

Kosten und Nutzen eines neuen ERP-Systems

So berechnen Sie den Return on Investment (ROI)



WHITEPAPER

Inhalt

Einleitung	3
Was ein neues ERP-System kostet – die Gesamtbetriebskosten	5
Alle Kosten im Blick behalten	5
Cloud-Lösungen für den Mittelstand	5
Der Preis für Software-Module und Lizenzen	6
Dienstleister für Implementierung und Anpassung	7
Unternehmensinterne Personalkosten	8
Mögliche weitere Kosten	8
Was ein neues ERP-System einbringt – der Gesamtnutzen	10
Fortlaufende Kosten für Altsysteme einsparen	11
Höhere Produktivität durch vernetzte, zentral zugängliche Daten	12
Mobiles Arbeiten mit Cloud-ERPs	13
Gesamtüberblick und Business Intelligence für bessere Entscheidungen	13
Zufriedene Mitarbeiter, besseres Betriebsklima, geringe Fluktuation	14
Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern	14
Flexibilität, Skalierbarkeit, Zukunftsfähigkeit durch Cloud-ERPs	15
Modularer Aufbau und offene Schnittstellen ermöglichen Agilität und neue Geschäftsmodelle	16
Wie man den ROI berechnen kann	17
Fazit	18

Einleitung

Für Unternehmen jeder Branche und Größe ist es selbstverständlich, vor größeren Investitionen Kosten-Nutzen-Rechnungen aufzustellen. Denn nur so lässt sich klären, ob bzw. wann geplante Ausgaben den gewünschten positiven Effekt erzielen, sich amortisieren und schließlich profitabel sind. Und das trifft selbstverständlich auch auf ERP-Systeme zu.

Vor allem Eigentümer und Geschäftsführung wollen sichergehen, dass Investments in ERP-Systeme zu geschäftlichen Verbesserungen führen, die das eingesetzte Kapital nicht nur möglichst schnell wieder einspielen, sondern vor allem darüber hinaus signifikante und nachhaltige Mehrwerte liefern, die sich möglichst weit in die Zukunft projizieren lassen. Um hier Klarheit zu schaffen, müssen zwei Faktoren gegeneinander aufgerechnet werden:

- a)** Die Gesamtbetriebskosten (Total Cost of Ownership, TCO) für ERP-Anschaffung, Implementierung und Betrieb, sowie
- b)** der Gesamtnutzen, d.h. die zu erwartenden Einsparungen bzw. die durch das ERP-System erzielten finanziellen Vorteile.

Aus diesen beiden Größen lässt sich der sogenannte Return On Investment (ROI), bzw. die Kapitalrendite oder die Anlagenrentabilität errechnen.

Unstrittig ist heute, dass moderne ERP-Systeme für Unternehmen zusehends zu einer erfolgskritischen Notwendigkeit geworden sind. Die Gründe dafür sind die rasante technologische Entwicklung, der wachsende Bedarf an betrieblicher Flexibilität, ein zunehmender Wettbewerbsdruck sowie Kunden und Geschäftspartner, die immer höhere Erwartungen an die digitale Infrastruktur von Unternehmen und die damit verbundenen Möglichkeiten der geschäftlichen Interaktion stellen. Vor diesem Hintergrund ist es nicht weiter verwunderlich, dass der Bedarf an verlässlichen Methoden zur ROI-Berechnungen hoch ist und weiter zunimmt.

Wer jedoch ein ERP-System installiert, das die verschiedenen Abteilungen und Funktionsbereiche eines Unternehmens miteinander vernetzt, Organisationsmuster und Prozesse neu strukturiert, Waren- und Werteflüsse vereinheitlicht, die Interaktion mit Kunden und Partnern optimiert und anderes mehr, der steht vor einer komplexen, umfassenden Aufgabe. Viele Faktoren – sowohl auf der Kosten- als auch auf der Nutzen-Seite – sind dabei zu beachten, miteinander zu verknüpfen und in Einklang zu bringen, so dass eine Vorab-Einschätzung der Rentabilität ein schwieriges Unterfangen mit vielen Unwägbarkeiten sein kann.

In diesem Whitepaper zeigen wir Ihnen, was man bei einer umfassenden und aussagekräftigen Kosten-Nutzen- bzw. ROI-Berechnung für ein neues ERP-System beachten muss, um am Ende eine zuverlässige Entscheidungsgrundlage zu erhalten. Dabei sollte klar werden: Die Vorteile überwiegen langfristig die Kosten, wenn Kundenorientierung, Effizienz, Produktivität, Flexibilität und Zukunftsfähigkeit im Fokus eines nachhaltigen unternehmerischen Handelns stehen.

Da eine umfassende ROI-Analyse eine ganze Reihe an quantitativen und qualitativen Parametern berücksichtigen muss, beziehen wir uns ab Kapitel 3 zur Veranschaulichung immer wieder beispielhaft auf konkrete Zahlen und Ergebnisse aus einer Forrester-Studie zum Thema ERP und ROI. Die Studie hat das Marktforschungsunternehmen im Frühjahr 2020 für unseren Technologie-Partner Acumatica in den USA durchgeführt. Da Haufe X360 auf dem Cloud-ERP-System von Acumatica basiert, sind die Ergebnisse auf ein deutsches Szenario übertragbar.

