



WHITEPAPER

ERP-Trendreport 2020

Univ.-Prof. Dr.-Ing. Norbert Gronau,
Benedict Bender, Clementine Bertheau,
Ludwig Donath
Center for Enterprise Research, Universität Potsdam

Oktober 2020

Der Markt für ERP-Systeme in Deutschland ist sehr komplex und undurchsichtig. Der deutschsprachige ERP-Markt bietet zudem viele Branchenlösungen, welche sich auf die speziellen Bedürfnisse der mittelständischen Unternehmen fokussiert haben (Gronau 2019). Daneben befinden sich weitere Anbieter von ERP-Systemen die auch im globalen Umfeld stark vertreten sind. Prominente Beispiele hierfür sind SAP, Microsoft oder IFS Applications. Die ERP-Wissensdatenbank des CER umfasst derzeit 370 Systeme von 243 Anbietern. Der diesjährige ERP-Trendreport befasst sich neben den übergreifenden Trends mit den Branchen Fertigung, Handel und Dienstleistung.

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	2
Management Summary	3
ERP-Marktbeobachtung	4
Gestaltung der Analyse	4
1. Branchenübergreifend.....	6
2. Verarbeitendes Gewerbe	10
3. Handel	17
4. Professional Services	23
5. Vergleich der Branchen	28

Management Summary

In diesem ERP-Trendreport wurden 1825 ERP-Projekte hinsichtlich ihrer Gründe, Ziele und der Systemauswahlgründe untersucht. Neben der Gesamtmarktuntersuchung geben drei branchenfokussierte Analysen Aufschluss über Trends in den Branchen.

Branchenübergreifend lässt sich erkennen, dass die häufigsten Anlässe für ERP-Projekte die *unzureichende Leistungsfähigkeit der Altsysteme*, eine mangelhafte *Übersichtlichkeit* und das Versagen einer *Geschäftsprozessoptimierung* sind. Die Auswahl der Systeme ist vor allem auf ihre *Architektur*, die *Funktionalität* und die bessere *Übersichtlichkeit der Daten* zurückzuführen.

Im verarbeitenden Gewerbe ist neben der *unzureichenden Leistungsfähigkeit der Altsysteme* das *Firmenwachstum* der meistgenannte Anlass für ein ERP-Projekt. Mithilfe der Projekte werden hier am häufigsten die Ziele der *Geschäftsprozessoptimierung* und der Bereitstellung von *aktuellen Daten* verfolgt. Ausschlaggebend für die Auswahl eines Systems ist in den häufigsten Fällen die bereitgestellte *Funktionalität*, die *Flexibilität und Anpassbarkeit* des Systems. Seit 2014 hat die *Architektur des Systems* hierbei signifikant an Bedeutung gewonnen.

Im Handel sind, wie im verarbeitenden Gewerbe, die *nicht mehr ausreichende Leistungsfähigkeit der Altsysteme* und das *Firmenwachstum* die häufigsten Gründe für die Durchführung eines ERP-Projektes. Weiterhin hat in dieser Branche die Einstellung auf *gestiegene Kundenanforderungen* als Projektgrund stark zugenommen. Durch die Projekte soll vorrangig eine *Optimierung der Geschäftsprozesse* vorangetrieben werden. Die Systeme wurden bis 2014 vor allem wegen ihrer *Funktionalität* und ihrer *Flexibilität* ausgesucht. Seit 2014 sind die Gründe *Architektur des Systems* und *Bedienerfreundlichkeit* wichtiger geworden. In der Dienstleistungsbranche werden ERP-Projekte ebenfalls am häufigsten wegen einer *nicht mehr vorhandener Leistungsfähigkeit der Altsysteme* durchgeführt. Ebenso wichtig ist in dieser Branche der Grund der *schlechten Durchgängigkeit, Integrität und Transparenz*. Die Ziele sind, wie auch in den anderen Branchen meistens die *Optimierung der Geschäftsprozesse*, eine *einheitliche IT-Landschaft* und die Bereitstellung *aktueller Daten*. Die Systeme wurden vor allem wegen ihrer *Funktionalität* und *Flexibilität* ausgesucht. Seit 2014 hat auch in dieser Branche die *Architektur des Systems* entscheidend an Bedeutung gewonnen.

ERP-Marktbeobachtung

Am Center for Enterprise Research der Universität Potsdam wird die Datenbank „ERP Wissen“ gepflegt, in der alle publizierten ERP-Projekte in Deutschland verzeichnet werden. Diese Projekte werden von Wissenschaftlern kontinuierlich um Informationen zu Projektgründen, Projektzielen und Gründen für die Auswahl des zuletzt eingeführten Systems ergänzt. Mit über 1800 Projekten von mehr als 300 Systemen stellt diese Datenbank eine einzigartige Basis für die anwendungsorientierte Forschung dar. Quellen für diese Projekte bilden Pressemitteilungen, Internetrecherche, Anbieterkooperationen, Auswahl- und Ausschreibungsplattformen und Fachzeitschriften. Mit den gesammelten und angereicherten Daten ist es neben den tiefgreifenden Einblicken in die Projekte möglich, den Markterfolg der ERP-Anbieter durch Gegenüberstellung von Neukundengewinnung und Verlust von Bestandskunden im deutschsprachigen ERP-Markt zu messen (Gronau 2018 a). So entsteht über mehrere Jahre hinweg ein gefestigtes Bild der ERP-Szene.

Gestaltung der Analyse

In diesem ERP-Trendreport wurden sowohl der Gesamtmarkt als auch ERP-Einführungsprojekte der einzelner Branchen untersucht. Die Analyse ist in vier Abschnitte aufgeteilt. Der erste Abschnitt befasst sich mit dem Gesamtmarkt. Diese Analyse bezieht 1825 Projekte ein. Der zweite Abschnitt beschäftigt sich mit dem **Verarbeitenden Gewerbe**. Insgesamt wurden hierfür 1163 Projekte untersucht. Im dritten Abschnitt wird der ERP-Markt im **Handel** genauer untersucht, mit 233 Projekten und im vierten die **Professional Services** mit 223 untersuchten ERP-Projekten. In den einzelnen Teilbereichen sind jeweils die wichtigsten Projektgründe, Projektziele und Gründe für die Auswahl eines bestimmten Systems aufgeführt.

