das *Modellunternehmen* ist ein globales, mittelgroßes Vertriebsunternehmen. Das Unternehmen betreibt große Niederlassungen in Nordamerika, Europa und Afrika und hat weltweit weitere, kleinere Standorte. Sage X3 wird bereits seit über zwei Jahren zur Integration seiner Vertriebsgeschäftsprozesse eingesetzt. Derzeit nutzen 80 Mitarbeiter aktiv Sage X3. Zu den funktionalen Modulen gehören Finanzmanagement (Budgets, Anlagevermögen, Finanzberichte und Dashboards) und Lieferkettenmanagement (Einkaufs- und Bestandsmanagement), Kundendienst und Vertriebsmanagement.

### Zentrale Herausforderungen

Das *Modellunternehmen* hatte dieselben Probleme und Herausforderungen wie die drei befragten Kunden:

- › Das *Modellunternehmen* hat die Kapazität der vorhandenen Geschäftsmanagementsoftware überschritten.
- › Die Ineffizienz der veralteten Geschäftsmanagementsysteme hat das Wachstumspotenzial untergraben.
- › Aufgrund des Unternehmenswachstums und der locker integrierten Verwaltungstools sank die Transparenz des Betriebs.
- › Es musste innerhalb eines begrenzten Budgets wettbewerbsfähig bleiben.
- › Im Unternehmen entstand Bedarf an einer ERP-Lösung mit mehr Flexibilität und Agilität.

„Der Hauptgrund, weshalb wir uns für Sage X3 entschieden haben, war die Robustheit der Lösung in Verbindung mit zusätzlichen Funktionen, Offline-Kompatibilität und der einfachen Integration mit unseren Systemen.“

Chief Executive Officer



## Lösungsanforderungen

Das *Modellunternehmen* war auf der Suche nach einer Lösung, die:

- › heterogene Vertriebssysteme in einer Lösung konsolidieren konnte
- › Prozess- und Produktkonsistenz über die verschiedenen Betriebsabläufe hinweg gewährleisten konnte
- › Echtzeiteinblicke über die globale Lieferkette hinweg ermöglichen konnte
- › zukünftige Fusions- und Akquisitionsaktivitäten erfassen konnte
- › ein schlankeres und agileres Unternehmen fördern sollte
- › dem mobilen Vertrieb Support per Webzugriff bieten sollte.

## Die wichtigsten Ergebnisse

Die Kundenbefragungen ergaben mehrere wichtige, positive Ergebnisse, die auf die Investition der Unternehmen in Sage X3 for Distribution zurückzuführen sind. Dies sind die Ergebnisse des *Modellunternehmens* (weitere Details finden Sie im Abschnitt „Finanzanalyse“):

- › **Finanzmanagement.** Das Sage X3 Finanzmanagementmodul hat in den folgenden Bereichen und Aufgaben Arbeits- und Zeiteinsparungen erzielt:
  - Die Fähigkeit, monatliche Unternehmensfinanzdaten in mehreren lokalen Währungen zusammen mit konsolidierten Finanzdaten in der lokalen Währung des Hauptsitzes zu berichten
  - die Fähigkeit, Lagerbestände anzupassen und den Gruppen der Bestandskontrolle und des Vertriebs die tägliche Überwachung von Prozessen zu ermöglichen
  - Bessere Einblicke und Verfahren im Bereich Bargeldmanagement
- › **Einkauf.** Das *Modellunternehmen* ist nun in der Lage, die Einkaufsprozesse weltweit zu standardisieren, wobei Einkaufsleiter sich an die Standards halten, um die bestmöglichen Preise und Mengenrabatte von Lieferanten zu gewährleisten. Darüber hinaus ermöglicht Sage X3 einen rationelleren und weniger arbeitsintensiven Einkaufsprozess.
- › **Vertriebsmanagement.** Sage X3 fördert standardisierte Vertriebsprozesse, sodass Kundenbetreuer weltweit nach denselben Richtlinien und mit derselben Vertriebsdatenbank arbeiten können. Das *Modellunternehmen* kann Kundenaktivitäten global prüfen und Rabattstufen überwachen, verwalten und anpassen.
- › **Bestandsmanagement.** Das *Modellunternehmen* hat nun einen Einblick in seinen gesamten Bestand für alle globalen Standorte. Die durchschnittliche Bestandsmenge konnte mithilfe der Bestandsmanagementfunktion von Sage X3 bei bestimmten Artikeln gesenkt und der Lagerumschlag erhöht werden.
- › **Kundendienst.** Die Kundendienstfunktion in Sage X3 bietet dem *Modellunternehmen* einen besseren Einblick in den Kundenservice und die Debitorenprobleme. Verbesserungen in der Art und Weise, wie Beziehungen verwaltet werden, haben zu mehr Produktivität im Kundenservice und einer höheren Kundenzufriedenheit geführt.
- › **Neue Funktionen.** Das *Modellunternehmen* erzielt Produktivitätssteigerungen in der Lieferkette und bei Finanzberichten durch die Verwendung der neuen Sage X3-Funktionen.

