



ALLGEIER
inovar



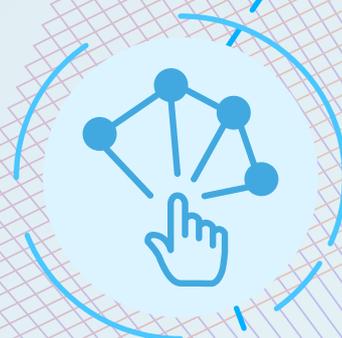
E-BOOK

IHR WEG ZUM OPTIMALEN ERP-SYSTEM

Auswahl, Implementierung und Optimierung Ihrer Lösung

INHALT

Einleitung	3
1. Status Quo	4
2. Bedarf und Ziele	6
3. Auswahl des ERP-Systems	10
4. Implementierung	12
5. Go Live, Optimierung & Weiterentwicklung	17
6. Erfolgsfaktoren	20
Kompaktes ERP-Wissen	22
Was bildet ein ERP-System ab?	23
Wie funktioniert ein ERP-System?	24
Unterschiede: ERP- & Warenwirtschaftssystem	25
Welche Vorteile hat ein ERP-System?	27
Kostenzusammensetzung für ein ERP-Projekt	28
Kaufen, Mieten oder Leasen?	29



EINLEITUNG

In Deutschland haben rund 80 Prozent der Unternehmen (> 250 Mitarbeitende) ein ERP-System im Einsatz. ERP steht für **Enterprise Resource Planning** und dient der Abbildung sämtlicher Ressourcen und deren Einsatz in einem Unternehmen – ob Waren, Finanzen oder Personal. Mithilfe von ERP-Systemen wird die Nutzung aller Ressourcen optimiert und in Relation zueinander gesetzt.

HISTORIE

Der Ursprung des heutigen ERP-Systems liegt bereits über 100 Jahre zurück. Basierend auf dem im Jahr 1913 von Ingenieur Whitman Harris entwickelten papierbasierten Fertigungssystem für die Produktionsplanung, hat sich mit den Jahren und vielen Zwischenlösungen das heutzutage bekannte ERP-System entwickelt.

Arbeitsabläufe erhalten somit eine neue Dynamik und werden weitestgehend automatisiert. Dabei helfen oft unterschiedliche Anwendungen oder auch Module, die bedarfsgerecht in ein System integriert und auf den jeweiligen Nutzer abgestimmt werden. Dazu können standardisierte Lösungen wie auch explizit auf jeweilige Branchen zugeschnittene Module zum Einsatz kommen, die die Vernetzung aller Bereiche veranlassen und so für jedes Unternehmen bedarfsgerecht das optimale Ergebnis erzielen.

Stehen Sie gerade vor der Entscheidung eine ERP-Lösung in Ihrem Unternehmen einzuführen oder streben Sie einen Wechsel Ihres bisherigen Systems an? Wir haben einen Leitfaden erstellt, der Schritt für Schritt aufzeigt, wie Sie den Weg zum optimalen ERP-System meistern können.

STATUS QUO

STATUS QUO



STATUS QUO

Sie denken über die Anschaffung eines ERP-Systems nach, sind aber noch nicht sicher, ob das der richtige Schritt für Ihr Unternehmen ist? Um herauszufinden, ob die Investition in ein ERP-Projekt sinnvoll ist, stellen Sie sich am besten zunächst folgende Fragen:

- Können Sie mit dem Funktionsumfang Ihrer bisherigen Lösung ein langfristiges Wachstum erreichen?
- Bleiben Sie mit Ihrem aktuellen System konkurrenzfähig oder können Sie dem Wettbewerbsdruck nicht langfristig standhalten?
- Sind Ihre momentanen Prozesse zeit- und ressourcenschonend?
- Sind Ihre aktuellen Systeme miteinander verknüpft oder kommt es ggf. zu Datenverlusten?
- Wie schätzen Sie den Digitalisierungsstand Ihres Unternehmens ein und welche Erwartungshaltung haben Ihre Kunden diesbezüglich?