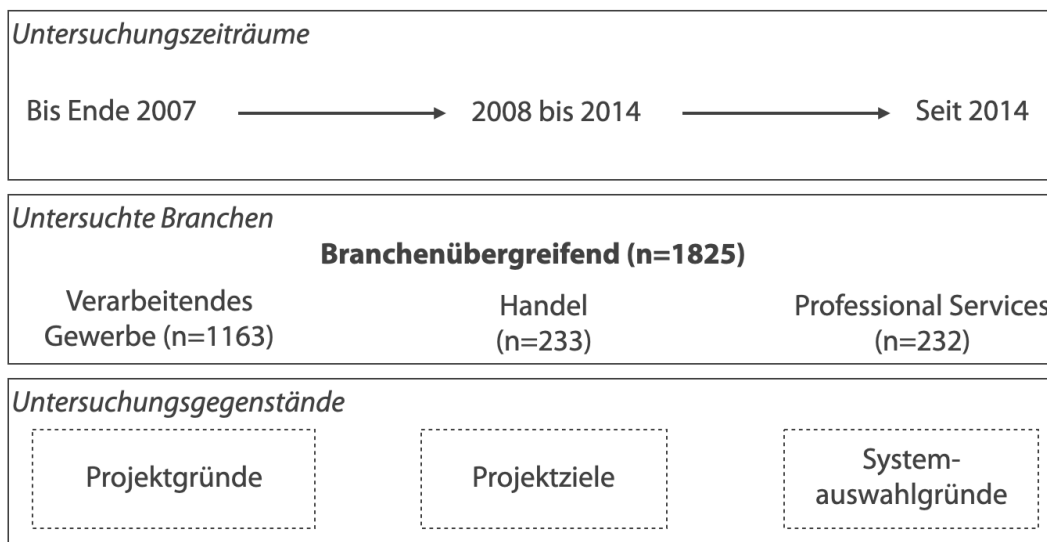


Bild 1: Gestaltung der Analyse

Um Trends ableiten zu können, werden unterschiedliche Zeiträume untersucht. Die drei Zeiträume betreffen: Projekte *bis Ende 2007*, Projekte *von 2008 bis 2013* und Projekte *seit 2014*. Dies erlaubt es zeitliche Trends in den jeweiligen Untersuchungsgegenständen abzuleiten. Abschließend ist ein Vergleich der häufigsten Projektgründe, Projektziele und Systemauswahlgründe, über die verschiedenen Branchen vorgenommen worden.

Die Projekte in der ERP-Wissen Datenbank enthalten auch Informationen zu der Projektgröße, wodurch sich eine Verteilung der Projektgröße, nach Nutzeranzahl feststellen lässt. Die analysierten Projekte verteilen sich wie in Bild 2 erkennbar.

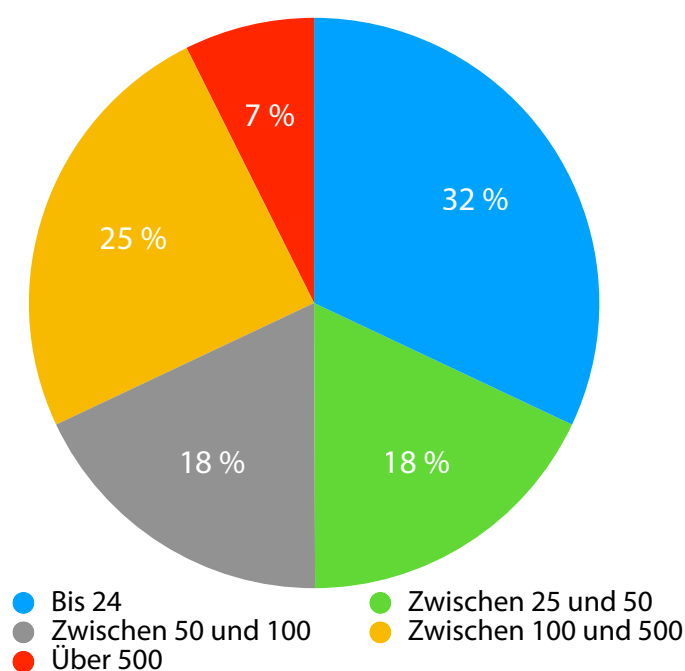


Bild 2: Projektgrößenverteilung nach Nutzeranzahl

1. Branchenübergreifend

In diesem Abschnitt sind alle 1825 Projekte unabhängig von ihrer Brancheneinteilung hinsichtlich der angegebenen Projektgründe, Projektziele und Systemauswahlgründe untersucht worden.

1.1. Projektgründe für ERP-Projekte

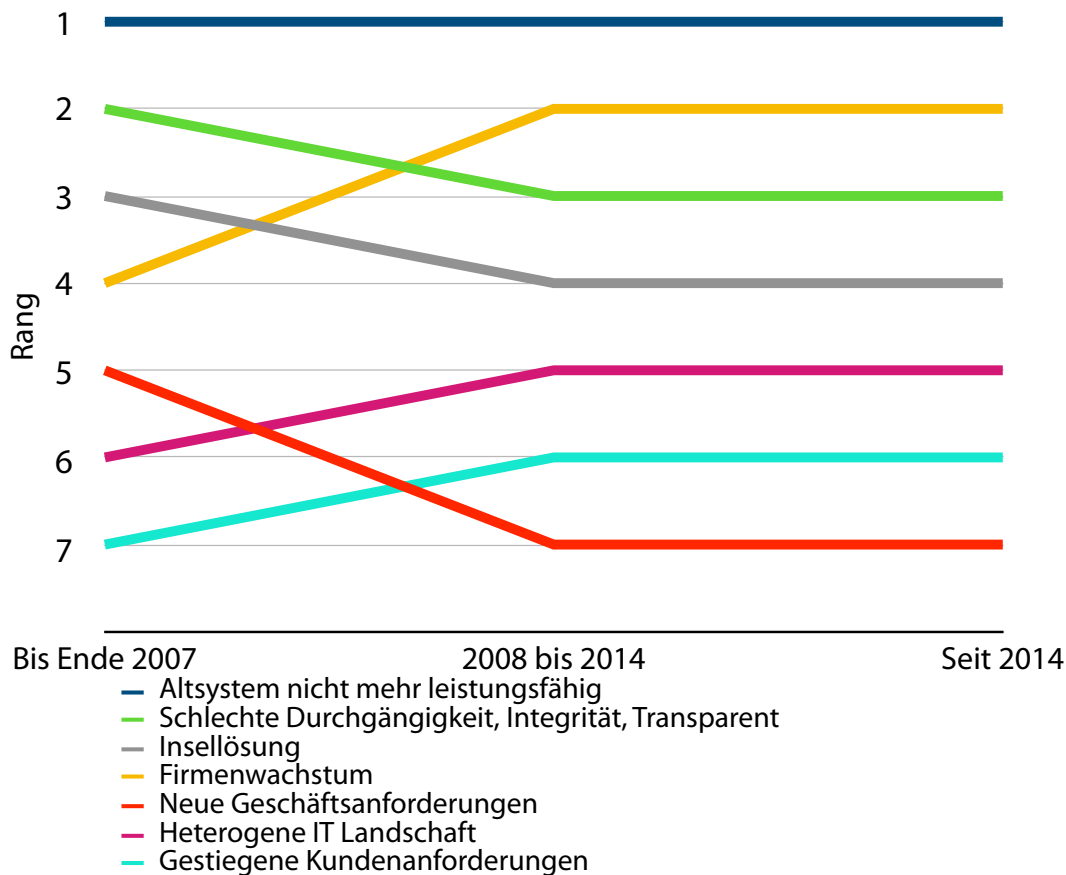


Bild 3: Projektgründe für ERP-Projekte

Den stärksten Anstieg von der ersten zur zweiten Periode hat der Projektgrund Firmenwachstum zu verzeichnen. Immer mehr Unternehmen stellten fest, dass ihre bisher genutzten Arbeitshilfen, also Officeprodukte, Small Office and Home Office Lösungen oder Handwerkerlösungen, nicht mehr ausreichten, um die Geschäftsprozesse professionell abbilden zu können. Im Vergleich dazu wurden im Zeitvergleich die Erhöhung der Transparenz im Unternehmen und der Abbau von Insellösungen weniger wichtig, sie sanken jeweils um einen Platz.

Mit dem Firmenwachstum einher ging als Projektgrund die Verringerung der Heterogenität der Applikationslandschaft und neue Anforderungen von Seiten der Kunden einher. Neue Geschäftsanforderungen hingegen nehmen aktuell nur den siebten und letzten Platz der Rangliste der häufigsten Projektgründe ein.