*„Die größten Vorteile von Sage X3 sind mehr Flexibilität und die Installation vor Ort, während andere Anbieter vermehrt auf Cloud-Services setzen. Wir bevorzugten vor Ort, und Sage X3 hat uns in allen Belangen unterstützt.“*

*Technologiemanager*





# Nutzenanalyse

## QUANTIFIZIERTE NUTZENDATEN BEI ANWENDUNG AUF DAS MODELLUNTERNEHMEN

Gesamtnutzen						
REF.	NUTZEN	JAHR 1	JAHR 2	JAHR 3	GESAMT	BARWERT
Atr	Sage X3 Finanzmanagement – Personaleinsparungen bei Berichterstellung	88.941€	88.941€	88.941€	266.822€	221.183€
Btr	Sage X3 – Einsparungen beim Einkauf	141.749€	141.749€	141.749€	425.248€	352.510€
Ctr	Sage X3 Vertriebsmanagement – Einsparungen durch Vertriebsrabatte	200.117€	200.117€	200.117€	600.350€	497.661€
Dtr	Sage X3 – Einsparungen beim Bestandsmanagement	135.122€	135.122€	135.122€	405.365€	336.027€
Etr	Sage X3 – Einsparungen beim Kundenservice	34.636€	34.636€	34.636€	103.907€	86.134€
Ftr	Neue Funktionen: Produktivität in Lieferkette und Finanzberichterstattung	102.624€	102.624€	102.624€	307.872€	255.211€
Gesamtnutzen (risikobereinigt)		703.188€	703.188€	703.188€	2.109.565€	1.748.726€

### Sage X3 Finanzmanagementmodul – Personaleinsparungen bei Berichterstellung

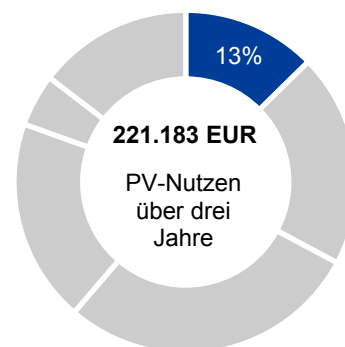
Laut den befragten Kunden führt die Implementierung des Sage X3 Finanzmanagementmoduls zu Arbeits- und Zeiteinsparungen in den folgenden Bereichen und Aufgaben des *Modellunternehmens*.

Das *Modellunternehmen* kann nun monatliche Unternehmensfinanzdaten in mehreren lokalen Währungen zusammen mit konsolidierten Finanzdaten in der lokalen Währung des Hauptsitzes berichten. Vor Sage X3 hat das *Modellunternehmen* im Laufe des Monats keine Zwischenberichte erstellt, da sie diese als zu arbeitsintensiv erachtet hat. Mit Sage X3 können Einkaufs- und Bestandsmanagementgruppen die Lagerbestände durch Berichte in Echtzeit prüfen und anpassen. Es ermöglicht den Bestandskontroll- und Vertriebsabteilungen, Prozesse täglich zu überwachen, und das *Modellunternehmen* erhält bessere Einblicke in und Praktiken für das Cash Management.

**Modellierung und Annahmen.** Auf Grundlage von Kundenbefragungen hätte das *Modellunternehmen* zwei Vollzeitäquivalente (FTE) hinzufügen müssen, um Echtzeitberichte mit der älteren ERP-Umgebung zu erstellen und den aktuellen Berichtsfunktionen von Sage X3 zu entsprechen. Forrester hat für die beiden FTE (Finanzanalysten) die vollen jährlichen Kosten von 55.588 EUR angesetzt.

**Risiken.** Forrester berücksichtigte bei der Risikoanpassung die folgenden potenziellen Risiken. Die Personaleinsparungen wurden in der nachstehenden Tabelle um 20% angepasst (reduziert), da das *Modellunternehmen* den Finanzanalysten nie eingestellt hat. Daher gibt es gewisse Unsicherheiten bezüglich der Höhe des Vorteils. Um diese Risiken zu berücksichtigen, hat Forrester diesen Vorteil um 20% nach unten korrigiert, sodass sich über drei Jahre ein risikobereinigter Gesamt-PV von 221.183 EUR ergibt.

Die obige Tabelle zeigt die Summe aus den berechneten Nutzwerten in allen unten beschriebenen Bereichen sowie die PVs mit einem Diskontierungssatz von 10%. Über einen Zeitraum von drei Jahren ist für das Modellunternehmen ein risikobereinigter Gesamtnutzen mit einem Barwert in Höhe von mehr als 1,7 Mio. EUR zu erwarten.



Personaleinsparungen bei Berichterstellung: 13% des Gesamtnutzens



### Sage X3 Finanzmanagement – Personaleinsparungen bei Berichterstellung

REF.	METRIK	BERECHNG./QUELLE	JAHR 1	JAHR 2	JAHR 3
A1	Personaleinsparungen – Finanzberichterstattung	FTE	2,00	2,00	2,00
A2	Durchschnittskosten für Finanzanalysten	Branchendurchschnitt	55.588€	55.588€	55.588€
At	Sage X3 Finanzmanagement – Personaleinsparungen bei Berichterstellung	A1*A2	111.176€	111.176€	111.176€
	Risikobereinigung	↓20%			
<b>Atr</b>	<b>Sage X3 Finanzmanagement – Personaleinsparungen bei Berichterstellung (risikobereinigt)</b>	<b>At-20%</b>	<b>88.941€</b>	<b>88.941€</b>	<b>88.941€</b>

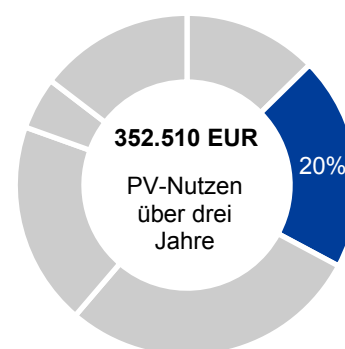
### Sage X3 Einkaufsmodul – Einsparungen bei Material und durch Produktivitätssteigerung

Mit Sage X3 ist das *Modellunternehmen* nun in der Lage, seinen Einkaufsprozess global zu standardisieren, wobei Einkaufsleiter die Standards einhalten, um die bestmöglichen Preise von Lieferanten zu gewährleisten.