Die Sinnhaftigkeit einer ERP-Einführung ist also nicht pauschal und von jetzt auf gleich zu beantworten. Da es sich dabei um ein großes, zeit- und auch kostenintensives Projekt handelt, ist es wichtig, sich ausgiebig damit auseinanderzusetzen.

Gleichen Sie Ihre aktuelle Situation und Prozesse mit dem zu erwartenden Nutzen der neuen Lösung ab, führen Sie sich mögliche Vor- und Nachteile vor Augen und nehmen Sie sich ausreichend Zeit zur Entscheidungsfindung. Denn: Ein neues System ist eine große Investition und mit hohem Aufwand verbunden, allerdings investieren Sie in Ihre Zukunftsfähigkeit!

ZUSAMMENGEFASST:

- Aktuelle Situation analysieren
- Vorteile und Nutzen einer ERP-Einführung / -Wechsel abwägen
- ERP-Projekt ist eine Investition in die Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens



BEDARF & ZIELE



BEDARF & ZIELE



BEDARF & ZIELE

Um herauszufinden, welches ERP-System am besten zu Ihrem Unternehmen passt, ist es wichtig, den individuellen Bedarf zu erkennen. Welche Anforderungen stellen Sie an ein ERP-System, welche Funktionen sind unverzichtbar und welches Ziel soll im Ganzen mit einer ERP-Einführung verfolgt werden?

Hierbei ist es wichtig, alle Abteilungen des Unternehmens mit einzubeziehen, um den Bedarf und die notwendigen Prozesse vollständig abbilden zu können.

Ziele, die durch den Einsatz einer ERP-Lösung im Unternehmen erreicht werden können, sind unter anderem:

- **Integration & Vereinheitlichung:** Alle Geschäftsbereiche des Unternehmens können in einer Software miteinander verknüpft werden, wodurch eine nahtlose Zusammenarbeit und optimierte Prozesse auch standortübergreifend ermöglicht werden.
- **Transparenz:** Übersicht aller relevanten Kennzahlen und Daten des Unternehmens – aktuell, zeit- und ortsunabhängig einzusehen.
- **Digitalisierung:** Die Vernetzung der Geschäftsprozesse ist einer der Grundbausteine zur digitalen Transformation von Unternehmen.
- **Einhaltung gesetzlicher Vorgaben:** ERP-Systeme garantieren die Sicherheit der Ergebnisse und der Daten und müssen daher höchste Sicherheitsstandards erfüllen.
- **Effizienz:** Kosten und Arbeitszeit können reduziert und somit eingespart werden.
- **Wettbewerbsvorteile:** Datenbasiertes Wissen über die Anforderungen der Kunden, Zielbranchen und Partner führen u. A. zu Kundenbindung.

Sind Sie sich im Klaren darüber, welchen Nutzen Sie sich vom ERP versprechen und welche Unternehmensziele erreicht werden sollen, ist es von Vorteil, die geplanten Ziele etwas konkreter zu betrachten. Denn: Je konkreter die Ziele formuliert werden, desto besser kann die Zielerreichung im Nachgang überprüft werden.

Als Beispiele:

- Produktionskosten um 10 % reduzieren
- Auftragsdurchlaufzeit um 20 % reduzieren
- Integration von B2B und B2C E-Commerce
- Etc.

ZUSAMMENGEFASST:

- Individuellen Bedarf für ein ERP-System erkennen
- Anforderungen und Ziele mit involvierten Abteilungen festlegen
- Ziele so konkret wie möglich definieren, um eine bessere Überprüfung nach Projektabschluss zu gewährleisten



AUSWAHL

3

AUSWAHL



AUSWAHL DES ERP-SYSTEMS

Empfehlungen folgen, Fachmagazine durchforsten oder Messen besuchen? Eine Vorgehensweise, die nicht selten vorkommt und auch nicht grundlegend falsch ist. Allerdings werden Sie dabei eine Vielzahl von Anbietern und Systemen finden, ohne einen vergleichbaren Überblick zu haben, was sie leisten und was Ihr Unternehmen wirklich davon benötigt. Schließlich ist es nicht Ihre Ausgangssituation, die für die erfolgreichen ERP-Projekte anderer Unternehmen maßgeblich war.