Haufe X360 und Acumatica

Unsere 360° Unternehmensplattform Haufe X360 basiert auf dem Cloud-ERP-System des Technologie-Unternehmens Acumatica, mit dem Lexware bereits 2016 eine enge Partnerschaft eingegangen ist. Acumatica ist die global am schnellsten wachsende ERP-Lösung. Aufbauend auf einer modularen und anpassungsfähigen Plattform mit offenen APIs (Schnittstellen), gehört Acumatica laut Gartner zur Speerspitze moderner ERP-Plattformen, die das Marktforschungsunternehmen auch als „ERPs der vierten Generation“ bezeichnet.

Dadurch verfügt Haufe X360 über ein starkes globales Innovationsnetzwerk, wie es nur wenige ERP-Anbieter vorweisen können. Mit Acumatica und ihren OEM-Partnern (Original Equipment Manufacturer) im Rücken haben wir ein Innovations-Inkubations-Netzwerk, mit dem wir uns gemeinsam auf neue Entwicklungen fokussieren und Trends im Markt setzen. Dabei profitieren wir von den Erfahrungen an anderen Märkten, die schon ein paar Jahre weiter sind als wir hier in Europa – etwa in den USA oder Australien. So können wir Stolpersteine früher identifizieren und Potenziale besser und effizienter ausschöpfen.

ERP – die Gesamtbetriebskosten

Was ein neues ERP-System kostet – die Gesamtbetriebskosten

Neben einer ganzen Reihe an weiteren Fragen – viele davon die technischen Spezifikationen betreffend – ist die nach den Kosten naturgemäß eine der am häufigsten gestellten, wenn es um die Einführung eines neuen ERP-Systems geht. ERP-Kosten werden regelmäßig über- aber auch unterschätzt und Unternehmen tun sich ganz allgemein schwer damit, hier realistische und tragfähige Werte zu ermitteln – was schlicht und ergreifend daran liegt, dass es einfache und allgemeingültige Antworten diesbezüglich nicht gibt.

Alle Kosten im Blick behalten

Eine wichtige Unterscheidung lässt sich allerdings immer treffen, nämlich die zwischen den unmittelbaren Kosten für eine ERP-Software bzw. entsprechende Lizenzen einerseits, und den Gesamtkosten für ein komplettes ERP-Projekt andererseits. Ebenso lässt sich im Voraus absehen, dass eine ERP-Lösung realistisch und langfristig (außer in der Cloud, siehe unten) nicht ohne Software-Updates und Wartungsarbeiten betrieben werden kann – deren Konditionen jeweils mit dem Anbieter vertraglich vereinbart werden müssen.

Deshalb sollten bei einem möglichst exakten Vergleich verschiedener Angebote die gesamten Kosten über einen längeren Zeitraum errechnet werden. Hier bieten sich fünf Jahre an, da dies der Abschreibungsfrist entspricht, die in Deutschland für Software-Investitionen gewöhnlich angesetzt wird. Denn auch zukünftige Erweiterungen, Nachschulungen von Mitarbeitern und laufende IT-Personalkosten gehören auf die Rechnung. Man spricht hier von einer realistischen Einschätzung der Gesamtbetriebskosten bzw. der Total Cost of Ownership (TCO), die auch versteckte und wiederkehrende Ausgaben berücksichtigt und somit gewährleistet, dass böse Überraschungen vermieden und Budgets auch auf lange Sicht tatsächlich eingehalten werden.

Cloud-Lösungen für den Mittelstand

Im Zusammenhang mit den genannten Gesamtbetriebskosten sollten Interessenten zudem möglichst früh im Entscheidungsprozess ein besonderes Augenmerk auf die Unterschiede



zwischen klassischen Anschaffungsmodellen und Cloud-Lösungen richten: Bei ersteren werden die Software bzw. entsprechende Lizenzen einmalig gekauft und für die zukünftige Nutzung Wartungs- bzw. Service-Verträge abgeschlossen, die regelmäßig wiederkehrende Kosten verursachen.

Bei Cloud-Lösungen fallen die Anschaffungskosten weg und werden durch ein Miet- oder Abonnement-Modell mit monatlichen oder jährlichen Gebühren ersetzt. Die Verantwortung für Wartung, Aktualisierung und gegebenenfalls Reparaturen verbleibt beim Anbieter, so dass entsprechende Ausgaben – die beim klassischen Kauf-Modell durchaus auch unvermittelt und unerwartet auftreten können – von vorneherein ausgeschlossen sind.

Gerade kleine und mittlere Unternehmen profitieren von einer Cloud-Lösung, weil sie insgesamt kostengünstiger ist, sich flexibel und modular an branchenspezifische Anforderungen anpassen lässt, und weil wegen der fortlaufenden, automatischen Aktualisierung der Software durch den Anbieter Neuanschaffungen wegfallen, die beim Kauf der Softwares alle paar Jahre anstehen.

Was noch wichtiger ist: Mittelständische Unternehmen bleiben mit einem ERP aus der Cloud immer auf dem neuesten technologischen Stand und können zukünftigen Veränderungen von Märkten und Geschäftsmodellen gelassen entgegensehen, weil sie immer in der Lage sind, rechtzeitig zu reagieren. Ein weiterer erheblicher Faktor sind Einsparungen im Personalbereich, denn Unternehmen, die ihr ERP-System zu einem Cloud-Anbieter auslagern, müssen keine eigene IT-Abteilung vorhalten und dauerhaft finanzieren.

