



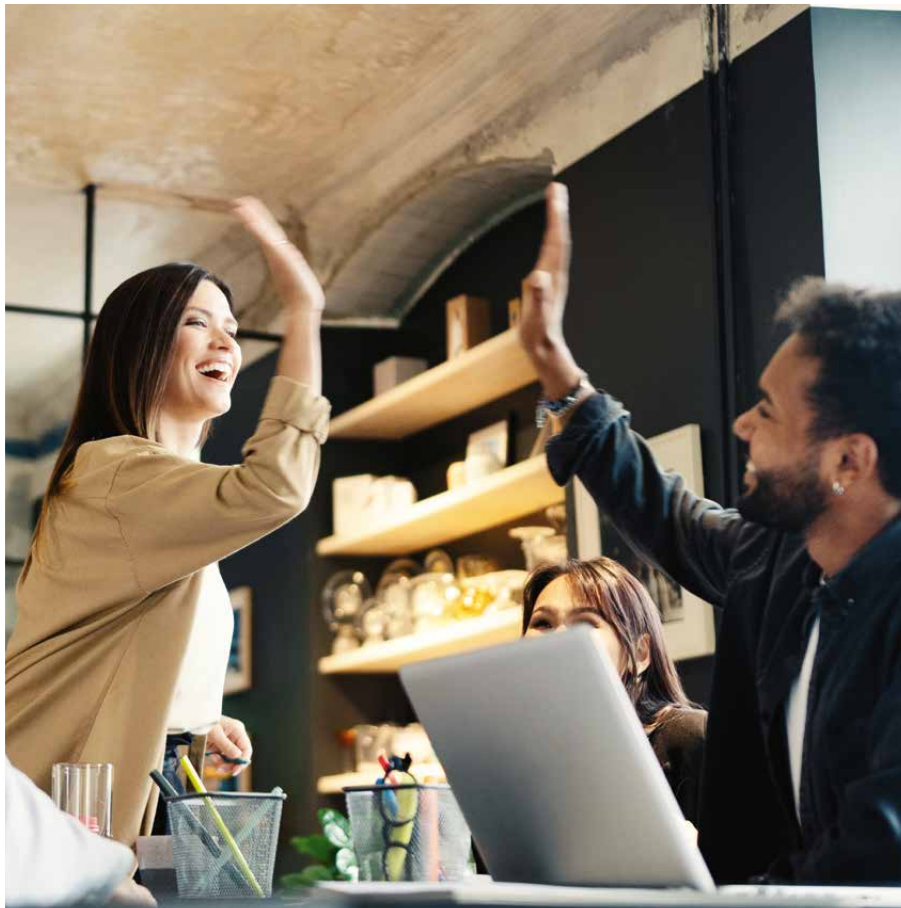
FIND YOUR PERFECT MATCH

Ihr Leitfaden für den
Weg zur richtigen
ERP-Lösung

SO FINDEN SIE DAS ERP, DAS ZU IHNEN PASST

Ein ERP-System ist kein Werkzeug wie jedes andere – es ist das **Rückgrat Ihrer Unternehmensprozesse**. Wer hier die richtige Wahl trifft, stellt die Weichen für Effizienz, Transparenz und Fortschritt. Doch bei der Vielzahl an Lösungen und Anbietern wird die **Entscheidung schnell komplex**. Unterschiedliche Anforderungen, Modelle und Versprechen erschweren den Überblick.

Dieser Leitfaden bringt **Klarheit**: Denn mit den richtigen Fragen und einem strukturierten Vorgehen gelangen Sie zu einer ERP-Lösung, die wirklich **zu Ihrem Unternehmen passt** – heute und in Zukunft.



SCHLÜSSELFRAGEN FÜR IHRE ENTSCHEIDUNG



Brancheneignung

Passt das System und das Geschäftsmodell des Anbieters zu Ihrer Branche?



Funktionale Abdeckung

Erfüllt das ERP Ihre derzeitigen Anforderungen und wächst es mit Ihren Plänen?