1.2. Projektziele für ERP-Projekte

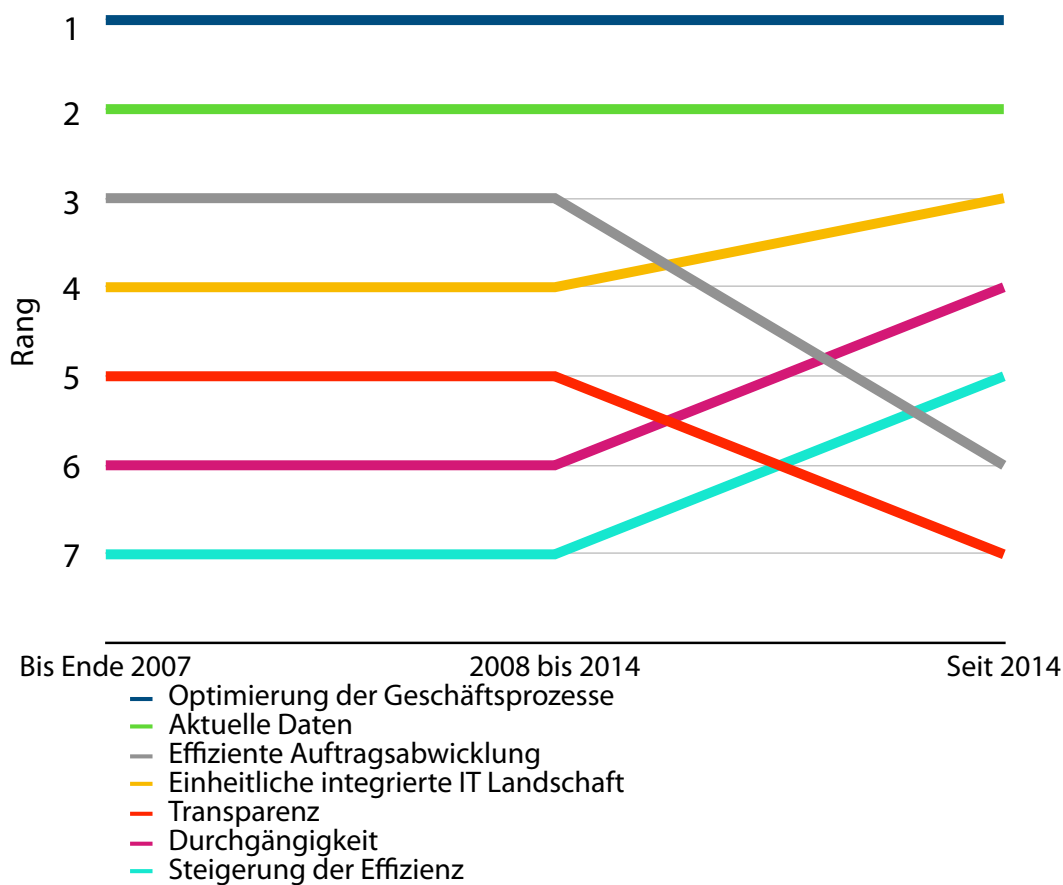


Bild 4: Projektziele für ERP-Projekte

Bei den Projektzielen sind deutliche Bewegungen zwischen der mittleren und der jüngsten Betrachtungsperiode zu erkennen. Auch hier gibt es Konstanten. Die Optimierung der Geschäftsprozesse sowie der Wunsch nach aktuellen Daten stehen seit jeher an der Spitze der Projektziele der Unternehmen, branchenübergreifend betrachtet.

Die Effizienz der Auftragsabwicklung, die im ersten Betrachtungszeitraum noch den dritten Rang belegte, ist nunmehr bis auf Platz 6 abgerutscht! Offenbar haben die Unternehmen durch andere Maßnahmen der Geschäftsprozessoptimierung die Auftragsabwicklung verbessern können. Dieser Effekt lässt sich vor allem in der Branche des Verarbeitenden Gewerbes und in der Dienstleistungsbranche beobachten.

Durchgängigkeit der Abläufe und gestiegene Effizienz im Umgang mit der unternehmenseigenen IT wurden jeweils um zwei Plätze wichtiger, während das zuvor noch fünftplatzierte Projektziel Transparenz nunmehr auf dem letzten Rangplatz unserer Untersuchung angekommen ist.

1.3. Systemauswahlgründe für ERP-Projekte

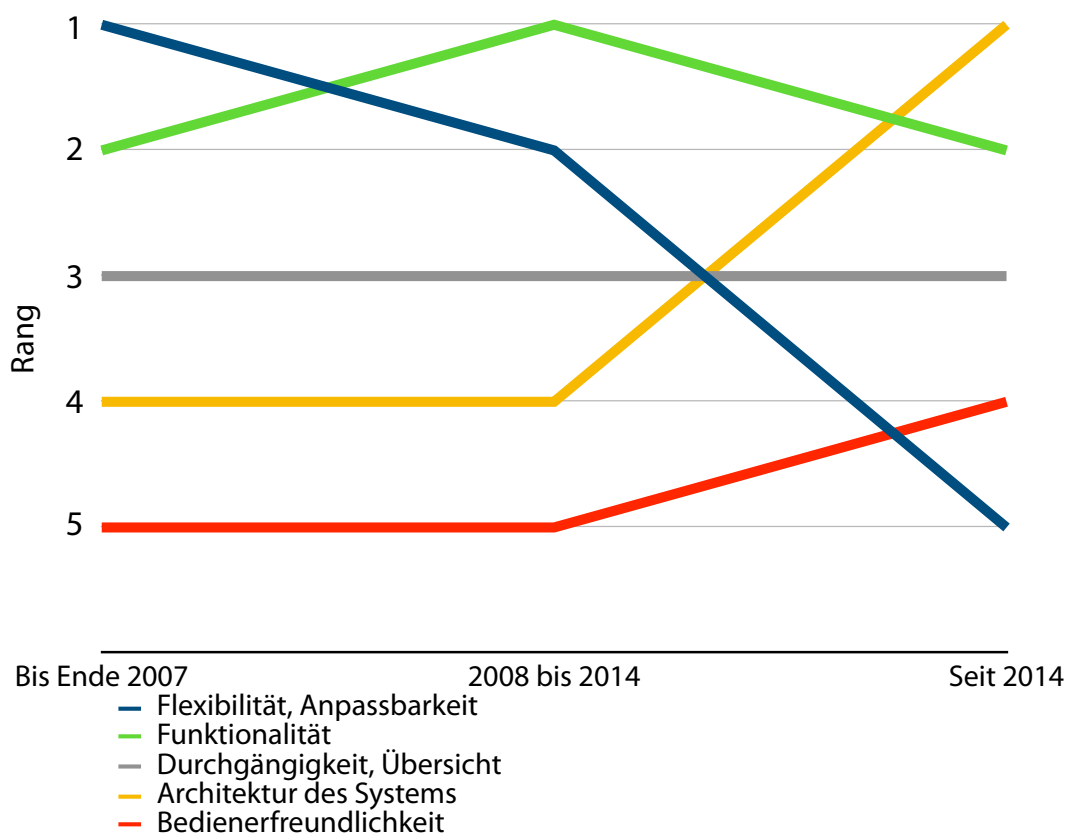


Bild 5: Systemauswahlgründe für ERP-Projekte

Besonders spannend für die meist mittelständisch geprägten ERP-Anbieter sind die Gründe des potenziellen Neukunden, ein bestimmtes ERP-System auszuwählen. Die gesamte Vertriebskommunikation der Anbieter sollte sich an diesen Auswahlgründen ausrichten, um nicht nach einem mühevollen Vertriebsprozess am Ende mit einem undankbaren zweiten Platz dazustehen. Zu Beginn unserer Untersuchungen stand der Wunsch der Kunden nach Flexibilität und Anpassbarkeit im Vordergrund. Dieser Wunsch ist inzwischen auf den fünften Rang abgerutscht.