Heißt: Ihre ERP-Software sollte zu den Geschäftsprozessen Ihres Unternehmens passen – was bei anderen gut funktioniert hat, muss für Sie nicht das richtige Vorgehen sein. Demnach ist eine klare Zielsetzung und die Erarbeitung einer individuellen Strategie erforderlich, damit Sie gezielte Recherchen und Anbietervergleiche durchführen können.

Wichtig ist aber zu wissen:

Der Beginn eines ERP-Projekts liegt bereits vor der systematischen Auswahl der Software und des Anbieters und sieht wie folgt aus:

1. Legen Sie im Voraus betroffene Bereiche/Abteilungen und Mitarbeitende fest und beziehen Sie diese in die Planung mit ein.
2. Räumen Sie den ausgewählten Mitarbeitenden Kapazitäten ein, um, das ERP-Projekt stemmen zu können.
3. Führen Sie internes Projektmarketing ein, um Akzeptanz für die spätere ERP-Einführung zu schaffen.

Sind Sie sich über die interne Projektplanung im Klaren, geht es an den Auswahlprozess. Ihren Bedarf haben Sie bereits erkannt, dennoch gilt es, sich noch ein paar wichtige Fragen zu stellen, z. B.:

- Geht es bei dem ERP-Projekt um eine Neueinführung oder einen Wechsel?
- Cloud oder on-premise?
- Wie sieht die Integration in die restliche Systemlandschaft des Unternehmens aus?
- Welche individuellen Anforderungen haben Sie abweichend von einer Standardsoftware?

Die daraus resultierende detaillierte Anforderungsanalyse (sog. Lastenheft) bildet die Basis dafür, dass ERP-Anbieter Ihr Vorhaben verstehen und daraufhin eine Kostenindikation abgeben können. Somit holen Sie sich erste Angebote für Ihr geplantes Projekt ein – aufgrund der Unübersichtlichkeit des ERP-Marktes lohnt es sich im Übrigen immer, Vergleiche heranzuziehen!

Nach der ersten Vorstellung fallen vermutlich einige Anbieter direkt wieder raus, weil sie z. B. Ihren Anforderungen nicht gerecht werden können, Kostenindikationen nicht in Ihr Budget passen oder der erste Eindruck von Verhältnis oder Kommunikation nicht harmonisiert. Gerade letzteres ist ein Punkt, der nicht unterschätzt werden darf – schließlich werden Sie bei der Implementierung des ERPs über einen langen Zeitraum zusammenarbeiten!

Benötigen Sie noch Entscheidungshilfen, lassen Sie sich von den verbleibenden Kandidaten in einer Präsentation gezielt die für Sie wichtigsten Themen zeigen. Es sollte Ihnen außerdem ein konkreter Projekt-Fahrplan und eine explizitere Kostenaufstellung angeboten werden. Erst wenn keine Fragen mehr offen sind, Sie ein gutes Gefühl bei dem System und bei der Zusammenarbeit mit dem Anbieter haben, fällen Sie Ihre Entscheidung und wählen Ihr zukünftiges ERP-System aus.

ZUSAMMENGEFASST:

- Ein ERP-Projekt beginnt bereits mit der internen Organisation, bevor Software und Anbieter ausgewählt werden
- Klare Zielsetzung und individuelle Strategie für gezielte Recherchen und Anbietervergleiche
- Erstellung einer detaillierten Anforderungsanalyse als Basis für Nachvollziehbarkeit und Kostenindikation



IMPLEMENTIERUNG

IMPLEMENTIERUNG



IMPLEMENTIERUNG

Ist die Entscheidung auf einen Dienstleister und die gewünschte ERP-Lösung gefallen und der Projektvertrag unterschrieben, beginnt der nächste Schritt im Prozess: die Einführung bzw. die Implementierung des Systems.