Der Preis für Software-Module und Lizenzen

Was eine ERP-Software kostet, hängt stark davon ab, welche Module das jeweilige Unternehmen benötigt bzw. welche Geschäftsprozesse das Paket beinhalten soll. Gängig sind hier etwa Finanzbuchhaltung, Kundenmanagement (CRM) und Rechnungswesen, Produktions- und Personalplanung, Warenwirtschaft oder Auftrags-Management – je nach Branche und Größe des Unternehmens, von kleineren mit etwa 10–30 Modulen bis hin zu großen Konzernen mit hunderten von Einzelkomponenten. Ein äußerst wichtiger Punkt ist hier, dass einige moderne ERP-Lösungen aus der Cloud – wie beispielsweise Haufe X360 – bereits in der Basisversion mit allen grundlegenden Modulen ausgestattet sind, so dass keine zusätzlichen Kosten dafür anfallen.

Bei Benutzer-Lizenzen wiederum können die Preise je nach Bereitstellungs-Modell und Anbieter stark variieren. Hier gilt die Daumenregel, dass große Player meist mehr für ihre Lizenzen verlangen als kleine. Außerdem gibt es Unterschiede zwischen „named“-Lizenzen (nur für einen bestimmten Nutzer) und „concurrent“-Lizenzen (Anzahl der für das System zugelassenen Nutzer allgemein).

Weitere Preisvariationen können sich mit Blick auf das Lizenzmodell – wie oben angedeutet – ergeben: Bei gekauften Lizenzen sind die Anschaffungskosten zu Beginn hoch, bei gemieteten oder abonnierten Lösungen, die aus der Cloud bezogen werden, ist zunächst mit höheren laufenden Kosten

zu rechnen – wobei sich allerdings wieder Einsparungen bei Wartungs- und Aktualisierungskosten ergeben. Mittlere und kleine Unternehmen fahren erfahrungsgemäß am günstigsten mit einem Cloud-ERP-Modell.

Dienstleister für Implementierung und Anpassungen

Ein neues ERP-System lässt sich nicht einfach installieren. Die Implementierung ist immer mit – mehr oder weniger aufwändigen – Anpassungen an die spezifischen Anforderungen und Bedürfnisse eines Unternehmens verbunden. Diese erbringen externe Dienstleister wie Implementierungs-Partner, die regelmäßig den größten Kostenfaktor ausmachen. So müssen etwa Daten aus veralteten Datenbanken angepasst und in die neue Lösung übertragen, Eingabemasken und -felder hinzugefügt oder Workflows im System an die tatsächlichen Prozesse in Unternehmen angeglichen werden.

Dabei ist stets zu hinterfragen, wie weit die Anpassungen gehen sollen, denn natürlich spart man Kosten, wenn man die Standardfunktionen des neuen ERP-Systems einfach übernimmt. Das allerdings kann sich schnell als zu kurz gegriffen erweisen, wenn die Lösung dann gar nicht mehr die spezifischen geschäftlichen Anforderungen erfüllt und Prozesse schwerfällig und langwierig werden. Oft lohnt es sich deshalb, die Gelegenheit zu nutzen, und Workflows zu überdenken und sowohl analog als auch digital zu optimieren, um dadurch über viele Jahre hinweg Prozesskosten einzusparen.



Unternehmensinterne Personalkosten

Auch die Nutzung interner Ressourcen ist ein Kostenfaktor – und zwar einer, der gerne unterschätzt wird. Natürlich kann es auf den ersten Blick die Kosten deutlich senken, wenn eigene IT-Mitarbeiter fachlich so gut sind, dass sie Aufgaben erledigen können, für die externe Dienstleister hohe Honorare abrufen. Dabei vergisst man aber leicht, dass auch eigene Mitarbeiter Geld kosten und außerdem nicht für andere Aufgaben zur Verfügung stehen, die sich dann verzögern.

Sind davon Bereiche betroffen, die das Kerngeschäft eines Unternehmens ausmachen – was bei kleinen und mittleren Unternehmen schnell der Fall ist – dann entstehen auch hier Kosten, die man im Blick behalten und möglichst vermeiden sollte. Dabei hilft eine gute und belastbare Projektplanung inklusive realistischer Zahlen.

Mögliche weitere Kosten

Bei der Einführung neuer Software muss oft auch die bestehende Hardware auf den Prüfstand, um zu gewährleisten, dass sie das Projekt nicht ausbremst. Wenn alte Server den erhöhten Zugriff auf Datenbanken nicht bewältigen, wenn Bandbreiten nicht mehr ausreichen oder Festplatten überfordert sind, fallen ganz schnell neue Investitionen an. Auch hier ist der einfachste und günstigste Weg zum Ziel – vor allem für mittelständische Unternehmen – eine Cloud-Lösung, bei der ein Anbieter all das vorhält. Hardware und Software werden ausgelagert und das Unternehmen greift über das Internet auf das ERP-System und die dazugehörige Datenbank zu. Jederzeit, mit Computer oder Mobilgerät, von jedem Ort der Welt aus.

Die dadurch entstehenden monatlichen Hosting-Kosten einer Cloud-Lösung liegen im Normalfall niedriger als alle paar Jahre wiederkehrende Investitionen in Hardware. Zu beachten ist in diesem Szenario allerdings, dass ERP-Systeme einen mit der Zeit zunehmenden Speicherverbrauch haben können, wenn Datenbanken mit Datei-Anhängen oder Dokument-Management-Systemen sehr schnell wachsen – was wiederum die Ausgaben für Speicherplatz erhöhen kann.