Ausgesprochen interessant ist es, dass nunmehr die Architektur des neuen ERP-Systems der wichtigste Auswahlgrund darstellt. Aus unserer Sicht ist das absolut verständlich. Die Unternehmen wissen inzwischen, dass eine ERP-Entscheidung eine sehr langfristige Bindungswirkung hat. Nur geeignete Systemarchitekturen, die sich z.B. durch ein hohes Maß an Wandlungsfähigkeit auszeichnen, kommen dafür infrage. Insbesondere Anbieter mit einer älteren oder gar veralteten Systemarchitektur müssen hier sehr aufpassen, nicht ins Hintertreffen zu geraten.

Traditionell spielt die Funktionalität eines ERP-Systems für dessen Erfolg im Wettbewerb eine sehr starke Rolle. Nachdem die Funktionalität schon im ersten Betrachtungszeitraum nur auf Rang 2 genannt wurde, so hat sich dieses Ereignis

nis für den jüngsten Betrachtungszeitraum wiederholt. Wieder unterlag die Funktionalität einem technischen Kriterium, diesmal der Architektur des ERP-Systems. Das hat auch Auswirkungen auf den Auswahlprozess. Rein auf die Funktionalität der Systeme konzentrierte Auswahlprozesse gehen möglicherweise am Bedarf der Anwender vorbei.

1.4. Branchenübergreifende Zusammenfassung

Zusammenfassend lässt sich erkennen, dass der allgemeine ERP-Markt durch den sehr breiten Funktionsumfang und die Vielzahl der Anbieter, die sich auf sehr viele verschiedenen Branchen spezialisieren, sehr unübersichtlich ist. Es gibt sehr viele verschiedene Anforderungen an diese Systeme. Diese reichen von dem Umgang mit der Globalisierung und der Digitalisierung, bis hin zu sehr spezifischen Forderungen, wie die Anbindung bestimmter Spezialsysteme. Branchenübergreifend werden die meisten Projekte aufgrund eines *nicht mehr leistungsfähigen Altsystems* durchgeführt. Viele weitere Projekte wurden aufgrund von *Firmenwachstum, schlechter Durchgängigkeit, Integrität und Transparenz* durchgeführt. Weiterhin wurden seit 2008 vermehrt auch Projekte wegen einer *heterogenen IT Landschaft* und aufgrund *gestiegene Kundenanforderungen* durchgeführt.

Es ist klar erkennbar, dass übergreifend das Ziel einer *Optimierung der Geschäftsprozesse* die erste Priorität hat, dicht gefolgt von einer höheren *Aktualität der Daten*. Über alle Branchen scheinen die Systemhersteller eine sehr viel *effizientere Auftragsabwicklung* erreicht zu haben, da dieser Grund von Rang 3 auf Rang 5 fiel.

Über den gesamten Zeitraum ist die *Funktionalität* als Systemauswahlgrund sehr wichtig gewesen. Seit 2014 wurde diese von der *Architektur des Systems* überholt. *Flexibilität und Anpassbarkeit* der Systeme war bis Ende 2007 noch der wichtigste Grund, liegt nun seit 2014 aber auf Platz 5, woraus sich schlussfolgern lässt, dass nunmehr eher Standardlösungen gefertigt werden und die Anpassungen in anderen Systemen vorgenommen werden.

2. Verarbeitendes Gewerbe

Der Begriff Verarbeitendes Gewerbe fasst Wirtschaftszweige zusammen, die Rohstoffe und Zwischenprodukte unter dem Einsatz von Arbeitskräften und Maschinen, Werkzeugen, chemischer oder biologischer Verarbeitung be- oder verarbeiten, um Endprodukte zur Verwendung oder zum Verkauf herzustellen. Der Begriff kann sich auf eine Reihe menschlicher Aktivitäten vom Handwerk bis zur Hochtechnologie beziehen, wird jedoch häufig auf die Fertigung angewandt, bei der Rohstoffe aus der Primärindustrie in großem Maßstab in Fertigerzeugnisse umgewandelt werden.

Solche Fertigerzeugnisse werden an Unternehmen zur Herstellung komplexerer Produkte wie Flugzeuge oder Kraftfahrzeuge verkauft oder an Endbenutzer und Verbraucher vertrieben.

Diese Branche steht vor den Herausforderungen der Globalisierung, der Variantenvielfalt und immer kürzerer Produktlebenszyklen. Die Steigerung der Transparenz und Optimierung der Geschäftsprozesse sind für jedes Unternehmen, das sich im globalen Wettbewerb etablieren will, von entscheidender Bedeutung. Jeder Schritt im Fertigungsprozess kann die Rentabilität erheblich beeinflussen. ERP-Systeme spielen hier eine Schlüsselrolle. Sie bieten fertigungsspezifische Funktionen zur Rationalisierung und Automatisierung von Kerngeschäfts- und Fertigungsprozessen. Zudem verwalten moderne ERP-Systeme dieselben Daten, die auch für die Ausführung alltäglicher Geschäftsprozesse und Anwendungen verwendet werden, so dass ERP-Systeme als ganzheitliche Geschäftsverwaltungsplattform angesehen werden können. Sie ermitteln und planen den Ressourcenbedarf eines Unternehmens, beschleunigen die Entscheidungsfindung und senken die Verwaltungskosten. Weiterhin bieten sie dem verarbeitenden Gewerbe einen Zugang zu allen betrieblichen und finanziellen Informationen, optimieren die Lieferkette mit verbesserter Bestandsübersicht sowie Lager- und Transportverwaltungstools und steigern die Kundenzufriedenheit, indem sie eine zentrale Quelle für Angebots- und Nachfrageinformationen zur Verfügung stellen.