Die Implementierungsphase läuft je nach System und Komplexität des Projekts mit individuellen Unterschieden ab, allerdings sind die folgenden Schritte im Allgemeinen Teil dieser Projekt-Phase:

Von Anforderungswünschen zum Pflichtenheft

Während des Auswahlprozesses wurde bereits ein entsprechendes Dokument mit den Anforderungen und Wünschen an das System erstellt. Im ersten Schritt der Implementierungsphase besteht die Möglichkeit, die definierten Anforderungen noch einmal anzupassen. Für den größtmöglichen Nutzen ist es sinnvoll, nicht nur auf den momentanen Zustand der Geschäftsprozesse zu schauen, sondern vor Augen zu haben, wie die Geschäftsabläufe des Unternehmens im zukünftigen System abgebildet werden sollen.

Sind alle Beteiligten mit der Aufstellung des Lastenhefts zufrieden wird vom Dienstleister das sogenannte Pflichtenheft als tiefergehende Arbeitsgrundlage erstellt. Hierin beschreibt der ERP-Anbieter, wie die festgelegten Vorgaben aus dem Lastenheft technisch umgesetzt werden.

Einrichtung des ERP-Systems & Testphase

Im Anschluss werden die Pläne und Vorgaben vom gewählten Dienstleister umgesetzt und das ERP-System kann implementiert werden. Wenn vom Standard abweichende Funktionen und Spezifikationen benötigt werden, findet die Programmierung der notwendigen Erweiterungen und Verknüpfung mit dem System ebenfalls in dieser Phase statt.

Um die ERP-Lösung reibungslos einrichten zu können, ist es dringend notwendig, dass der Anbieter ein Testsystem, das dem finalen System nahekommt, bereitstellt. Ausgewählte Mitglieder des Projektteams können somit schon alle Prozesse durchspielen und testen, ob alle vereinbarten Aspekte berücksichtigt wurden oder ob noch Optimierungsbedarf besteht. Damit können potenzielle Schwachstellen oder fehlerhafte Programmierungen vor der eigentlichen Live-Schaltung erkannt und behoben werden.

Datenpflege & Migration

Ob ein vorhandenes ERP-System abgelöst wird oder es um eine Neueinführung geht: die Datenübernahme in das neue System ist unbedingt zu berücksichtigen und zeittechnisch nicht zu unterschätzen. Dabei sollten die Stammdaten vor der Migration zunächst bereinigt werden, sodass am Ende nur notwendige Daten im neuen System Platz finden. Für die Datenmigration muss die Struktur der neuen Lösung genau beachtet werden, um Problematiken bei der Überführung zu vermeiden. Sind die Echtdaten in das System eingespielt, folgt die intensive Schulung der Mitarbeitenden.

Tipps & Tricks für die Datenmigration:

- Datenmigration als Projekt durchführen
- Zeitraum der Datenprüfung richtig planen
- Nur ein Verantwortlicher
- Datenaufbereitung erst starten, nachdem das neue System bekannt ist
- Stückweise importieren und kontrollieren
- Fachabteilungen einbeziehen
- Manuelle Korrekturen vermeiden
- CSV und andere Dateiformate vermeiden
- Fallback und Wiederanlauf einplanen

Vorteile einer gut geplanten Datenmigration



Bereinigung von Daten – bessere Daten



Verhindern hoher manueller Nachbereitungsaufwände



Weniger fehleranfällig durch erarbeitete Migrationsregeln



Geringere Downtime der Applikation



Daten im Zielsystem sind wie gewohnt nutzbar

Schulungen

Einer der wichtigsten Faktoren für eine erfolgreiche ERP-Einführung sind geschulte und mit dem System vertraute Mitarbeitende. Hier gibt es zwei mögliche Vorgehensweisen: Alle Mitarbeitenden werden geschult oder es nehmen zunächst nur ausgewählte Key-User teil, die wiederum ihr Wissen im Nachgang an die restliche Belegschaft weitergeben. Hier gilt es, Kosten- und Zeitfaktoren gegeneinander abzuwägen.