Außerdem sollte eine seriöse Kosten-Nutzen-Analyse immer berücksichtigen, dass neue geschäftliche Bedingungen und Herausforderungen immer wieder zu Veränderungen im ERP-System führen können. Müssen Mitarbeiter entsprechend geschult werden, wird auch das Kosten verursacht – und zwar unabhängig davon, ob die Lösung gekauft oder gemietet ist.

Staatliche Förderung von ERP-Projekten

Kleine und mittlere Unternehmen schrecken noch heute oftmals aus Kostengründen vor einer Investition in ein modernes ERP-System zurück. Dabei lassen sie zwei wichtige Fakten außer Acht:

- 1.** Besonders moderne Cloud-ERP-Systeme sind exakt auf die Anforderungen und die finanziellen Möglichkeiten von kleinen und mittleren Unternehmen hin zugeschnitten. Die Zeiten, in denen ERPs nur etwas für *Big Player* waren, sind längst vorbei.
- 2.** Investitionen in ERP-Systeme werden heute staatlich gefördert, so dass auch finanzschwächere bzw. kleinere Unternehmen von den Vorteilen einer modernen ERP-Lösung profitieren können.

Staatliche Fördermittel auf Bundesebene 1: Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle stellt auf seiner Website Anträge zur Verfügung, die Unternehmen auch direkt online einreichen können. Voraussetzung ist dabei, dass ein Unternehmen bereits seit einem Jahr existiert und auch Beratungen zu anderen Themen in Anspruch nehmen will. Darunter kann dann auch eine ERP-Beratung fallen – und ERP-Beratungskosten können zuweilen einen nicht zu unterschätzenden Anteil an den ERP-Gesamtkosten ausmachen.

Staatliche Fördermittel auf Bundesebene 2: Unter dem Titel „Digital jetzt – Investitionsförderung für KMU“ (kleine und mittlere Unternehmen) legt das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie ab Anfang September 2020 ein Programm zur Förderung der Digitalisierung im Mittelstand auf, damit dieser die Potenziale des digitalen Wandels besser ausschöpfen kann. Das Programm bietet finanzielle Zuschüsse für die Anschaffung digitaler Technologien und die entsprechende Qualifizierung von Beschäftigten. Es richtet sich an Betriebe aller Branchen – einschließlich freier Berufe und Handwerksbetriebe – mit drei bis 499 Beschäftigten.

Das Antragstool ist ab dem 07. September 2020 verfügbar unter:
<https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Dossier/digital-jetzt.html>

Staatliche Fördermittel auf Landesebene werden von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich gehandhabt. Eine gute Anlaufstelle und Informationsquelle sind hier die Investitions- und Förderbanken, die auch die jeweiligen Kriterienkataloge aufstellen.

Weitere Fördermittel können günstige, langfristig angelegte Darlehen sein, die es über die Kreditanstalt für Wiederaufbau gibt, und die man über Hausbanken beantragen kann.

ERP – der Gesamtnutzen

Was ein neues ERP-System einbringt – der Gesamtnutzen

Die im vorigen Kapitel aufgeführten Gesamtbetriebskosten (Total Cost of Ownership, TCO) für ein neues ERP-System mögen zunächst abschreckend wirken. Allerdings fehlt in der bisherigen Rechnung natürlich ein ganz entscheidender Faktor: Die Einsparungen bzw. die finanziellen Vorteile, die eine neue ERP-Lösung Unternehmen auf längere Sicht ermöglicht, also der ERP-Gesamtnutzen über einen festgelegten Zeitraum, beispielsweise fünf Jahre.

So sinken etwa die Betriebskosten durch die Automatisierung vieler manueller Prozesse, die Produktivität steigt unternehmensweit signifikant an und verschiedenste Leistungen, die zuvor bei externen Dienstleistern wie etwa Steuerberatern eingekauft werden mussten, fallen weg. Die tatsächlichen Kosten eines ERP-Systems errechnen sich also aus den Gesamtbetriebskosten (TCO) minus dem Gesamtnutzen, also abzüglich der erzielten Einsparungen und finanziellen Vorteile. Im Normalfall übersteigen die finanziellen Vorteile bei ERP-Einführungen die Kosten, was ein negatives Ergebnis zur Folge hat.

Ganz wichtig ist hier, dass sowohl die direkten als auch die indirekten Einsparungen und Vorteile Beachtung finden – letztere sind sozusagen als „versteckte Vorteile“ das positive Pendant zu den versteckten Kosten in der Gesamtbetriebskosten-Rechnung.

Natürlich lassen sich die durch ein ERP-System erreichten direkten Vorteile wie reduziertes Inventar, eingesparte Wartungskosten für Altsysteme, höherer Durchsatz im Warenlager oder eine Verringerung an Retouren sehr viel leichter quantifizieren als indirekte Vorteile wie ein verbessertes Kundenerlebnis oder die insgesamt erhöhte Effizienz in einer Fertigungshalle. Dennoch sollten

Forrester-Studie zum ROI von Acumatica/ Haufe X360

Das Marktforschungsunternehmen Forrester Consulting hat im Jahr 2020 im Auftrag von Acumatica/Haufe X360 vier US-Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen mit Jahresumsätzen von 10 bis 50 Millionen Dollar danach befragt, wie sich deren Investition in ein Cloud-ERP-System von Acumatica/Haufe X360 auf die jeweilige Geschäftsentwicklung ausgewirkt hat. Diese sogenannte TEI-Analyse (Total Economic Impact) untersucht den potenziellen Return On Investment, den Unternehmen mit Hilfe von Acumatica/Haufe X360 innerhalb von drei Jahren realisieren können. Die Ergebnisse der Studie sprechen für sich.