2.1. Verarbeitendes Gewerbe: Die Projektgründe

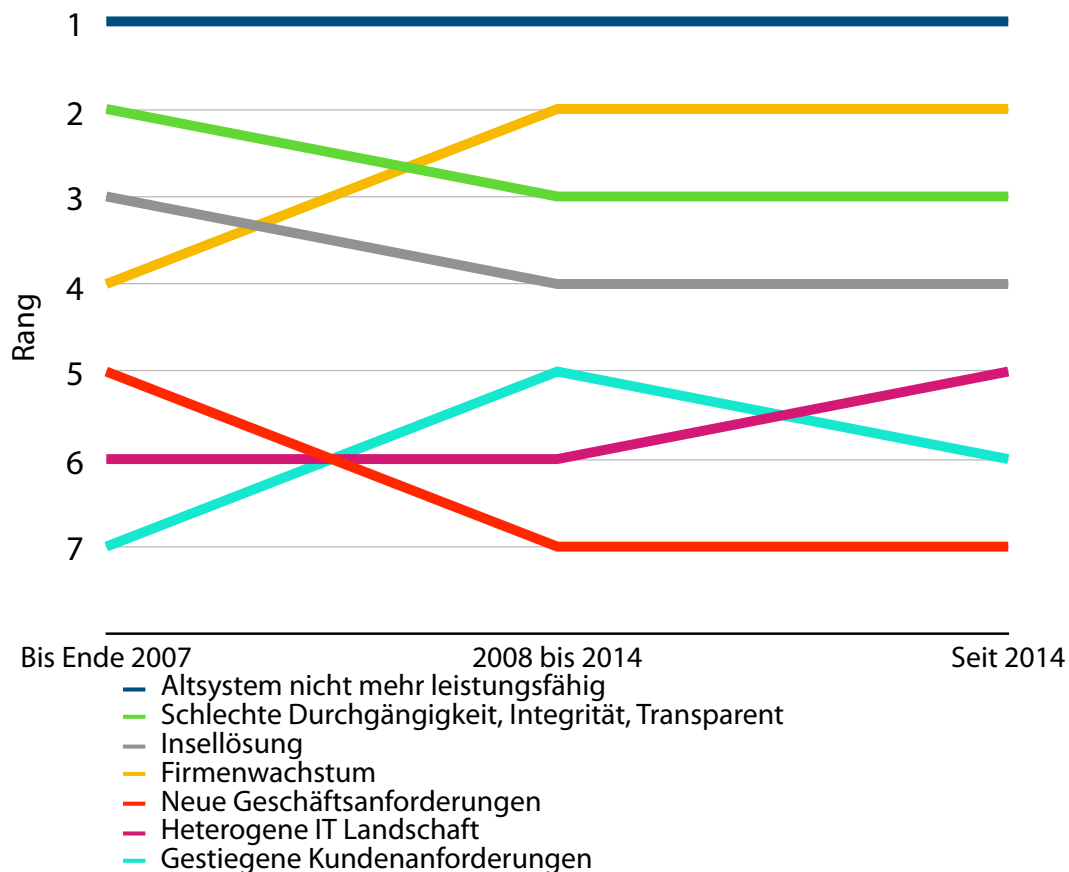


Bild 6: Verarbeitendes Gewerbe: Die Projektgründe

ERP-Systeme dienen zur Verwaltung von internen und externen Ressourcen in einem Unternehmen. Die spezifischen Gründe, warum Unternehmen in diese Technologie investieren, sind unterschiedlich. Bild 5 stellt die Entwicklung der Projektgründe für die Einführung eines ERP-Systems im Verarbeitenden Gewerbe dar.

Der Projektgrund der *abnehmenden Leistungsfähigkeit von Altsystemen* ist seit dem Beginn der Untersuchung ungeschlagener Vorreiter. ERP-Lösungen helfen Unternehmen dabei, große Datenmengen für zeitnahe und präzise Entscheidungen zu verarbeiten. Mit dem Fortschritt in der Informatik erfüllen Altsysteme die genannten Punkte nicht, da sie nicht mehr leistungsfähig genug sind, um den sich ändernden Geschäftsanforderungen gerecht zu werden. Während die Implementierung eines neuen ERP-Systems mit beträchtlichen Kosten verbunden sein kann, gehen mit der Aufrechterhaltung von Altsystemen Wettbewerbsnachteile und Beeinträchtigungen der Geschäftsprozesse einher. Weiterhin kann der Betrieb von Altsystemen mit hohen Kosten (zum Beispiel durch höhere Wartungskosten), einer schwierigeren Integrationsfähigkeit mit anderen Systemen, der schwierigeren Skalierbarkeit und der fehlenden Transparenz der Systeme verbunden sein.

Neben dem Aspekt der abnehmenden Leistungsfähigkeit von Altsystemen spielen die schlechte Durchgängigkeit, Integrität und Übersichtlichkeit der Informationen in Unternehmen eine große Rolle bei der Entscheidung zur Einführung eines neuen ERP-Systems. Dieser Projektgrund wurde zwischen 2008 und 2014 zwar vom von *Firmenwachstum* überholt, spielt jedoch immer noch eine wichtige Rolle bei der Entscheidung zu einem ERP-Projekt. Unternehmen, die sich bei der Organisation von Daten und Aufgaben weiterhin auf provisorische Tabellen oder handschriftlich verfasste Notizen verlassen, sind im Nachteil, wenn es darum geht, langfristige Erkenntnisse zu sammeln, zukunftsorientiert zu handeln oder Prognosen zu stellen. Daten, die mit diesen Methoden gepflegt werden, lassen sich nicht ohne weiteres analysieren oder konsolidieren, was zum Informationsverlust führen kann. ERP fasst all diese Daten zusammen und ermöglicht allen Mitarbeitern einen Zugriff auf die gleichen Informationen. Auswertungstools und benutzerfreundliche Anwendungen zum Informationsmanagement bieten Mitarbeitern einen transparenten Überblick über vorhandene Daten und Informationen, welche beliebig gefiltert und individuell auf den Nutzer angepasst werden können.

Weitere Gründe zur Einführung von ERP-Systemen sind gestiegene Kundenanforderungen, neue Geschäftsanforderungen, die Nachfrage nach integrierten Systemen, die verschiedene kleinere Insellösungen ersetzen, und ein rasches Firmenwachstum. Stark wachsende Unternehmen müssen mit Systemen arbeiten, die flexibel und anpassungsfähig genug sind, um den sich ändernden Anforderungen gerecht zu werden. Diese bieten zahlreiche Vorteile, darunter die Fähigkeit zur Anpassung an die Entwicklung des Unternehmens und flexible Optionen für den Fall, dass das Wachstum zum Stillstand kommt oder der Ressourcenbedarf des Unternehmens im Laufe des Jahres schwankt.