Technologie & Innovationskraft

Ist die Software modern, erweiterbar und wird sie kontinuierlich technologisch weiterentwickelt?



Betreibermodell

Cloud, On-Premises oder hybrid: Was ist für Ihr Unternehmen passend?



Vertragsdetails

Vorsicht vor Fallstricken in Lizenz- und Servicevereinbarungen!

HÄUFIGE STOLPERFALLEN BEI DER ERP-AUSWAHL

1. Fokus nur auf Funktion

Fehlt ein strukturiertes Anforderungsprofil, entscheidet am Ende die glänzendste Präsentation, aber nicht die passendste Lösung für Ihr Unternehmen.

2. Zukunftsfähigkeit unterschätzen

Technologie, Schnittstellen und Weiterentwicklung sind entscheidend. Ein System, das heute passt, kann morgen schon ausbremsen - wenn es nicht mit Ihnen wächst.

3. Fokus nur auf initiale Kosten

Wer ausschließlich auf die Anschaffungskosten schaut, übersieht oft langfristige Aspekte wie Betrieb, Wartung, Anpassungen und zukünftige Erweiterungen.

4. Fehlende Transparenz im Vertragsmodell

Unklare Lizenzierung, fehlende Module oder versteckte Folgekosten können später zu bösen Überraschungen führen...

SCHRITT FÜR SCHRITT ZUR PASSENDEN ERP-LÖSUNG

1. ANBIETER RECHERCHE

Was passiert?

Verschaffen Sie sich einen ersten Überblick über den ERP-Markt und identifizieren Sie Lösungen, die grundsätzlich zu Ihrem Unternehmen passen könnten. Erstellen Sie daraus eine erste **Longlist** potenzieller Anbieter.

Wer sollte beteiligt sein?

Geschäftsführung und/oder Projektleitung



2. ERSTE EINGRENZUNG

Was passiert?

Reduzieren Sie Ihre Longlist anhand klarer K.-O.-Kriterien – etwa Brancheneignung, Internationalität, Funktionsumfang, Besitzverhältnisse und Betreibermodell. So entsteht eine überschaubare **Shortlist** mit weniger als zehn Anbietern.

Wer sollte beteiligt sein?

Geschäftsführung und/oder Projektleitung

3. ERSTGESPRÄCH

Was passiert?

Lernen Sie potenzielle ERP-Anbieter kennen und gleichen sie Ihre Erwartungen ab! So entsteht die **Basis für eine langfristige partnerschaftliche Zusammenarbeit**. Planen Sie für das Erstgespräch rund zwei bis drei Stunden ein.

Wichtige Themen:

- Gegenseitige Vorstellung
- Erwartungen, Ziele & Prioritäten
- Aktuelle Gegebenheiten im ERP-Markt
- Ergänzende Entscheidungsfaktoren
- Zeit- und Budgetrahmen
- Funktionale Anforderungen
- Integration und Technik
- Lizenzmodell
- Abbildung von Workflows und Prozessen
- Technologische Möglichkeiten und Erwartungen
- Vorstellungen einer Zusammenarbeit

Wer sollte beteiligt sein?

Geschäftsführung und/oder Projektleitung, ggf. Key-User

4. ERSTE PREISINFORMATION (OPTIONAL)

Was passiert?

In dieser Phase geben Anbieter einen **ersten Überblick über ihr Angebot**. Ziel ist es, Transparenz zu Vertragsmodell und Kostenrahmen zu schaffen, ohne schon ins Detail zu gehen.

Wichtige Themen:

- Leistungsangebot im Überblick
- Offenlegung der Art des Vertragsverhältnisses
- Erste Kostenschätzung

Wer sollte beteiligt sein?

Wird vom Anbieter vorbereitet und an die Geschäftsführung und/oder Projektleitung übermittelt.

5. SHORTLIST VERFEINERN

Was passiert?

Auf Basis der Erkenntnisse aus den Erstgesprächen wird die **Anbieterliste erneut eingegrenzt**. Dabei spielen sowohl fachliche als auch wirtschaftliche Kriterien eine Rolle.