**Modellierung und Annahmen.** Mit Sage X3 verwaltet das *Modellunternehmen* die Einkaufs- und Lagerbestände an allen Standorten und spart durch globale Mengenrabatte von Lieferanten jährlich 5% (64.140 EUR) der Kosten für bestimmte Materialien. Darüber hinaus ermöglichte Sage X3 einen rationelleren, weniger arbeitsintensiven Einkaufsprozess und sparte dem *Modellunternehmen* jährlich 1,5 FTE. Forrester hat für die 1,50 FTE (Einkaufsmanager) volle jährliche Kosten von 68.416 EUR angesetzt.

**Risiken.** Um konservativ zu rechnen, hat Forrester die Material- und Arbeitskosteneinsparungen in der Tabelle unten um 15% angepasst (reduziert), um Abweichungen bei den Einsparungen durch Bestandsrabatte und die Dauer der Bereitstellung von Einkaufspersonal für andere Aufgaben oder Positionen im *Modellunternehmen* widerzuspiegeln.

Um diese Risiken zu berücksichtigen, hat Forrester diesen Vorteil um 15% nach unten korrigiert, sodass sich über drei Jahre ein risikobereinigter Gesamt-PV von 352.510 EUR ergibt.



**Einsparungen im Einkauf:  
20% des Gesamtnutzens**

### Sage X3 Einkauf – Einsparungen bei Material und durch Produktivitätssteigerung

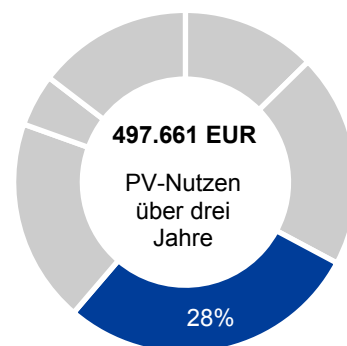
REF.	METRIK	BER.	JAHR 1	JAHR 2	JAHR 3
B1	Einkauf bestimmter Materialien (jährlich)	Befragungen	1.282.800€	1.282.800€	1.282.800€
B2	Materialkosteneinsparungen	B1*5%	64.140€	64.140€	64.140€
B3	Einsparungen bei Einkaufspersonal (FTE)	Befragungen	1,5	1,5	1,5
B4	Vollständige Kosten pro FTE	Branchendurchschnitt	68.416€	68.416€	68.416€
B5	Einsparungen bei Einkaufspersonal (FTE)	B3*B4	102.624€	102.624€	102.624€
Bt	Sage X3 – Einsparungen beim Einkauf	B2+B5	166.764€	166.764€	166.764€
	Risikobereinigung	↓15%			
<b>Btr</b>	<b>Sage X3 – Einsparungen beim Einkauf (risikobereinigt)</b>	<b>Bt-15%</b>	<b>141.749€</b>	<b>141.749€</b>	<b>141.749€</b>

## Sage X3 Vertriebsmanagementmodul – Reduzierter Rabatt im Vertrieb

Mit Sage X3 hat das *Modellunternehmen* Vertriebsprozesse standardisiert, sodass Kundenbetreuer weltweit nach denselben Richtlinien und mit derselben Vertriebsdatenbank arbeiten können. Das *Modellunternehmen* hat eine komplexe Rabattstruktur, die durch mehrere Regionen und Währungen noch komplizierter wird. Jetzt kann das *Modellunternehmen* Kundenaktivitäten global prüfen und Rabattstufen überwachen, verwalten und reduzieren. Vor Sage X3 ließen Kundenbetreuer Rabatte vor Ort genehmigen. Dabei wurden zulässige Rabattstufen überschritten, und es kam in einigen Fällen zu unrentablen Abschlüssen. Die befragten Kunden stimmten zu, dass ein ERP-System mit Vertriebsmanagementfunktionen auf Basis einer zentralen Datenbank nicht autorisierte Rabatte reduziert.

**Modellierung und Annahmen.** Das *Modellunternehmen* spart zwei Zehntel von 1% des Umsatzes an Rabatten, was einen reinen Gewinn darstellt.

**Risiken.** Um konservativ zu rechnen, hat Forrester die Rabattvorteile in der Tabelle unten um 10% angepasst (reduziert), um Abweichungen bei genehmigten und abgelehnten Rabatten innerhalb des *Modellunternehmens* widerzuspiegeln. Daraus ergab sich ein risikobereinigter-, abdiskontierter Barwert von 497.661 EUR für drei Jahre.