66 % Return on Investment

16 Monate bis zur Amortisation

(Forrester-Studie 2020 zu Haufe X360/ Acumatica)

immer auch solche Verbesserungen in eine ROI-Berechnung Eingang finden, die schwierig zu messen und zu vergleichen sind. Hier Modelle zu finden, die diese Größen quantifizierbar machen, ist eine lohnende Aufgabe, die man jedoch immer konservativ angehen sollte, um die Glaubwürdigkeit der ROI-Berechnung nicht zu gefährden.

Der Gesamtnutzen eines modernen Cloud-ERP-Systems im Überblick

Direkte und indirekte Vorteile

- Mehr Effizienz
- Höhere Produktivität
- Geringere Ausgaben für externe Dienstleister wie Steuerberater etc.
- Höherer Durchsatz
- Einsparungen durch weniger unnötiges Inventar
- Verringerung von Retouren
- Verbessertes Kundenerlebnis
- Engere Kundenbindung, gesteigerte Umsätze durch Cross- und Up-Selling
- Keine Kosten mehr für Wartung und Updates

Fortlaufende Kosten für Altsysteme einsparen

Ein wichtiger Faktor, der regelmäßig übersehen wird, sind Kosten, die Altsysteme verursachen. Und genau deshalb halten viele Unternehmen viel zu lange an ihren veralteten Unternehmens-Softwares oder Legacy-Systemen fest: Man ist sich zwar der Kosten bewusst, die eine neue, moderne ERP-Lösung verursachen könnte, hat sich aber über die Jahre daran gewöhnt, dass das Altsystem sowohl fortlaufende Ausgaben für Wartungsarbeiten als auch unerwartete Einzelausgaben für Anpassungen oder regelrechte Reparaturen verursacht – ganz abgesehen von den versteckten Kosten durch entgangene Einnahmen, die durch Verbesserungen an betrieblichen Prozessen hätten erzielt werden können.

Man geht heute davon aus, dass alleine die Wartungskosten, die Altsysteme jährlich verursachen, etwa 16 bis 20% ihres aktuellen Listenpreises betragen. Das bedeutet, dass Unternehmen solche Systeme alle fünf bis sechs Jahre quasi erneut kaufen. Das Beratungsunternehmen Aberdeen Group hat in einer Untersuchung herausgefunden, dass jeder Monat, den ein Unternehmen die Anschaffung eines modernen ERP-Systems verzögert, zu noch stärkeren Effizienzseinbußen und letztlich noch höheren Einnahmeverlusten führt.

16 bis 20 % ihres aktuellen Listenpreises betragen die Wartungskosten von Altsystemen jährlich

Alle 5 bis 6 Jahre könnten Unternehmen für diese Summe ihr System neu kaufen

Ein weiteres Ergebnis der Aberdeen-Studie ist, dass 49 % der Unternehmen, die statt eines ERP-Systems weiterhin Tabellen-Kalkulationsprogramme wie etwa Excel einsetzen, angaben, sie seien zu klein für ein ERP-System. Gleichzeitig erklärten 35 % der Befragten, dass sie aufgrund einer fehlenden ERP-Lösung redundante Daten in ihrem Unternehmen hätten. Ein Drittel der Unternehmen beklagte, dass ihre betrieblichen Systeme nicht miteinander interagieren können und 28 % gaben zu, dass ihre Systeme die innerbetrieblichen Prozesse nicht abbildeten.

Das Ergebnis der Studie lautet: Wenn ein Unternehmen eine bestimmte Größe erreicht hat, muss es ein modernes ERP-System einsetzen, um sein volles Potenzial auszuschöpfen. Wer dies nicht tut, bleibt unter seinen Möglichkeiten und wird langfristig ernsthafte Probleme bekommen und von der Konkurrenz abgehängt. Die gute Nachricht: Moderne ERP-Systeme – insbesondere Cloud-ERPs – sind exakt auf die Bedürfnisse und die finanziellen Möglichkeiten von kleinen und mittleren Unternehmen zugeschnitten. Einer Umstellung muss also realistisch betrachtet nichts im Wege stehen.

Höhere Produktivität durch vernetzte, zentral zugängliche Daten

Für eine verbesserte Produktivität im Unternehmen sorgen verschiedene Faktoren, die moderne ERPs ermöglichen. Ein wichtiger Punkt ist hier die zentrale Kontroll- und Übersichtsfunktion von ERPs bzw. die Integration von Front- und Back-office. Dadurch, dass alle Daten, die ein Unternehmen generiert, zentral abgelegt und für jeden einzelnen Mitarbeiter jederzeit am Bildschirm oder Display einsehbar sind, lassen sich wiederholte Dateneingaben vermeiden. Langwierige Prozesse, bei denen über Telefonate oder E-Mails Informationen zwischen Abteilungen ausgetauscht werden, fallen dann vollständig weg.