Unabhängig von der gewählten Variante bietet es einen zusätzlichen Nutzen, Dokumentationen, Screenshots und Anleitungen, die sowohl die betrieblichen als auch die softwareseitigen Bedingungen aufzeigen und erklären, zur Verfügung zu stellen. Dadurch besteht die Möglichkeit, auch im Nachgang alle Prozesse Schritt für Schritt erneut nachsehen zu können. Hierfür bieten sich beispielsweise Schulungsportale zur kontinuierlichen und nachhaltigen Weiterbildung der Anwendenden an.

ZUSAMMENGEFASST:

- Für die Detailanforderungen vor Augen führen, wie die Geschäftsabläufe des Unternehmens im zukünftigen System abgebildet werden sollen
- Bereitstellung eines Testsystems, mit dem ausgewählte Mitglieder des Projektteams alle Prozesse durchgehen und testen können
- Schulungsangebot mit Dokumentationen und Anleitungen erweitern für Fragen während des Live-Betriebs



»» **GO LIVE**

5

GO LIVE



GO LIVE, OPTIMIERUNG & WEITERENTWICKLUNG

Erst wenn alle bisher aufgeführten Schritte erfolgreich und zur Zufriedenheit aller Beteiligten abgeschlossen wurden, kann das neue ERP-System erstmalig in Betrieb genommen werden. Hierfür wird das Testsystem in das Echtssystem übertragen und wird daraufhin zu einem festgelegten Zeitpunkt live geschaltet. Während der Live-Schaltung und in der darauffolgenden Zeit sollte der ERP-Anbieter für jegliche Rückfragen erreichbar sein und Hilfestellungen leisten. Ist die Inbetriebnahme erfolgreich verlaufen, findet nach einer gewissen Zeit die Endabnahme der Software statt und die Verantwortung für die ERP-Lösung wird vom Dienstleister final übergeben.

Nach dem Go Live sollte das ERP-Projekt allerdings nicht als „erledigt“ angesehen werden. Ein ERP-System sollte als dynamische Lösung dienen, die auch an die Dynamik eines Unternehmens angepasst wird, sodass es optimal bei Veränderungen im Unternehmen unterstützen kann.

Ein ERP-Projekt ist demnach als laufender Prozess anzusehen und kann immer weiter optimiert und angepasst werden. Dazu zählen z. B. die Integration erweiterter Funktionalitäten oder neuer Module oder auch die Anbindung bzw. Schnittstellen zu anderer Software zum Ausbau der Systemlandschaft. Das kann z. B. eine Shop-Lösung sein, um den Bereich des E-Business auszubauen oder auch die Integration eines Dokumentenmanagements – die Möglichkeiten sind vielfältig, wodurch jedes Unternehmen das für sich Beste aus der ERP-Lösung herausholen kann.

Es wird deutlich: Ein ERP-Projekt entsteht nicht von heute auf morgen, sondern ist ein zeitintensives Vorgehen, das stetig weiterentwickelt werden kann und somit selten als abgehakt angesehen wird. Neben einer motivierten Belegschaft ist also die richtige Wahl des Dienstleisters maßgeblich für den Erfolg. Bestenfalls ist Ihre Wahl auf einen kompetenten Partner gefallen, der auf Erfahrung, offene Kommunikation sowie überdurchschnittlichen Support setzt – so steht einer langfristigen Partnerschaft nichts im Weg.