Geringere Vertriebsrabatte:  
28% des Gesamtnutzens

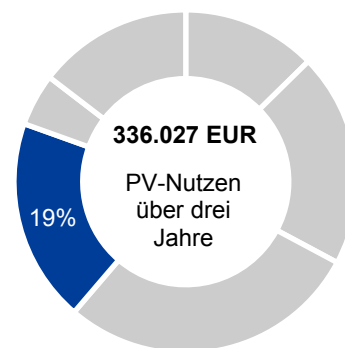
### Sage X3 Vertriebsmanagement – Reduzierter Rabatt im Vertrieb

REF.	METRIK	BER.	JAHR 1	JAHR 2	JAHR 3
C1	Jahresumsatz	Forrester	111.176.000€	111.176.000€	111.176.000€
C2	Vermiedene Rabatte (0,02% der Umsätze)	C1*0,002	222.352€	222.352€	222.352€
Ct	Sage X3 Vertriebsmanagement – Einsparungen durch Vertriebsrabatte	C2	222.352€	222.352€	222.352€
	Risikobereinigung	↓ 10%			
Ctr	Sage X3 Vertriebsmanagement – Einsparungen durch Vertriebsrabatte (risikobereinigt)	Ct-10%	200.117€	200.117€	200.117€

## Sage X3 Bestandsmanagementmodul – Einsparungen

Mit seiner Investition in Sage X3 hat das *Modellunternehmen* nun einen besseren Einblick in seinen gesamten Bestand an allen globalen Standorten. Wenn beispielsweise einer der Vertriebsstandorte ein Produkt nicht vorrätig hat, ist ersichtlich, dass das Produkt an einem anderen Standort verfügbar ist, und es kann eine Sendung von dort angefordert werden. Das *Modellunternehmen* verzeichnet eine Verringerung des durchschnittlichen Bestands bestimmter Artikel mit der Bestandsmanagementfunktion von Sage X3 und erhöht den Lagerumschlag.

**Modellierung und Annahmen.** Das *Modellunternehmen* kann den Lagerumschlag erhöhen, was zu einer Optimierung des durchschnittlichen Lagerbestands bestimmter Artikel um mehr als 13% führt, wodurch das *Modellunternehmen* 256.560 EUR (vor Risikobereinigung) an Lagerhaltungskosten über drei Jahre hinweg spart. Das *Modellunternehmen* kann außerdem den Personalbestand im Zusammenhang mit Bestandsmanagementaktivitäten wie der schnellen Erfassung von



Einsparungen beim  
Lagerbestandsmanagement:  
19% des Gesamtnutzens

Lagertransaktionen und der Verschiebung des Lagerbestands reduzieren. Das *Modellunternehmen* kann von diesen Aktivitäten profitieren und die Arbeitslast der Bestandsanalysten über einen Zeitraum von drei Jahren um 1 FTE oder 166.764 EUR (vor Risikoanpassungen) dauerhaft reduzieren.

**Risiken.** Um konservativ zu rechnen, hat Forrester die Material- und Arbeitskosteneinsparungen in der Tabelle unten um 20% angepasst (reduziert), um Abweichungen in den Bestandsmengen und die Dauer der Bereitstellung von Bestandsmanagementpersonal für andere Aufgaben oder Positionen im *Modellunternehmen* widerzuspiegeln. Daraus ergab sich ein risikobereinigter-, abdiskontierter Barwert von 336.027 EUR für drei Jahre.

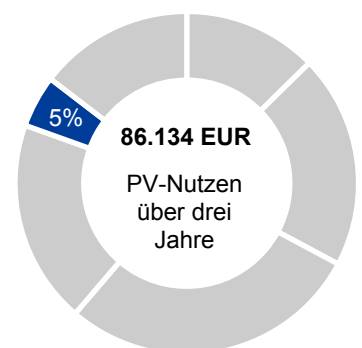
#### SAGE X3 – Einsparungen beim Bestandsmanagement

REF.	METRIK	BERECHNG./ QUELLE	JAHR 1	JAHR 2	JAHR 3
D1	Durchschnittlicher Bestand bestimmter Artikel vor Sage X3	Befragungen	6.414.000€	6.414.000€	6.414.000€
D2	Durchschnittlicher Lagerbestand mit Sage X3	Befragungen	5.558.800€	5.558.800€	5.558.800€
D3	Durchschnittliche Optimierung des Lagerbestands um 13,33% mit Sage X3	D1-D2	855.200€	855.200€	855.200€
D4	Kosteneinsparungen bei bestimmten Lagerbeständen	D3*10%	85.520€	85.520€	85.520€
D5	Höhere Produktivität – Lagertransaktionen	Einsparung pro Jahr von 1,5 FTE	1,50	1,50	1,50
D6	Kosten pro FTE für Lagerkontrolle	Branchendurchschnitt	55.588€	55.588€	55.588€
D7	Lohnersparnis mit Sage X3	D5*D6	83.382€	83.382€	83.382€
Dt	Einsparungen beim Bestandsmanagement mit Sage X3	D4+D7	168.902€	168.902€	168.902€
	Risikobereinigung	↓20%			
Dtr	<b>Sage X3 – Einsparungen beim Bestandsmanagement (risikobereinigt)</b>	<b>Dt-20 %</b>	<b>135.122€</b>	<b>135.122€</b>	<b>135.122€</b>

#### Sage X3 Kundendienstmodul – Produktivitätsverbesserungen

Die Kundendienstfunktion in Sage X3 bietet dem *Modellunternehmen* einen besseren Einblick in den Kundenservice und die Debitorenprobleme. Durch die Art, wie Beziehungen verwaltet werden, entstehen Verbesserungen bei der Produktivität und in der Kundenbeziehung.