Wichtige Themen:

- Leistungsumfang
- Vertrags- bzw. Lizenzmodell
- Erwartete Projekt- und Folgekosten
- Eventuelle Ausschlusskriterien aus den Gesprächen

Wer sollte beteiligt sein?

Geschäftsführung und/oder Projektleitung



6. AUFNAHMEGESPRÄCH

Was passiert?

Gemeinsam mit den potenziellen Anbietern werden die eigenen Anforderungen strukturiert aufgenommen. Im Mittelpunkt steht die Analyse Ihrer **Ist- und Soll-Prozesse**. Sie bildet die Basis, um passende Lösungskonzepte abzuleiten.

Wichtige Themen:

- Funktionale Anforderungen
- Prozessuale Schwerpunkte
- Weitere fachlich-inhaltliche Themen

Wer sollte beteiligt sein?

Geschäftsführung und/oder Projektleitung, Key-User

7. WORKSHOP

Was passiert?

Der Workshop ist das **Herzstück** der ERP-Evaluierung. Hier werden die zuvor erarbeiteten Anforderungen praktisch mit dem **Standardsystem** abgeglichen. Anbieter zeigen **live**, wie zentrale Geschäftsprozesse umgesetzt werden. Sie geben einen Einblick in Bedienbarkeit, Technik und mögliche Betriebsmodelle. So entsteht ein **realistisches Bild, wie das System im Alltag funktioniert** und welche Anpassungen erforderlich wären.

Wichtig ist, dass die benötigten Anforderungen im Vorfeld **eindeutig definiert und bereitgestellt** werden.

Wichtige Themen:

- Abgleich der funktionalen und prozessualen Anforderungen
- Identifikation von notwendigen Anpassungen im System
- Live-Darstellung typischer Kernprozesse
- Einschätzung der Benutzerfreundlichkeit und Akzeptanz durch Key-User
- Klärung technischer Aspekte
- Diskussion strategischer Anforderungen
- Erste Einblicke in Projektvorgehen und Implementierung

TIPP: STELLEN SIE DIESE FRAGEN!

Gezieltes Nachhaken schützt vor bösen Überraschungen:

- **Entwicklungspotenzial:**
Was macht die Lösung zu einem langfristig tragfähigem ERP?
Fragen Sie nach Innovationsstrategie, Konnektivität und Releasepolitik.
- **Demo & Leistungsversprechen:**
Entspricht das Gezeigte dem Leistungsumfang?
- **Update & Anpassung:**
Fragen Sie, wie das System mit individuellen Anpassungen bei Updates umgeht, wie diese kalkuliert werden und ob Zusatzfunktionen unter Wartung fallen.

8. WORKSHOP- NACHBEREITUNG

Was passiert?

Nach dem Workshop geht es darum, die Ergebnisse strukturiert auszuwerten. Offene Fragen werden geklärt, fehlende Informationen ergänzt und – falls erforderlich – Nachpräsentationen vereinbart. Ziel ist es, ein **vollständiges Bild** zu erhalten, um die Anbieter vergleichbar zu machen.

Wer sollte beteiligt sein?

Geschäftsführung, Projektleitung und Key-User



9. AKTUALISIERUNG DER KOSTEN

Was passiert?

Auf Basis der Ergebnisse aus den Workshops überprüfen die Anbieter die ursprüngliche Preisinformation und passen sie bei Bedarf an. **Neue Erkenntnisse fließen in die Kalkulation ein**, etwa zu Prozessen oder Zusatzanforderungen.

Wer sollte beteiligt sein?

Wird vom Anbieter vorbereitet und an die Geschäftsführung und/oder Projektleitung übermittelt.

TIPP: STELLEN SIE DIESE FRAGEN!