ZUSAMMENGEFASST:

- Go Live erst angehen, wenn vorherige Projektphasen erfolgreich und zur Zufriedenheit aller Beteiligten abgeschlossen wurden
- Ein ERP-System ist als dynamische Lösung anzusehen und wird als laufender Prozess immer wieder erweitert und optimiert
- Kompetenter Anbieter mit Erfahrung, Offenheit und Support-Fähigkeit als Grundvoraussetzung für erfolgreiche ERP-Projekte



ERFOLGSFAKTOREN

ERFOLGSFAKTOREN

Ist die Entscheidung auf einen Dienstleister und die gewünschte ERP-Lösung gefallen und der Projektvertrag unterschrieben, beginnt der nächste Schritt im Prozess: die Einführung bzw. die Implementierung des Systems.

Die Implementierungsphase läuft je nach System und Komplexität des Projekts mit individuellen Unterschieden ab, allerdings sind die folgenden Schritte im Allgemeinen Teil dieser Projekt-Phase:

- Klare Definition von Projektumfang und Zielen
- Zusammenstellung des Projektteams
- Kontinuität in der Projektorganisation
- Vorarbeit für die Datenmigration
- Realistische Testszenarien
- Mitarbeiterschulungen
- Übergabe und Betreuung nach Live-Schaltung

Top-Vorteile:

- Skalierbarkeit & einfache Anbindungsmöglichkeiten
- Digitalisierung & Automatisierung von Prozessen
- Erschließung zusätzlicher Kundengruppen
- Kosten- & Zeitersparnis
- Grüner Fußabdruck durch Ressourceneinsparung
- Verbesserung von Kundenservice & Förderung der Kundenbindung





KOMPAKTES ERP-WISSEN



WAS BILDET EIN ERP-SYSTEM AB?

Ein ERP-System bildet sämtliche Ressourcen und deren Einsatz in einem Unternehmen ab. Mithilfe von ERP-Systemen wird die Nutzung aller Ressourcen optimiert und in Relation zueinander gesetzt. Arbeitsabläufe werden so weitestgehend automatisiert.

Ein ERP-System bildet neben der Warenwirtschaft auch weitere Unternehmensbereiche ab, wodurch der Unterschied zu einem Warenwirtschaftssystem definiert wird.

Bereiche, die ein ERP-System abbildet, sind beispielsweise:

- ✓ Bedarfsermittlung
- ✓ Warenbeschaffung
- ✓ Lagerverwaltung
- ✓ Vertrieb und Warenabsatz Produktionsplanung
- ✓ Kundenbeziehungsmanagement und Vertrieb
- ✓ Personalverwaltung
- ✓ Finanzbuchhaltung & Rechnungswesen
- ✓ Controlling
- ✓ Onlineshop



WIE FUNKTIONIERT EIN ERP-SYSTEM?

Ein ERP-System kann eine einzelne Software sein, sich aber auch aus unterschiedlichen Modulen zusammensetzen, wobei alle Anwendungen miteinander kommunizieren. Das Ziel eines solchen Systems ist es, die Prozesse aller Unternehmensbereiche abzubilden. Zu den Prozessen zählen beispielsweise Lagerverwaltung, Produktion und Materialwirtschaft, Vertrieb und Marketing sowie Finanzbuchhaltung und Controlling. Geschäftsprozesse lassen sich so optimieren.

ERP-Systeme für mittelständische und kleinere Unternehmen bestehen oft aus einer Basis-Software, an die Module, beispielsweise Dokumentenmanagement, Lagerverwaltung und CRM, sowie branchenrelevante Funktionen angedockt werden können. Die Software lässt sich also individuell auf den Bedarf eines Betriebs anpassen.

Befindet sich ein Unternehmen im Wachstum oder wird umstrukturiert, kann das System dahingehend flexibel angepasst werden. ERP-Lösungen sind somit skalierbar.