45 % gesteigerte Mitarbeiter-Produktivität

10 % höhere Effektivität bei Marketing-Ausgaben

(Forrester-Studie 2020 zu Haufe X360/Acumatica)

In der Lagerlogistik tragen automatisierte Bestell- und Inventurprozesse ganz erheblich zu Produktivitätssteigerungen bei, in der Produktion lassen sich Bereitstellungsprozesse optimieren, der Einkauf profitiert von Echtzeit-Informationen aus anderen Unternehmensbereichen und kann zeitnah reagieren, wenn dies angezeigt ist.

Mobiles Arbeiten mit Cloud ERPs – immer und überall

Bei Cloud-ERPs haben auch Mitarbeiter im Außendienst oder im Homeoffice jederzeit online Zugriff auf die zentrale Daten-Dokumentation des Unternehmens. Vertriebler können beim Kundentermin in Echtzeit am mobilen Endgerät die Bestände prüfen, die Kaufhistorie des Kunden im CRM (Customer Relationship Management) einsehen oder online auf Vereinbarungen wie Rabatte, Zahlungsmodalitäten und anderes mehr zugreifen. Das verschlankt die Verkaufsprozesse und der Kunde kommt zudem in den Genuss eines personalisierten Einkaufserlebnisses, was zu einer positiven Wahrnehmung und einer engen Kundenbindung führt.

Spätestens seit der Corona-Pandemie ist wohl jedem klar, wie unglaublich hilfreich – wenn nicht sogar erfolgskritisch – es ist, wenn auch Abteilungen wie Buchhaltung, Personalwesen oder Einkauf volle Leistung bringen können, ohne vor Ort in der Firma sein zu müssen, falls dies aus den unterschiedlichsten Gründen einmal nicht möglich sein sollte. Dazu braucht es noch nicht einmal eine Pandemie, da reicht es vor allem bei kleinen und mittleren Unternehmen schon, wenn jemand auf einer Geschäftsreise, mit einem kranken Kind zu Hause oder auf dem Weg zu einem Kundentermin ist.

Gesamtüberblick und Business Intelligence für bessere Entscheidungen

Wichtige Unternehmenskennzahlen (KPI – Key Performance Indicator) extrapoliert ein modernes ERP-System mit Business-Intelligence-Funktionen automatisiert aus den vorhandenen betrieblichen Daten und stellt sie auf übersichtlichen Dashboards dar – also auf grafischen Benutzeroberflächen, die sich an die unterschiedlichsten Bedürfnisse anpassen lassen und so für Transparenz sorgen: Der Vertriebsleiter etwa überwacht

Mehr Flexibilität und geschäftliche Agilität



Höhere Benutzerfreundlichkeit an mehr Geräten

(Forrester-Studie 2020 zu Haufe X360/Acumatica)

15 % höhere Bruttomarge



15 % mehr Umsatz

(Forrester-Studie 2020 zu Haufe X360/Acumatica)

in Echtzeit die aktuellen Verkaufszahlen auf seinem Bildschirm, lässt sich gleichzeitig das Wachstum im Vergleich zum Vorjahreszeitraum anzeigen und kann dabei zwischen verschiedenen Diagrammformen wählen.

Die Geschäftsführung lässt sich, ebenfalls automatisiert, einen umfassenden Überblick über die unternehmensweite Gesamtpformance anzeigen und kann dabei, je nach Bedarf, zwischen unterschiedlichen Schwerpunktgebieten wechseln: Quartalszahlen, Jahresvergleiche, Mitarbeiterfluktuation, Krankheitstage, Umsätze nach Unternehmens-, Produkt- oder Kundensegmenten, internationale Märkte mit Wachstumszahlen und -prognosen und vieles andere mehr. Auf der Basis solcher umfassenden, transparenten Informationen in Echtzeit und in Zeitreihen lassen sich schnellere und vor allem genauere Prognosen stellen und in der Folge entsprechend tragfähige Geschäftsentscheidungen treffen.

Zufriedene Mitarbeiter, besseres Betriebsklima, geringe Fluktuation

Jeder würde wohl unterschreiben, dass Arbeit umso befriedigender ist, desto besser die Rahmenbedingungen sind: Wenn Werkzeuge einwandfrei funktionieren, Ergebnisse zufriedenstellend oder sogar besser sind, Abläufe einfach und reibungslos vonstattengehen und kein Stress durch unvorhergesehene Ereignisse entsteht, dann sorgt das für eine höhere Mitarbeiterzufriedenheit und ein besseres Betriebsklima – und in der Folge für bessere Leistungen, weniger Krankheitstage, eine geringere Fluktuation und weniger Verluste durch die Einarbeitung neuer Kräfte.

Da ERP-Systeme zudem für ein hohes Maß an Transparenz sorgen, können die einzelnen Mitarbeiter auch jederzeit selbst überprüfen, wo sie momentan stehen: Überstunden, Urlaubstage, Krankheitszeiten, und viele weitere allgemeine Daten lassen sich über den persönlichen Zugang zum ERP-System überblicken. Hinzu kommen spezifische Kennzahlen für Mitarbeiter in den einzelnen Abteilungen: So sehen Vertriebsmitarbeiter beispielsweise, welche Verkaufszahlen sie im Vergleich zu Kolleginnen und Kollegen erzielt haben, oder Außendienst-Techniker haben die Möglichkeit, ihre Einsätze und gefahrenen Kilometer nachzuvollziehen. Das alles minimiert Unwägbarkeiten und Unsicherheit und führt so ebenfalls zu mehr Zufriedenheit und besseren Performances.

Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern

Ein extrem wichtiger Faktor, wenn es um die Mehrwerte eines modernen ERP-Systems geht, ist die verbesserte Interaktion mit Kunden und Geschäftspartnern. Denn seit vielen Jahren haben wir alle uns im Zuge der zunehmenden Digitalisierung nahezu aller Lebensbereiche daran gewöhnt, Produktrecherchen, Preis- und Leistungsvergleiche sowie Käufe und Serviceanfragen problemlos und bequem online am Bildschirm zu erledigen.

**Verbesserte
Mitarbeiterzufriedenheit**



(Forrester-Studie 2020 zu Haufe X360/Acumatica)

Diese Möglichkeiten sollte heute jedes Unternehmen bieten, egal ob es dabei Endkunden (B2C) oder Geschäftskunden bzw. Einkäufer (B2B) bedient – oder mit Lieferanten interagiert. Wer die Erwartungen seiner geschäftlichen Umwelt nicht erfüllt, gerät sehr schnell ins Hintertreffen und riskiert, vollends den Anschluss zu verlieren.

Eine ERP-Lösung schafft überhaupt erst die Voraussetzung dafür, solche Kundenerlebnisse und Geschäftspartnerschaften in die Realität umzusetzen. Denn erst mit einer zentralen 360°-Unternehmensplattform in Form eines ERPs, das alle relevanten Daten gebündelt und strukturiert vorhält, ergeben ein Online-Shop, ein Passwort-gesicherter Partner-Zugang zum System oder ein voll ausgereiftes, individualisiertes Kundenportal überhaupt Sinn: Ohne abteilungsübergreifende Informationsressource würde ein solch komplexes Geflecht aus Verkaufs-, Einkaufs- und Kommunikationskanälen unweigerlich ins Chaos führen.

Ein modernes ERP-System, die sich durch offene Schnittstellen völlig problemlos um einen Online-Shop oder ein Kundenportal erweitern lässt, ermöglicht dabei personalisierte Einkaufserlebnisse, schnellere Reaktionszeiten, automatisierte Cross- und Upselling-Vorschläge, eine Vielzahl an 24/7-Self-Service-Funktionen für Kunden und Partner, After-Sales-Services und vieles andere mehr – bis hin zu Predictive-Maintenance- und Industrie 4.0-Optionen, die zu massiven Effizienzsteigerungen führen können. Und auch, wenn sich das eine oder andere davon für Mittelständler heute noch nach Zukunftsmusik anhört: Die Zukunft fängt immer genau jetzt an.

Flexibilität, Skalierbarkeit, Zukunftsfähigkeit durch Cloud-ERPs

Insbesondere moderne ERP-Systeme aus der Cloud, die als Software-as-a-Service vom Anbieter gemietet oder in einer Art Abonnement-Modell bezogen werden, sind extrem flexibel und skalierbar und dadurch letztlich deutlich zukunftsfähiger als gekaufte und im eigenen Unternehmen betriebene „On-Premise“-Lösungen.

Eine hohe Skalierbarkeit bedeutet, dass Leistungsfähigkeit und Umfang der Lösung sich jederzeit an die aktuellen unternehmerischen Erfordernisse anpassen lassen, indem das „Abonnement“ erweitert oder reduziert wird: Weihnachtsgeschäft, Hochsaison am Bau, Black Friday, Rabattaktionen, Saisonale Spitzen bei Arbeitskräften in der Landwirtschaft

50 % der IT-Zeit für neue Aufgaben verfügbar



(Forrester-Studie 2020 zu Haufe X360/Acumatica)

45 % verbesserte Betriebseffizienz



(Forrester-Studie 2020 zu Haufe X360/Acumatica)

oder stark erhöhte Umsätze durch internationale Preisentwicklungen lassen sich ohne weiteres abfedern.

Der große Vorteil gegenüber klassischen Modellen: Das System kann außerhalb der Belastungsspitzen wieder heruntergefahren werden, die Kosten passen sich der Auslastung an. Wächst ein Unternehmen dagegen stark, so lässt sich selbstverständlich auch die Leistung des ERP-Systems flexibel steigern, so dass das Unternehmen Software-seitig immer optimal aufgestellt ist. Bei gekauften Lösungen muss dagegen auch in Zeiten schwächerer Geschäftstätigkeit die Maximalleistung vorgehalten und bezahlt werden, um bei Spitzen wieder reagieren zu können.

Modularer Aufbau und offene Schnittstellen ermöglichen Agilität und neue Geschäftsmodelle

Last but not least: Heutige Cloud-ERPs sind jederzeit um zusätzliche Module erweiterbar. Ergeben sich etwa neue Geschäftsbereiche oder neue Geschäftsmodelle, so lassen sich diese problemlos digital abbilden, indem entsprechende Softwares bzw. Funktionalitäten zum bestehenden System hinzugefügt werden.

Erschließt ein Unternehmen etwa neue internationale Märkte mit entsprechenden Währungen und Steuersätzen, so lässt sich dies in einer modernen ERP-Lösung problemlos umsetzen. Möchte ein Hersteller seine Produkte statt über den Großhandel im eigenen Webshop oder auf digitalen Marktplätzen wie Amazon oder eBay anbieten, dann ist auch das ohne größeren Aufwand machbar, weil ein modernes ERP-System auf genau diese Eventualitäten zugeschnitten ist und sich über offene Schnittstellen (APIs – Application Programming Interfaces) jederzeit modifizieren und erweitern lässt.