Gezieltes Nachhaken schützt vor bösen Überraschungen:

- **Abhängigkeiten**
Welche versteckten Abhängigkeiten entstehen – bei Geschwindigkeit, Preisgestaltung, Service, Eigenleistung und Know-how?
- **Vertragsmodell & Anbieterstruktur:**
Klären Sie, wie verlässlich Geschäftsmodell, Weiterentwicklung, Vertragstyp und Zuständigkeiten Ihres ERP-Anbieters strukturiert sind.
- **Preise & Wartung:**
Verschaffen Sie sich Transparenz über Wartungskosten, Anpassbarkeit der Lizenzbasis und Preisentwicklungen – auch nach dem Kauf.
- **Lizenzen & Rechtliches**
Prüfen Sie, ob indirekte Nutzung, internationale Anforderungen und nachträgliche Preisänderungen langfristig und in Ihrem Sinne geregelt sind.

10. ENTSCHEIDUNGS- FINDUNG

Was passiert?

Nun steht Ihre **Wahl des passenden Systems** an – und damit eine Entscheidung mit Tragweite. Sie bestimmen den Partner, mit dem Sie die kommenden Jahre Ihren Weg gestalten möchten. Es geht nicht nur um Funktionen und Kosten, sondern um Vertrauen, Verlässlichkeit und Zukunftssicherheit.

Wer sollte beteiligt sein?

Geschäftsführung und Projektleitung, ggf. Fachbereichsleitung

11. SCOPING – FINALE KLÄRUNG

Was passiert?

Ihr ERP-Projekt wird **verbindlich abgesteckt**. Dazu werden alle Projekt- und Vertragsinhalte nochmals besprochen, eindeutig festgelegt und dokumentiert. Das vermeidet spätere Missverständnisse.

Wichtige Themen:

- Klärung: Was ist Projektbestandteil, was nicht?
- Gemeinsames Durchsprechen aller Anforderungen
- Prüfung unbenannter Schnittstellen und Themenfelder
- Definition von Themen, die zunächst nicht umgesetzt werden
- Zusammenfassende Besprechung und Dokumentation der Ergebnisse
- Ggf. Referenzkontakt mit vergleichbaren Unternehmen

Wer sollte beteiligt sein?

Geschäftsführung, Projektleitung



12. FINALES VERTRAGSANGEBOT

Was passiert?

Sie erhalten das **finale Vertragsangebot** und sprechen es mit dem ERP-Anbieter durch. Dabei werden letzte Fragen geklärt und eine verbindliche Grundlage für den Projektstart geschaffen.

Wer sollte beteiligt sein?

Geschäftsführung, Projektleitung, Key User und Fachbereichsleitung

13. VERTRAGS- UNTERZEICHNUNG

Was passiert?

Mit der Unterzeichnung des Vertrags wird die **Entscheidung offiziell besiegelt**. Damit endet die Auswahlphase und es beginnt Ihr gemeinsamer Weg mit dem neuen ERP-Anbieter – mit klarer Basis und dem **Blick nach vorn in die Umsetzung**.

Wer sollte beteiligt sein?

Geschäftsführung und Projektleitung



5 ERFOLGSFAKTOREN BEI DER ERP-AUSWAHL

1. Klare Ziele definieren

Nur wenn feststeht, was mit dem ERP erreicht werden soll – Effizienzsteigerung, Transparenz oder Wachstum – lässt sich die passende Lösung finden.

2. Projektteam frühzeitig aufstellen

Ein interdisziplinäres Team aus Geschäftsführung, IT und Fachbereichen sorgt dafür, dass alle Perspektiven berücksichtigt werden.

3. Realistische Planung

Ein klarer Zeitplan und ausreichende Ressourcen helfen, den Auswahlprozess strukturiert durchzuführen und vermeiden unnötigen Druck.

4. Referenzen prüfen

Erfahrungen vergleichbarer Unternehmen geben wertvolle Einblicke in Einführung, Nutzung und Zusammenarbeit mit dem Anbieter.

5. Langfristige Partnerschaft im Fokus

Prüfen Sie nicht nur das System, sondern auch den Anbieter auf Strategie, Stabilität und Weiterentwicklung – für eine tragfähige Zusammenarbeit.

Wir leben IT-Innovation

Seit über 30 Jahren Pionier der ERP-Branche.

[assecosolutions.com](https://www.assecosolutions.com)

