

Whitepaper

ERP-Expertentalk: Was Sie beim Systemwechsel beachten sollten

7 Insidertipps von Digitalisierungsexperte Tobias
Hertfelder

Was bei der ERP-Auswahl zählt

Früher oder später stellt sich jedes Unternehmen die Frage: Erfüllt unser ERP-System noch unsere Anforderungen? Fördert es die digitale Transformation? Und was, wenn die Antwort Nein lautet? Worauf es dann ankommt, weiß der langjährige ERP-Berater Tobias Hertfelder.

Früher war er erfolgreicher Motocrossfahrer: Tobias Hertfelder kennt sich mit schwierigem Terrain aus und weiß, wie erfolgskritisch die Konzentration aufs Wesentliche ist. Dieses Know-how setzt er heute für seine zweite Karriere als Digitalisierungsexperte und Unternehmer ein. Für mittelständische Unternehmen hat er einige Tipps, worauf sie bei der ERP-Auswahl achten sollten.

1. KLARER FOKUS

Erstaunlich viele Unternehmen starten ein Projekt ohne Zieldefinition. Zentrale Punkte seien dann nicht geklärt, berichtet Hertfelder. Das beginne bei ganz Grundsätzlichem, wie dem Zweck einer Digitalisierungsinitiative: Viele könnten die Frage „Wofür tue ich das alles eigentlich?“ nicht beantworten. Neben der strategischen Ausrichtung sei es auch wichtig, die maßgeblichen Entscheider früh ins Boot zu holen. Sonst drohe die Gefahr, dass wichtige Weichenstellungen oder Veränderungen blockiert würden.

2. PROZESSE ALS AUSGANGSPUNKT

Gleichzeitig empfiehlt der ERP-Experte, zu Beginn nicht „zu viel Wert auf das ERP-System“ zu legen. Denn letztlich bilde die Software nur die festgelegten Prozesse ab. Besser sei es, zunächst klare Abläufe zu definieren und diese dann gegenüber dem ERP-System zu „challen gen“.

3. SIZE MATTERS – AUCH IM ERP-PROJEKT

Ein weiteres Risiko besteht in der Dimensionierung. Hertfelder warnt davor, „den Sprung vom Ist zum Soll zu groß“

zu machen. Auch weil das Tagesgeschäft schon sehr viel Raum und Ressourcen einnimmt, sollten sich gerade Mittelständler „im Sinne der Effizienz lieber auf kleine Bau steine beschränken.“ Wer diese konsequent durchzieht und zu Ende bringt, werde sein ERP-Projekt erfolgreich umsetzen können.

4. REFERENZEN OPTIMAL WÄHLEN

Namhafte ERP-Anbieter, die 25 Jahre und länger am Markt sind, warten in der Regel mit vielen Referenzkunden auf. Interessenten sprechen dann meist mit ein bis drei Unternehmen, die dem eigenen sehr ähnlich sind. Das sei gut, so Hertfelder, aber noch besser sei es, zusätzlich ein oder zwei branchenfremde Betriebe zu besuchen. Damit erschließen sich Mittelständler oft einen zusätzlichen Erfahrungsschatz, von dem sich wertvolle Erkenntnisse ableiten ließen.

5. FUNKTIONALITÄT RICHTIG EINSCHÄTZEN

Was den Funktionsumfang angehe, böten alle führenden ERP-Anbieter quasi die ganze Palette und weitreichende Automatisierungsmöglichkeiten für jeden Unternehmensbereich, unterstreicht Hertfelder. Er empfiehlt daher stärker darauf zu achten, wie einfach oder kompliziert es ist, Abläufe zu automatisieren, sprich, „wenn ich aus einem händischen Prozess einen automatischen machen will“. Zusätzlich rät er, Anbieter auf offene und leicht zu bedienende Schnittstellen mit anderen Systemen abzuklopfen. Und weil selbst kleine Unternehmen heute international agieren, darf auch eine Lösung zur Internationalisierung nicht fehlen.

6. USABILITY, USABILITY, USABILITY

Nicht jede*r Mitarbeiter*in, der*die neu anfängt, kann eine mehrtägige Schulung absolvieren. Neue Arbeits-

kräfte müssen sich schnell integrieren lassen und intuitiv mit der Software zuretkommen. Daher sollten Mittelständler, die ein neues ERP-System suchen, sehr auf eine intuitive Oberfläche achten. Und darauf, ob der Hersteller ihnen Hilfe zur Selbsthilfe anbietet, etwa in Form einer Anwender-Community, deren Mitglieder sich gegenseitig mit Rat und Sparring unterstützen. Sein Hinweis an alle Mittelständler: „mehr auf das Umfeld und auf die Bedienbarkeit ... als strikt auf die Funktion der Software“ achten.

7. SCHON SCHICK REICHT NICHT

Hertfelder warnt zudem davor, ausschließlich auf den aktuellen Leistungsumfang zu schauen: „Wenn man sich ein ERP-System mit dem heutigen Entwicklungsstand anschaut, ist das eine Momentaufnahme und im Endeffekt ein Vergangenheitsbezug“. Viel wichtiger sei die Zukunft in Form einer Roadmap in den Blick zu nehmen. Sie zeigt auf, wie ein Hersteller sein System weiterentwickelt und was ein Unternehmen daraus machen könne. Denn last but not least entscheidet nicht der Status quo, sondern die Zukunftsfähigkeit eines ERP-Systems über den weiteren Erfolg eines Unternehmens.



proALPHA Business Solutions GmbH
Auf dem Immel 8 · 67685 Weilerbach
info@proalpha.com · www.proalpha.com



proalpha.com