UNTERSCHIEDE: ERP-SYSTEM & WARENWIRTSCHAFTSSYSTEM

Ein Warenwirtschaftssystem, auch WWS oder WaWi genannt, bildet in erster Linie die Warenbewegungen in einem Unternehmen ab – angefangen bei der Bedarfsermittlung und Beschaffung von Waren, über Lagerwirtschaft bis hin zum Warenabsatz. Es erfasst also den gesamten Materialfluss eines Unternehmens. Der Einsatz eines WaWis liefert einem Unternehmen wertvolle Kennzahlen zur optimierten Planung der Warenwirtschaft und führt letztlich zur Einsparung von Kosten, wie beispielsweise Lagerhaltungskosten. Zudem verbessert es die Skalierbarkeit von Unternehmen.

Funktionen im Überblick:

- Bedarfsermittlung
- Warenbeschaffung
- Lagerverwaltung
- Vertrieb und Warenabsatz

Nicht berücksichtigt werden bei einem WWS Bereiche wie die Finanzbuchhaltung, CRM, Mitarbeiter (Personal), Produktionsplanung und andere Unternehmensbereiche. Hier setzt das ERP-System an.

Um Unternehmensprozesse ganzheitlich aufzustellen und abzubilden, bedarf es einer umfassenderen Lösung: ein ERP-System. Das berücksichtigt sämtliche Prozesse, die rund um die Warenwirtschaft ablaufen. Häufig setzen sich ERP-Lösungen aus einzelnen Modulen zusammen, die je nach Bedarf eines Betriebs in das System implementiert werden können.

Viele Anbieter von ERP-Systemen haben diesbezüglich spezifische Branchenlösungen entwickelt, um unterschiedlichen Unternehmensstrukturen bedarfsgerecht entsprechen zu können.

Erweiterte Funktionen im Überblick:

- Produktionsplanung
- Kundenbeziehungsmanagement und Vertrieb
- Personalverwaltung
- Finanzbuchhaltung und Rechnungswesen
- Controlling
- Onlineshop

WELCHE VORTEILE HAT EIN ERP-SYSTEM?

Sogenannte Altsysteme (oder auch Legacy-Systeme) sind in ihren Strukturen häufig veraltet, nicht mehr zeitgemäß und werden deshalb von den Anbietern nicht mehr unterstützt. Sprich: Es werden keine Updates zur Verfügung gestellt. In vielen Unternehmen basieren geschäftskritische Prozesse immer noch auf veralteten Strukturen. Oft bestehen diese IT-Landschaften aus mehreren Systemen und Anwendungen, die in Gänze nicht miteinander kommunizieren und ineinandergreifen. Hinzu kommt: Solche Systeme sind echte Kostenfresser. Für ihre Wartung und den Betrieb geht ein Großteil des Budgets drauf.

Neue Anforderungen, die beispielsweise durch veränderte Geschäftsprozesse einhergehen, können nicht mehr bewältigt werden. Das hat zur Folge, dass die Digitalisierung sowie betroffene Geschäftsprozesse behindert und aufgehalten werden. Unternehmen verlieren zunehmend ihre Wettbewerbsfähigkeit am Markt – sie werden quasi „abgehängt“.

Moderne ERP-Systeme bilden in der Regel alle geschäftsrelevanten Vorgänge ab, unterteilt in Funktionsmodule. Das hat den Vorteil, dass Digitalisierung schrittweise stattfinden kann. Ein weiterer wichtiger Pluspunkt: Es kommt alles aus einer Hand. Unternehmen können zusammen mit ihrem IT-Partner die für sie am besten geeignete Digitalisierungsstrategie entwickeln und sich daran „entlanghangeln“.