**Modellierung und Annahmen.** Die zehn Kundendienstmitarbeiter des *Modellunternehmens* haben Produktivitätsvorteile erzielt, wodurch jeder Mitarbeiter vier Stunden pro Woche einsparen konnte. Bei durchschnittlichen Kosten von 38.484 EUR pro Jahr (18,50 EUR pro Stunde) betragen die jährlichen Produktivitätseinsparungen für Kundendienstmitarbeiter 38.484 EUR (18,50 EUR x 4 x 5 x 52 Wochen) oder 115.452 EUR (vor Risikoanbereinigung) in den drei Jahren unserer Analyse.



Einsparungen beim  
Kundenservice: 5% des  
Gesamtnutzens

**Risiken.** Um konservativ zu rechnen, hat Forrester die Vorteile der Produktivitätssteigerung in der Tabelle unten um 10% reduziert, um zu verdeutlichen, wie lange es dauern kann, Mitarbeiter für andere Kundendienstaufgaben im *Modellunternehmen* bereitzustellen. Daraus ergab sich ein risikobereinigter-, abdiskontierter Barwert von 103.907 EUR für drei Jahre.

#### Sage X3 – Einsparungen beim Kundenservice

REF	METRIK	BERECHNG./QUELLE	JAHR 1	JAHR 2	JAHR 3
E1	Anzahl der Kundendienstmitarbeiter	Befragung	10	10	10
E2	Insgesamt pro Woche pro Mitarbeiter eingesparte Stunden	Befragung	4	4	4
E3	Durchschnittliches Jahresgehalt – Kundendienstmitarbeiter	Befragungen	38.484€	38.484€	38.484€
E4	Kosten pro Stunde – Kundendienstmitarbeiter	38.484 €/2.080 Stunden pro Jahr	18,50€	18,50€	18,50€
Et	Sage X3 – Einsparungen beim Kundenservice	(E1*E2)*E4*52 Wochen	38.484€	38.484€	38.484€
	Risikobereinigung	↓ 10%			
<b>Etr</b>	<b>Sage X3 – Einsparungen beim Kundenservice (risikobereinigt)</b>	<b>Et-10%</b>	<b>34.636€</b>	<b>34.636€</b>	<b>34.636€</b>

## Sage X3 Distribution – Neue Funktionen: Produktivität in Lieferkette und Finanzberichterstattung

Sage hat neue Funktionen und Verbesserungen für das Lieferketten- und Finanzmanagement in Sage X3 integriert. Befragte Kunden schätzten den Wert und die Vorteile wie folgt ein:

### Vertriebsmanagement

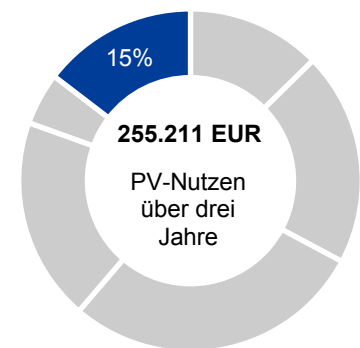
- › **Projektmanagement.** Verwalten Sie alle Aspekte eines Projekts über Finanz-, Distributions- und/oder Vertriebsprozesse hinweg, von der Angebotserstellung über die Ressourcen- und Materialplanung bis hin zur Verfolgung von Kosten und Zeitplan, Rechnungsstellung und Gewinnanalyse.

### Lieferkettenmanagement

- › **E-Commerce.** Erstellen oder individualisieren Sie einen umfassenden Webstore innerhalb von Tagen, und verwalten Sie Kataloge, Preise, Lagerbestände, Kunden und alle Transaktionen im Rahmen der zentralen Lieferkettenmanagementprozesse von Sage X3.

### Finanzmanagement

- › **Finanzberichterstattung.** Erstellen Sie einfach Berichte mit intuitiven, Excel-basierten Berichtsfunktionen, die in das Finanzmanagement von Sage X3 integriert sind, und automatisieren Sie die Ausführung und den Versand von Berichten an Teams oder Einzelpersonen.
- › **Automatisierte Kontoauszüge.** Verbessern Sie die Effizienz des Finanzprozesses, indem Sie beim Importieren von Kontoauszügen automatisch Transaktionen generieren, die offene Posten oder nicht ausgeglichene Vorgänge betreffen.



**Neue Funktionen: Produktivität in Lieferkette und Finanzberichterstattung: 15% des Gesamtnutzens**

**Modellierung und Annahmen.** Die befragten Kunden haben geschätzt, dass die neuen Funktionen von Sage X3 die Produktivität um 0,50 FTE für das Lieferkettenmanagement und 1 FTE für das Finanzmanagement verbessern würden.

**Risiken.** Im Einklang mit vorigen Vorteils-kategorien hat Forrester den Vorteil durch die neuen Funktionen um 20% angepasst (reduziert), um die Unsicherheit bei der Erreichung der Produktivitätsgewinne für diese relativ neue Funktionalität widerzuspiegeln. Daraus ergab sich ein risikobereinigter-, abdiskontierter Barwert von 255.211 EUR für drei Jahre.