Flexibilität, Skalierbarkeit, modularer Aufbau und offene Schnittstellen sind Garantien für die Zukunftsfähigkeit eines ERP-Systems. Gerade in der heutigen Zeit mit ihren schnellen technologischen Entwicklungen, mit immer neuen Geschäftsmodellen, volatilen Kundenerwartungen, unerwartet entstehenden Märkten, disruptiven Wettbewerbern und internationalen Unwägbarkeiten – politisch, kulturell, und neuerdings auch medizinisch – ist Anpassungsfähigkeit in Gestalt und Größe ein erfolgskritischer Faktor, wenn es um die Überlebensfähigkeit von Unternehmen geht.

**50 % weniger Ressourcen zur
Verwaltung der ERP-Lösung**

(Forrester-Studie 2020 zu Haufe X360/Acumatica)

Wie man den ROI berechnen kann

Wenn wir davon ausgehen, dass ein neues ERP-System über einen Zeitraum von fünf Jahren insgesamt 100.000 Euro an Kosten verursacht (Gesamtbetriebskosten) und über denselben Zeitraum Einsparungen und weitere finanzielle Vorteile im Wert von 150.000 Euro einbringt (Gesamtnutzen), dann ergeben sich folgende Berechnungsmöglichkeiten:

Bei der ersten Methode wird der Gesamtnutzen durch die Gesamtbetriebskosten geteilt

Return On Investment (ROI) = Gesamtnutzen : Gesamtbetriebskosten
Gesamtnutzen = 150.000 Euro
Gesamtbetriebskosten = 100.000 Euro
ROI = 150.000 : 100.000 = 1,5 oder 150 %

Bei der zweiten Methode wird der Reingewinn durch die Gesamtbetriebskosten geteilt

Reingewinn = Gesamtnutzen - Gesamtbetriebskosten
ROI-Gewinn = (Reingewinn : Gesamtbetriebskosten) x 100
(150.000 - 100.000) : 100.000 = 0,5 oder 50 %

Die Amortisations-Methode

Eine weitere Methode, den ROI zu betrachten, ist die Amortisationszeit, also die Zeit, die benötigt wird, bis die Investitionskosten wieder eingespielt sind - und in der Folge Profite eingestrichen werden können.

Liegen die Kosten für ein neues ERP-System beispielsweise bei 100.000 Euro und der Nutzen pro Jahr bei 50.000 Euro, dann beträgt die Amortisationszeit zwei Jahre.

Amortisation = Kosten : jährlicher Gesamtnutzen

Ein Gesamtnutzen von 25.000 Euro pro Jahr ergibt folglich eine Amortisationszeit von vier Jahren. Im vorigen Beispiel mit 150.000 Euro Gesamtnutzen über fünf Jahre ergibt sich ein durchschnittlicher jährlicher Nutzen von 30.000 Euro, was wiederum einer Amortisationszeit von 3,33 Jahren entspricht.

Dabei gilt es im Auge zu behalten, dass weder Kosten noch Nutzen gleichmäßig über die angenommene Lebensdauer der Investition verteilt sind. Deshalb wird jede Berechnung der jährlichen Amortisation fehlerhaft sein, die auf den Zahlen für die Gesamtbetriebskosten und den Gesamtnutzen über mehrere Jahre beruht.

Fazit

Ein ERP-System ist im heutigen Wirtschaftsleben kein Nice to Have mehr, sondern ein Muss, wenn man als Unternehmen auch zukünftig erfolgreich sein und nicht vom Wettbewerb abgehängt werden will. Dennoch zögern nach wie vor manche kleinen und mittleren Unternehmen, wenn es um die Investition in eine moderne ERP-Lösung geht.

Ein Grund dafür, der immer wieder angeführt wird, ist die Annahme, die Kosten für ein ERP-System ließen sich nicht leicht berechnen – viele davon seien versteckt und würden im Laufe der Zeit zu bösen Überraschungen führen. Gleichzeitig seien die Vorteile, die der Einsatz eines modernen ERP-Systems mit sich bringt, nicht leicht zu quantifizieren, was weitere Unwägbarkeiten zur Folge habe.

Um eine realistische Einschätzung des Verhältnisses zwischen den Gesamtbetriebskosten einer ERP-Lösung und ihrem Gesamtnutzen über einen Zeitraum von mehreren Jahren zu erhalten, eignet sich die Berechnung des Return On Investment (ROI) bzw. der Kapitalrendite. In diese Berechnung fließt eine Vielzahl an direkten und indirekten, offensichtlichen und versteckten Kosten und Vorteilen ein, so dass das Ergebnis als solide Entscheidungsgrundlage dienen kann.

Moderne ERP-Systeme – vor allem solche aus der Cloud – sind exakt auf die geschäftlichen Anforderungen und die finanziellen Möglichkeiten von kleinen und mittleren Unternehmen hin zugeschnitten. Zudem existieren staatliche Hilfen, die entsprechende Investitionen zusätzlich erleichtern. Insgesamt gilt, dass die finanziellen Vorteile durch ERP-Systeme die Kosten langfristig deutlich übersteigen und Unternehmen von entsprechenden Investitionen klar profitieren.

Sie erkennen den Bedarf, Ihr Unternehmen mit einem ERP-System weiter voranzubringen? Kontaktieren Sie uns jetzt! Wir beraten Sie gerne unverbindlich.



haufe-x360.de

HAUFE.
X360