2.2. Verarbeitendes Gewerbe: Die Projektziele

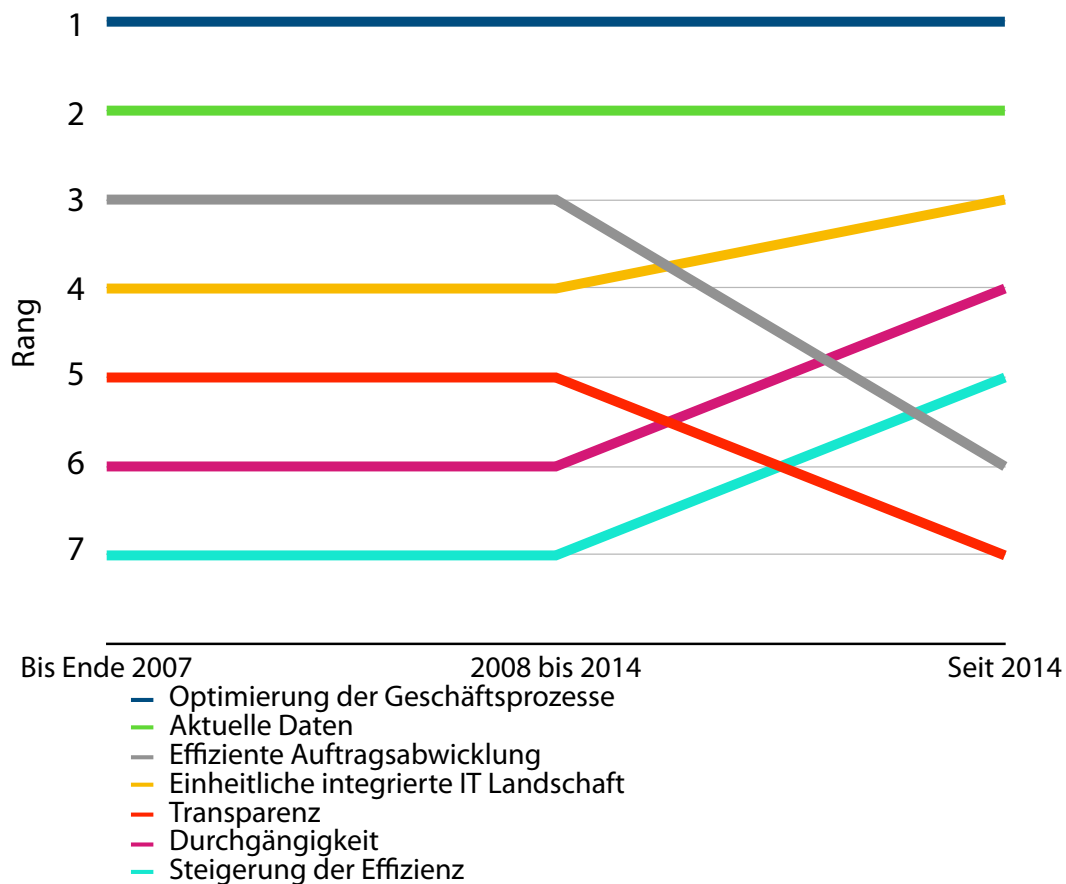


Bild 7: Verarbeitendes Gewerbe: Die Projektziele

Viele Unternehmen implementieren neue ERP-Systeme hauptsächlich, um ihre *Geschäftsprozesse zu optimieren*. Die ERP-Systeme tragen zur Optimierung der geschäftlichen Leistung eines Unternehmens bei, indem sie eine effiziente Ressourcenplanung bieten und die Produktivität erhöhen. Dies geschieht mithilfe von Workflows, die Geschäftsprozesse rationalisieren, die Leistung der Mitarbeiter sorgfältig verfolgen und die Ergebnisse analysieren. Auf diese Weise erhalten Geschäftsführer, Kunden und Lieferanten eine Datentransparenz, die zur Verbesserung der Beziehungen in allen Aspekten des Unternehmens beitragen kann. Ein ebenso wichtiges Ziel für kleine und große Fertigungsunternehmen ist die Verfolgung der Lieferkettenaktivitäten vom Einkauf der Rohmaterialien und Vorposten, über die Verarbeitung bis hin zum endgültigen Versand des fertigen Produkts an die Kunden. Die *Durchgängigkeit* als Projektziel konnte bis 2014 um zwei Plätze aufsteigen und landet auf Platz 4. Die integrierte Sicht auf die Unternehmensdaten kann den Informationsaustausch und die Zusammenarbeit über Funktions- und Unternehmensgrenzen hinweg verbessern.

Ähnlich wie das Projektziel der Durchgängigkeit stieg das Ziel *Steigerung der Effizienz* um zwei Plätze auf. Gleiches gilt für das Projektziel der Einrichtung einer vollständig *integrierten IT-Landschaft*. Ein integriertes ERP-System aggregiert alle Daten, rationalisiert verschiedene Funktionen und verringert die Not-

wendigkeit, mehrere Datenbestände und separate Berichtssysteme zu unterhalten. Die Rationalisierung verschiedener Fertigungsfunktionen verringert zudem die Häufigkeit von Produktionsverzögerungen, da das Management Reaktionen darauf nahezu in Echtzeit vornehmen kann. Moderne ERP-Systeme helfen dem Unternehmen dabei, rechtzeitig auf Engpässe zu reagieren und ermöglichen die Verwaltung und Automatisierung von Geschäftsprozessen im gesamten Unternehmen. Die bereitgestellten Echtzeitinformationen in diesen Systemen vereinfachen die Datenerfassung, Analyse und Berichterstattung, wodurch die Entscheidungsfindung optimiert wird.

Weiterhin ist die Rolle von ERP-Daten in der Auftragsabwicklung und im Lieferantenmanagement enorm wichtig, sowohl für kleine als auch für große Unternehmen. Sie ermöglicht dem Unternehmen eine nahtlose Abwicklung von Aufträgen und die Verwaltung aller Auftragsbeteiligten. Hier ist jedoch ein starker Abfall um vier Plätze erkennbar. Ein ähnlich starker Abfall (um zwei Plätze auf Rang 7) gilt für das Projektziel *Transparenz*.

2.3. Verarbeitendes Gewerbe: Die Systemauswahlgründe

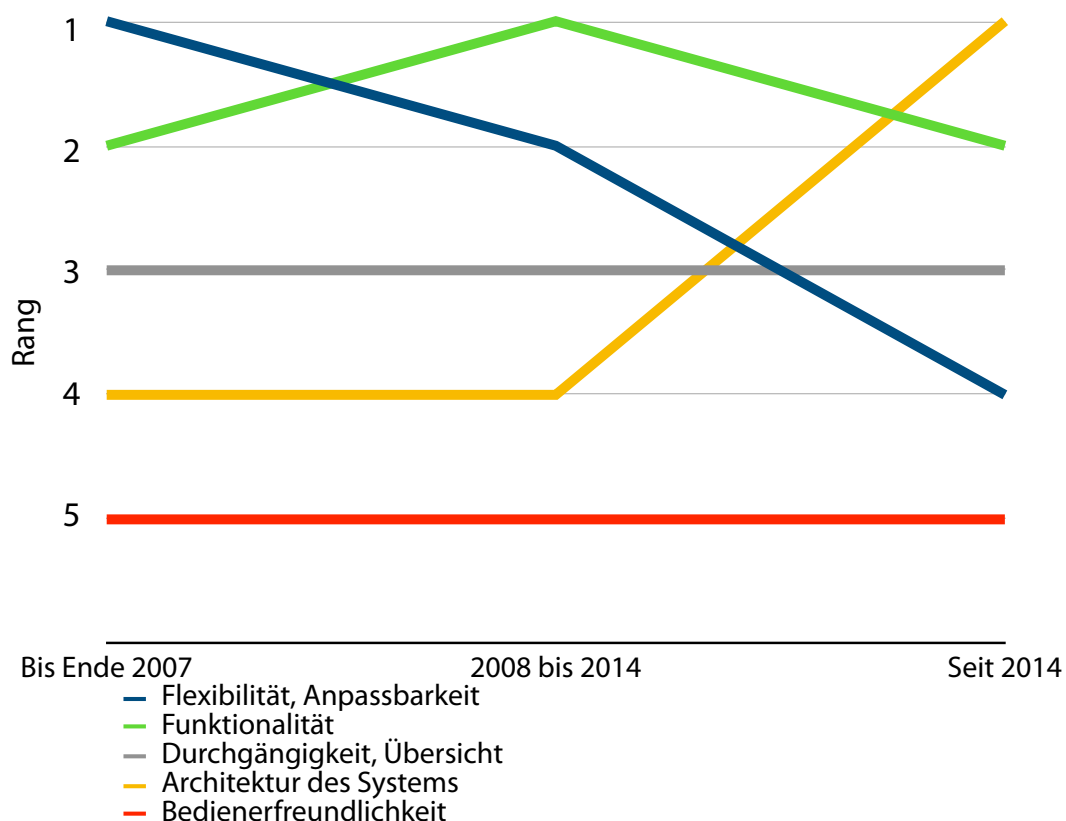


Bild 8: Verarbeitendes Gewerbe: Die Systemauswahlgründe

Der Markt bietet eine Vielzahl von ERP-Angeboten. Dabei wird grundsätzlich die gleiche Grundfunktionalität geboten, während sich die Funktionen und spezifischen Abläufe unterscheiden. Die zahlreichen ERP-Optionen auf dem heutigen Markt erschweren die Auswahl eines Systems für das eigene Unternehmen. Da es sich bei ERP-Projekten, um transformative Geschäftsinitiativen handeln sollte, die dem Unternehmen entscheidende Wettbewerbsvorteile verschaffen, darf die Entscheidung nicht leichtfertig oder mit unvollständigen Informationen getroffen werden.