#### Neue Funktionen: Produktivität in Lieferkette und Finanzberichterstattung

REF.	METRIK	BERECHNG./QUELLE	JAHR 1	JAHR 2	JAHR 3
F1	Einsparungen beim Lieferkettenmanagement	FTE	0,50	0,50	0,50
F2	Einsparungen beim Finanzmanagement	FTE	1,00	1,00	1,00
F3	Durchschnittliche Kosten für volle FTE	Branchendurchschnitt	85.520€	85.520€	85.520€
Ft	Neue Funktionen: Produktivität in Lieferkette und Finanzberichterstattung	$(F1+F2)*F3$	128.280€	128.280€	128.280€
	Risikobereinigung	↓20%			
Ftr	Neue Funktionen: Produktivität in Lieferkette und Finanzberichterstattung (risikobereinigt)	Ft-20%	102.624€	102.624€	102.624€

## Nicht quantifizierter Nutzen

**Nicht quantifizierter Nutzen.** Die befragten Kunden konnten folgende Vorteile nutzen, die in dieser Studie nicht quantifiziert worden sind:

- › Die Workflow-Automatisierung und die Warnfunktion in Sage X3 fördert die Richtlinien-einhaltung der Benutzer und die Beschleunigung von Prozessen. In der Vergangenheit musste ein Mitarbeiter jemanden aktiv anfragen, um eine Bestellung zu genehmigen. Mit Sage X3 benachrichtigen die automatisierten Workflow-Warnungen die entsprechenden Mitarbeiter, und Genehmigungen werden in einem schnelleren Zeitraum erteilt.
- › Mit den Funktionen für Dokumentation und Zusammenarbeit in Sage X3 wird jede Lieferantenrechnung in ein Dokumentenmanagementsystem gescannt, und PDF-Dateien werden in Sage X3 hochgeladen und den Datensätzen zugeordnet. Rechnungen sind für alle Mitarbeiter zugänglich, die sie sehen müssen, einschließlich der Geschäftseinheiten und des Einkaufs, der Warenannahme und der Kreditorenbuchhaltung. Mit Sage X3 müssen Mitarbeiter nicht mehr in physischen Aktenschränken suchen, sondern können einfach auf Sage X3 zugreifen.

## Flexibilität

Flexibilität hat für jeden Kunden einen unterschiedlichen Wert – und auch die Art und Weise ihrer Quantifizierung variiert von Unternehmen zu Unternehmen. Es gibt Szenarien, in denen sich ein Kunde für die Implementierung der Lösung von Sage X3 entscheiden könnte und später vielleicht weitere Anwendungs- und Geschäftsmöglichkeiten erkennt. Es gibt zwei Optionen für zukünftige Flexibilität, die das *Modellunternehmen* in Betracht zieht:

- › **Mobile.** Sage X3 kann mit jedem gängigen Webbrowser oder Mobilgerät verwendet werden.
- › **Fusionen und Übernahmen.** Laut den befragten Kunden war es durch Sage X3 möglich, Unternehmen zu akquirieren und sie schneller und einfacher in das ERP-Modell des eigenen Unternehmens aufzunehmen.

Der Wert der Flexibilität wird quantifiziert, wenn sie als Teil eines konkreten Projekts bewertet wird (ausführlichere Beschreibung in Anhang A).

Flexibilität stellt laut TEI-Methodik eine Investition in eine zusätzliche Kapazität oder Funktionalität dar, die in einen zukünftigen betriebswirtschaftlichen Nutzen umgewandelt werden können. Möglichkeit – nicht aber die Pflicht –, zukünftige Initiativen durchzuführen.

# Analyse der Kosten

## QUANTIFIZIERTE KOSTENDATEN BEI ANWENDUNG AUF DAS MODELLUNTERNEHMEN

### Gesamtkosten

REF.	KOSTEN	ANFÄNGLICH	JAHR 1	JAHR 2	JAHR 3	GESAMT	BARWERT
G1	Arbeitsaufwand für Planung und Bereitstellung von Sage X3	42.760 EUR	0 EUR	0 EUR	0 EUR	42.760€	42.760€
G2	Gebühren für Sage X3	136.832€	68.416€	68.416€	68.416€	342.080€	306.972€
G3	Laufende Administrationskosten für Sage X3	0 EUR	42.760€	42.760€	42.760€	128.280€	106.338€
Gt	Gesamtkosten für Sage X3-Lösung (G1:G3)	179.592€	111.176€	111.176€	111.176€	513.120€	456.070€
	Risikobereinigung	↑10%					
Gtr	<b>Gesamtkosten der Sage X3-Lösung (risikobereinigt um 10%)</b>	<b>197.551€</b>	<b>122.294€</b>	<b>122.294€</b>	<b>122.294€</b>	<b>564.432€</b>	<b>501.667€</b>

### Gesamtkosten in Verbindung mit Sage X3 für die Distribution

Die mit der Planung und Bereitstellung von Sage X3 verbundene interne Arbeit entspricht einem FTE für drei Mitarbeiter über sechs Monate hinweg. Die durchschnittlichen jährlichen Gesamtkosten für ein Vollzeitäquivalent betragen 85.520 EUR. Drei Vollzeitmitarbeiter verbringen über sechs Monate (insgesamt) etwa ein Drittel ihrer Zeit mit der Planung und Bereitstellung von Sage X3, was zu anfänglichen Investitionskosten von 42.760 EUR führt. Vorplanungs- und Bereitstellungsaufgaben umfassen:

- › Teilen der Dokumentation mit Sage oder Sage-Partnern
- › Zusammenarbeit mit Beratern von Sage oder einem Sage-Partner hinsichtlich Anforderungen, Konfiguration, Datenkonvertierung, Analyse und Modellierung sowie Schulungen
- › Schulung der Mitarbeiter in der Verwendung von Sage X3

Die Gebühren für Sage X3 betragen 306.972 EUR. Die Gebühren für Sage X3 umfassen Folgendes:

- › Beratung von Sage oder einem Sage-Partner Dazu gehört die Softwareinstallation, Unterstützung nach der Installation, Konfiguration, Datenkonvertierung, Analyse und Modellierung, Tests und Schulungen.