Sie können an und mit Ihrer ERP-Lösung wachsen:

- ✓ Schrittweises Ausbauen der IT-Landschaft im Unternehmen
- ✓ Bedarfsgerechte Integration von Anwendungen
- ✓ Flexibilität bei der Anpassung der Software an veränderte Prozessstrukturen
- ✓ Ein Ansprechpartner für „eine“ Lösung
- ✓ Geringerer Aufwand bei Systemupdates



KOSTENZUSAMMENSETZUNG FÜR EIN ERP-PROJEKT

Die Kosten für ein ERP-Projekt setzen sich aus unterschiedlichen Positionen zusammen. Dabei gibt es Kostenfaktoren, die gerne in Vergessenheit geraten. Beratungskosten, Software-Lizenzen, Kosten für die Anpassung der Software sowie für Datenmigration und Schulungen – diese Kosten liegen auf der Hand. Je nach Projektumfang fallen sie unterschiedlich hoch aus. Nicht bedacht dagegen werden häufig die Kosten, die im Unternehmen entstehen, beispielsweise durch die Involvierung von Mitarbeitenden in das Projekt und die damit wegfallende Arbeitskraft. Unternehmen, die eine größere Softwareumstellung planen, stellen nicht selten eigens einen Mitarbeitenden dafür ein. Zudem fallen auch nach Projektende weiterhin Kosten an: für Wartung, Support und Updates (bei On-Premise-Lösungen).

Mit dem richtigen Partner an der Seite können Unternehmen jedoch ein realistisches Budget ermitteln, das dann auch „gesetzt“ ist und eingehalten wird.

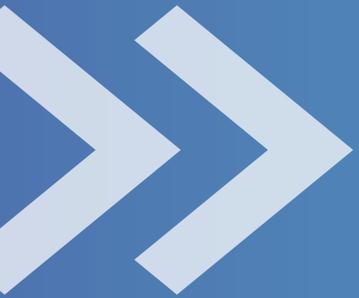


KAUFEN, MIETEN ODER LEASEN?

SaaS (Software as a Service) gewinnt zunehmend an Beliebtheit. Dabei werden Software-Anwendungen gemietet, nicht gekauft. Ein großer Vorteil dieser Variante ist, dass die Einstiegskosten sehr gering ausfallen. Aufwände für Hardware und Middleware entfallen, ebenso zeit- und kostenintensive Softwareupdates im Unternehmen. Über eine Cloud werden diese Updates vom Softwareanbieter bereitgestellt und automatisch vorgenommen. Da alle Daten in einer Cloud gespeichert werden, ist auch das Risiko eines Datenverlustes sehr gering, beispielsweise durch Systemausfälle oder durch das Einspielen einer neuen Softwareversion.

- Geringe Einstiegskosten
- Automatische Softwareupdates
- Geringes Risiko von Datenverlust

Allerdings: Nicht für jedes Unternehmen bietet sich die Mietvariante an. Je größer ein Unternehmen ist, desto komplexer sind die Geschäftsprozesse. Die Abbildung dieser Prozesse in einer Software erfordern häufig spezifische Anpassungen, die mit dem Modell SaaS nicht berücksichtigt werden können. Unternehmen, die eine SaaS-Lösung in Erwägung ziehen, sollten sich eingehend beraten lassen, denn auch hier ist eine zentrale Frage: Wie soll sich das Unternehmen in Zukunft entwickeln?



ALLGEIER INOVAR

LEVEL UP YOUR IT-BUSINESS!

Sie haben Fragen zu dem passenden Produkt,
benötigen weitere Informationen zu unseren
Leistungen oder möchten einen Termin für eine
Live-Präsentation vereinbaren?
Ihr Allgeier inovar Team berät Sie gerne!

Videos, Referenzen, Webinare uvm.: www.allgeier-inovar.de
Telefonischer Kontakt: **+49 421 43841 0**
Kontakt per E-Mail: info@allgeier-inovar.de

Folgen Sie uns auf Social Media:



[linkedin.com/company/allgeier-inovar](https://www.linkedin.com/company/allgeier-inovar)



[xing.com/pages/allgeierinovar](https://www.xing.com/pages/allgeierinovar)

Allgeier Inovar GmbH
Hans-Bredow-Strasse 60, D-28307 Bremen

Mehr Informationen unter: www.allgeier-inovar.de
Telefonischer Kontakt: +49 421 43841 0
Kontakt per E-Mail: info@allgeier-inovar.de