Worauf Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes bei der Auswahl achten, lässt sich in Bild 8 erkennen.

Von Platz 1 auf Platz 4 abgestiegen ist der *Wunsch nach einer flexiblen und anpassbaren ERP-Lösung*. Ein flexibles ERP-System muss in der Lage sein, verschiedene Sprachen, Währungen und Buchhaltungsstandards in einem System zu handhaben, mehrere Unternehmensstandorte zu verwalten, aufwandsarm implementiert zu werden und nahtlos aktualisiert werden zu können. Dies macht Flexibilität zu einem Muss, für die Produktentwicklung und -wartung sowie die Unterstützung einer umfassenden Verwaltung und Kontrolle der Daten. Jedoch spielt der Aspekt der *Funktionalität* der ERP-Softwareprodukte und Dienstleistungen eine wichtigere Rolle für Unternehmen im ERP-Auswahlverfahren. Um die beste funktionale Anpassung zu finden, müssen die Anforderungen ermittelt und die ERP-Software evaluiert werden (Gronau 2016).

Die meisten ERP-Lösungen konzentrieren sich hauptsächlich auf den funktionalen Teil zur Befriedigung von Geschäftsbedürfnissen. Die Auswahl eines ERP-Systems, das in einer Funktion ausgezeichnet ist, jedoch in anderen Bereichen schwach ist, kann schwerwiegende Konsequenzen für das Geschäft haben. Der Systemauswahlgrund *Architektur des Systems* nimmt zwischen 2008 und 2014 zu und steigt von Platz 4 auf Platz 1 auf. Er beschreibt die Art und Weise, wie Komponenten eingebaut werden, die Reihenfolge, in der sie angeordnet werden, und den Mechanismus der Interaktionen zwischen ihnen. Die architektonische Unterstützung der Skalierbarkeit und Flexibilität muss im ursprünglichen Bauplan des Systems berücksichtigt werden.

Durchgängigkeit und Übersicht wurden oft als Projektziele genannt und befinden sich in Bild 8 der häufigsten Systemauswahlgründe durchgehend auf Platz 3.

Es gibt immer noch viele ERP-Systeme, die nicht auf den Endnutzer ausgerichtet sind. Sie sind veraltet und erfordern oft mehrere Eingabe- und Datenmasken, um Informationen zu verarbeiten. Eine schlechte Benutzungsoberfläche kann negative Auswirkungen auf den Kauf, und die Nutzung von ERP-Lösungen und die Akzeptanz durch den Endnutzer haben. In einigen Fällen veranlassen schlechte und übermäßig komplexe Benutzungsoberflächen die Anwender dazu, wieder auf Workarounds und manuelle Prozesse zurückzugre-

ifen. Die Bedienerfreundlichkeit als Systemauswahlgrund verbleibt im Laufe der Jahre unverändert auf Platz 5.

2.4. Verarbeitendes Gewerbe: Zusammenfassung

Die Branche des verarbeitenden Gewerbes steht den Herausforderungen der Globalisierung, der Variantenvielfalt und immer kürzere Produktlebenszyklen gegenüber. Die Effizienz der Prozesse, deren Abbildung und die Überprüfbarkeit der Ergebnisse stellen somit die essenzielle Grundlage für die Behauptung im Markt dar.

Zusammenfassend ist zu erkennen, dass der Hauptgrund für ERP-Projekte seit mehr als 15 Jahren die *unzureichende Leistungsfähigkeit* vorhandener Altsysteme ist. Dies ist ein Ausdruck der sich ständig weiterentwickelnden Branche und der hiermit einhergehenden sich vergrößernden Ansprüche an die Unternehmung und das System. Hierin liegen ebenfalls die Gründe *schlechte Durchgängigkeit, Integrität und Transparenz* und *Insellösungen* begründet. Systeme müssen flexibel anpassbar sein und Weiterentwicklungen der Branche unterstützen, wie sich auch durch den auf Platz 2 rangierenden Punkt *Firmenwachstum* erkennen lässt.

ERP-Systeme ermöglichen durch die zentrale und zeitgemäße Bereitstellung der wichtigsten Informationen des Unternehmens eine neue Sichtweise auf die innerbetrieblichen Prozesse, wodurch sich diese anpassen, verbessern und kontrollieren lassen. Der Wunsch nach der Möglichkeit, datengetriebene Entscheidungen mit einem ERP-System zu treffen, beschreibt die wichtigsten durch ein Projekt verfolgten Ziele einer ERP-System-Einführung. Neben dem Optimierungskalkül und der Aktualität der Daten sind in jüngster Vergangenheit auch der Wunsch nach einer *einheitlichen integrierten IT-Landschaft*, *Durchgängigkeit* und einer *Steigerung der Effizienz* wichtiger geworden. Die Gründe für die Entscheidung für ein bestimmtes ERP-System unterlagen in dem Beobachtungszeitraum einigen Schwankungen. Dennoch ist klar zu erkennen, dass heutzutage die *Architektur des Systems* und damit einhergehend die Bereitstellung von Schnittstellen und die Modernität essenziell sind. Weiterhin ist es entscheidend, dass ERP-Systeme alle notwendigen Funktionen abdecken, sie sich auf die Unternehmung anpassen lassen und eine Übersicht bieten. Stetig wichtig ist neben den technischen Aspekten auch die *Bedienerfreundlichkeit*.

3. Handel

Die Handelsbranche in Deutschland - B2B- und B2C-Geschäftsmodelle gleichermaßen - ist im stetigen Wandel und besonderen Herausforderungen ausgesetzt. Der Handel zeichnet sich schon immer durch großen Wettbewerb und kleine Margen aus. Nun hat insbesondere der Einzelhandel durch die voranschreitende Digitalisierung und das global wachsende Onlineversandgeschäft schwere Disruptionen erlebt. Mit der Digitalisierung sind neue Kundenanforderungen entstanden, die vor allem die Durchlaufzeiten in jeglicher Hinsicht beschleunigen. Der Bestellprozess soll möglichst reibungslos verlaufen, eine unmittelbare Auftragsbearbeitung wird erwartet. Sowohl Produkte als auch Produktinformationen wie Preise oder verfügbare Mengen sollen immer und überall verfügbar sein. Außerdem werden sehr kurze Lieferzeiten und eine hohe Zuverlässigkeit bei der Zustellung erwartet. Hinzu kommen verkürzte Produktzyklen und Individualisierung, wodurch insbesondere die Absatzplanung und Bestandsführung erschwert werden.