Die laufenden Administrationskosten für Sage X3 betragen 106.338 EUR. Dazu gehört die laufende Arbeit für den Betrieb und die Pflege der Integrationspunkte mit anderen Systemen und Anwendungen sowie Helpdesk-Support und Schulungen neuer Benutzer.

Die Implementierungskosten variieren je nach:

- › Personalgehalt/-kosten
- › Größe und Umfang der Implementierung

Um diese Risiken zu berücksichtigen, hat Forrester diese Kosten um 10% nach oben korrigiert, sodass sich über drei Jahre ein risikobereinigter Gesamt-PV von 501.677 EUR ergibt.

In der Tabelle oben sind die Gesamtkosten für alle unten beschriebenen Bereiche sowie die Barwerte (PVs) mit einem Diskontierungssatz von 10% aufgeführt. Über den Zeitraum von drei Jahren erwartet das Modellunternehmen risikobereinigte Gesamtkosten mit einem Barwert in Höhe von 501.667 EUR.

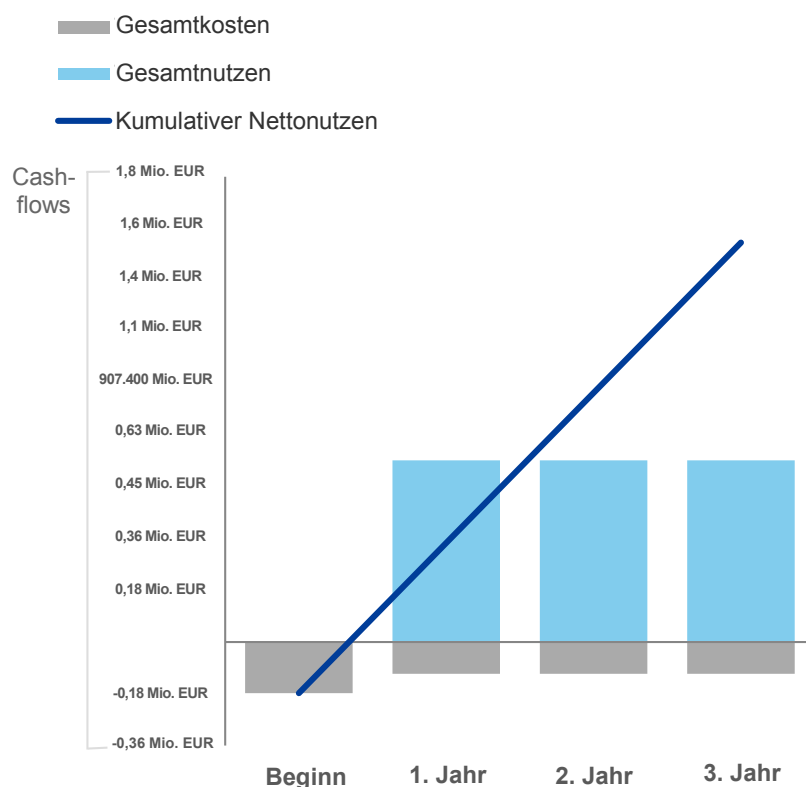
Das „Implementierungsrisiko“ steht für das Risiko, dass eine mögliche Investition von den ursprünglichen oder erwarteten Anforderungen abweichen und zu höheren Kosten als erwartet führen könnte. Je größer die Unsicherheit, umso größer ist die potenzielle Bandbreite der Ergebnisse für die Kostenschätzungen.



# Finanzübersicht

## KONSOLIDIERTE, ÜBER DREI JAHRE RISIKOBEREINIGTE KENNZAHLEN

### Cashflow-Diagramm (risikobereinigt)



Die in den Nutzen- und Kostenabschnitten berechneten finanziellen Ergebnisse können zur Bestimmung von ROI, NPV und Amortisierungszeitraum für die Investition des Modellunternehmens genutzt werden. Forrester geht in dieser Analyse von einem jährlichen Diskontierungssatz von 10 % aus.



Die risikobereinigten Werte für ROI, NPV und Amortisierungszeitraum werden berechnet, indem die Risikobereinigungsfaktoren auf die unbereinigten Ergebnisse aus jedem Nutzen- und Kostenabschnitt angewendet werden.

### Cashflow-Tabelle (risikobereinigt)

	ANFÄNGLICH	JAHR 1	JAHR 2	JAHR 3	GESAMT	BARWERT
Gesamtkosten	(197.551 EUR)	(122.294 EUR)	(122.294 EUR)	(122.294 EUR)	(564.432 EUR)	(501.677 EUR)
Gesamtnutzen	0 EUR	703.188€	703.188€	703.188€	2.109.565€	1.748.726€
Nettonutzen	(197.551 EUR)	580.895€	580.895€	580.895€	1.545.133€	1.247.049€
ROI						249%
Amortisierungszeitraum						<6

# Sage X3: Übersicht

Die folgenden Informationen wurden von Sage bereitgestellt. Forrester hat die Angaben nicht geprüft und spricht weder eine Empfehlung für Sage noch für die Angebote des Unternehmens aus.

Sage X3 hilft Unternehmen, sich zu entwickeln und angesichts der zunehmenden Komplexität und des Wettbewerbsdrucks wettbewerbsfähig zu bleiben. Diese umfassende Geschäftsmanagementlösung verändert die Art und Weise, wie Unternehmen Vorgänge, Prozesse und Mitarbeiter verwalten, sodass Unternehmen schneller auf sich ändernde Kundenanforderungen reagieren können.

Sage X3 ist schneller, intuitiver und besser individualisiert als herkömmliche ERP-Systeme. Sage X3 ist in mehreren Bereitstellungsoptionen verfügbar, einschließlich On-Premise und Cloud, sodass Unternehmen flexibel das Serviceangebot wählen können, das für sie am besten geeignet ist.

Als globales  
Unternehmen  
wachsen

Schnellere  
Geschäfts-  
einblicke

Maß-  
geschneidertes  
Erlebnis

Intuitives  
Betriebs-  
management

Branchen-  
führender ROI

Flexible  
Bereitstellung

# Anhang A: Total Economic Impact

Total Economic Impact ist eine von Forrester Research, Inc. entwickelte Methodik, die die technologiebezogenen Entscheidungsprozesse von Unternehmen optimieren und Anbieter dabei unterstützen soll, Kunden das Nutzenversprechen ihrer Produkte und Dienstleistungen zu vermitteln. Die TEI-Methodik unterstützt Unternehmen darin, den materiellen Wert von IT-Initiativen gegenüber der Geschäftsführung und anderen wichtigen Entscheidungsträgern im Unternehmen aufzuzeigen, zu begründen und zu veranschaulichen.

## TEI-Methodik



**Nutzen** repräsentiert den Wert, der dem Unternehmen durch das Produkt entsteht. Die TEI-Methodik legt das gleiche Gewicht auf die Ermittlung der Vorteile und Kosten, was eine vollständige Untersuchung der Auswirkung zulässt, die die Technologie auf das Unternehmen insgesamt hat.



**Kosten** beinhalten alle Aufwendungen, die zur Realisierung des Werts oder Nutzens des Produkts erforderlich sind. Die Kostenkategorie in TEI erfasst zusätzliche Kosten über die vorhandene Umgebung für die mit der Lösung verbundenen laufenden Kosten.



**Flexibilität** stellt den strategischen Wert dar, der durch zukünftige Zusatzinvestitionen realisiert werden kann, die auf der bereits getätigten Erstinvestition aufbauen. Die Möglichkeit, diesen Vorteil zu nutzen, stellt einen PV dar, der geschätzt werden kann.



**Risiken** messen die Unsicherheit der gegebenen Nutzen- und Kostenschätzungen: 1) die Wahrscheinlichkeit, dass die Schätzung den ursprünglichen Prognosen gerecht wird und 2) die Wahrscheinlichkeit, dass die Schätzungen im Laufe der Zeit nachverfolgt werden. Die TEI-Risikofaktoren basieren auf der „Dreiecksverteilung“.

Die Spalte mit den Erstinvestitionen enthält Kosten, die zum „Zeitpunkt 0“ oder zu Beginn des ersten Jahres anfallen und für die keine Abzinsung berechnet wurde. Für alle übrigen Cashflows werden zum Ende des Jahres unter Anwendung des Diskontierungssatzes Diskontierungen berechnet. PV-Berechnungen werden für jede Schätzung von Gesamtkosten/-nutzen separat durchgeführt. Die NPV-Berechnungen in den zusammenfassenden Tabellen ergeben sich aus der Summe der Erstinvestition und der diskontierten Cashflows in den einzelnen Jahren. Die Summen und Barwertberechnungen des Gesamtnutzens, der Gesamtkosten und der Cashflow-Tabellen entsprechen aufgrund von Rundungen möglicherweise nicht exakt der Gesamtsumme.



**Present value  
(PV, BARWERT)**

Dies ist der Barwert oder Gegenwartswert der (diskontierten) Kosten-/Nutzenschätzungen bei einem gegebenen Zinssatz (dem Diskontierungssatz). Der PV für Kosten und Nutzen fließt in den Gesamt-NPV der Cashflows ein.



**Netto-Barwert  
(NPV)**

Das ist der Barwert oder Gegenwartswert von (diskontierten) zukünftigen Netto-Cashflows bei einem gegebenen Zinssatz (dem Diskontierungsfaktor). Ein positiver Projekt-NPV gibt normalerweise an, dass die betreffende Investition getätigt werden sollte, sofern nicht andere Projekte höhere NPVs aufweisen.



**Return on  
Investment (ROI)**

Dies ist die erwartete Rendite eines Projekts, angegeben als Prozentwert. Der ROI wird durch die Teilung der Nettonutzen (Nutzen abzüglich Kosten) durch die Kosten berechnet.



**Diskontierungs-  
satz**

Der in der Cashflow-Analyse verwendete Zinssatz, der den Zeitwert von Geld einbezieht. Unternehmen verwenden üblicherweise Diskontierungssätze zwischen 8 % und 16 %.



**Amortisierungs-  
zeitraum**

Die Gewinnschwelle einer Investition. Dies ist der Zeitpunkt, an dem der Nettonutzen (Nutzen minus Kosten) gleich den Anfangsinvestitionen oder -kosten ist.