Funktionsfähige und zeitgemäße ERP-Systeme sind bei der Begegnung der Herausforderungen essentiell für Handelsorganisationen, da darüber eine effiziente Verarbeitung von Kunden- und Verkaufsdaten prozessübergreifend gewährleistet werden kann. ERP-Systeme für den Handel müssen sowohl Beschaffung, Logistik, Verkauf sowie administrative Geschäftsabläufe abdecken. Besondere Anforderungen an ERP-Systeme ergeben sich durch zuweilen komplexe kundenspezifische Preiskalkulationen, Rahmenverträge, Anforderungen, die mit dem Import und Export von Waren einhergehen und beispielsweise auch Lieferantenüberprüfungen. Viele Handelsunternehmen bieten auch Konfektionierungen an, die Bestellprozesse auslösen, die wiederum im System abgebildet werden müssen. Lieferkettenübergreifende Prozesse vom Hersteller bis hin zum Kunden müssen durch ERP-Systeme optimal abgebildet werden, denn die (digitale) Zusammenarbeit mit einer Vielzahl an Lieferanten und Speditionen ist wettbewerbskritisch. Die wechselnden Produktportfolios der Hersteller wirken sich zudem auch besonders auf das Stammdatenmanagement aus. ERP-Systeme im Handel müssen umfassende Funktionen für die Artikel- und Variantenverwaltung anbieten.

Sofern die Datenbasis im ERP-System gut ist, können durch Auswertungen zusätzliche wertschöpfende Angebote wie Up- und Cross-Selling erbracht werden. Durch eine transparente Datenlage kann außerdem frühzeitig erkannt werden, welche Produkte sich schlecht verkaufen lassen und welche Rabattieroptionen erfolgen sollten. Schließlich soll ein ERP-System im Handel den Außen- und Innendienst bestmöglich unterstützen. Die Mitarbeiter sollten ohne Zeitverlust die richtigen Informationen finden, um dem Kunden schneller als

der Wettbewerb die gewünschten Produkte anbieten zu können. Dafür müssen in manchen Fällen auch Apps angebunden werden, die eine mobile Auftragsbearbeitung beim Kunden ermöglichen. Mit entsprechender ERP-Software kann auch manuelle Routinearbeit von Mitarbeitern automatisiert werden, damit diese mehr Zeit für komplexere Vertriebsaufgaben haben.

Diese Entwicklungen spiegeln sich auch in den Ergebnissen des ERP-Trendreports des Center for Enterprise Research für den Handel wieder.

3.1. Handel: Die Projektgründe

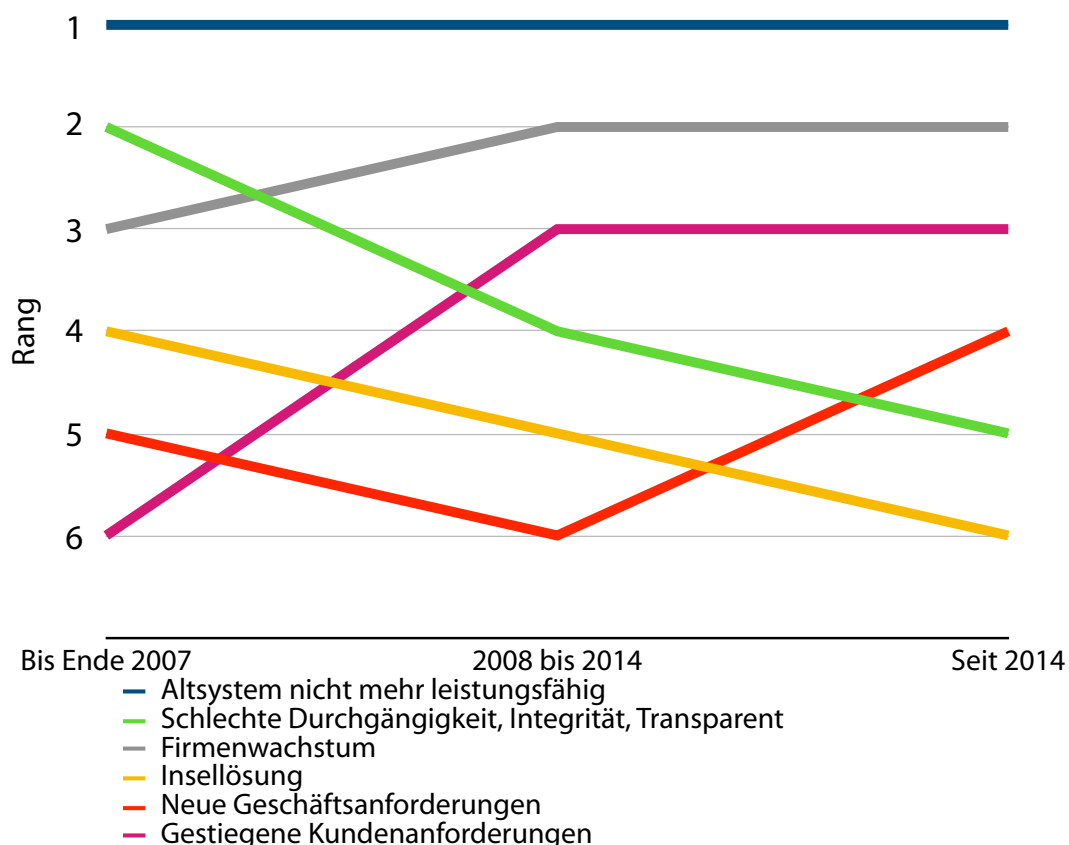


Bild 9: Handel: Die Projektgründe

Die Rangfolge der Projektgründe hat sich im Handel zwischen Rang 2 und 6 im Laufe der Zeit verändert. Unverändert über alle drei Perioden hinweg hat sich der Beweggrund, dass das *Altsystem nicht mehr leistungsfähig ist*, auf dem ersten Rang gehalten. Das sagt viel über die Systeme aus, die in Vergangenheit und heute für den Handel angeboten werden. Die steigenden Anforderungen in der Branche werden durch die Systeme nicht bedient, was schließlich zu Systemwechseln führt. Auf Rang 2 hält sich seit 2008 der Projektgrund *Firmenwachstum*, was darauf schließen lässt, dass sich die Systeme nicht sinnvoll skalieren lassen, wenn neue Standorte hinzukommen und die Anzahl an Mitarbeitern steigt. Ein besonders deutliche Entwicklung zeigt sich bei der Platzierung der *gestiegenen Kundenanforderungen*. Dieser Beweggrund war bis

Ende 2007 noch auf Rang 6 und ist nun über die letzten zwei Perioden konstant auf Rang 3 platziert. Eine ähnliche Veränderung, allerdings in die gegensätzliche Richtung von Rang 2 in der Periode bis Ende 2007 auf Rang 4 in der Periode seit 2014, zeigt sich beim Projektgrund, der *schlechte Durchgängigkeit, Integrität und Transparenz* umfasst. Durch heutige Möglichkeiten, eine hohe Anzahl Daten in unterschiedlichen Systemen zu sammeln, im ERP-System verfügbar zu machen und durch entsprechende Tools auszuwerten, kann der Wunsch nach mehr Transparenz erfüllt werden. Informationen sind heute in vielen Fällen übergreifend verfügbar und können ausgewertet werden, um neue Mehrwerte für die Kunden schaffen zu können. *Neue Geschäftsanforderungen* wurden im Vergleich zur ersten Periode seltener genannt und waren zwischen 2008 und 2014 letztplatziert. In der Periode seit 2014 hat diese Grund allerdings Rang 4 eingenommen - einen Rang höher als vor 2008. Aufgrund von besserer Integrationsfähigkeit der eingesetzten Systeme spielt der Beweggrund *In-sellösungen* seit 2008 quasi keine Rolle mehr. Bei diesem Projektgrund ist eine Abnahme in den Nennungen über alle drei Perioden hinweg zu beobachten, sodass sich dieser Grund seit 2014 nur noch auf Rang 6 befindet.

3.2. Handel: Die Projektziele

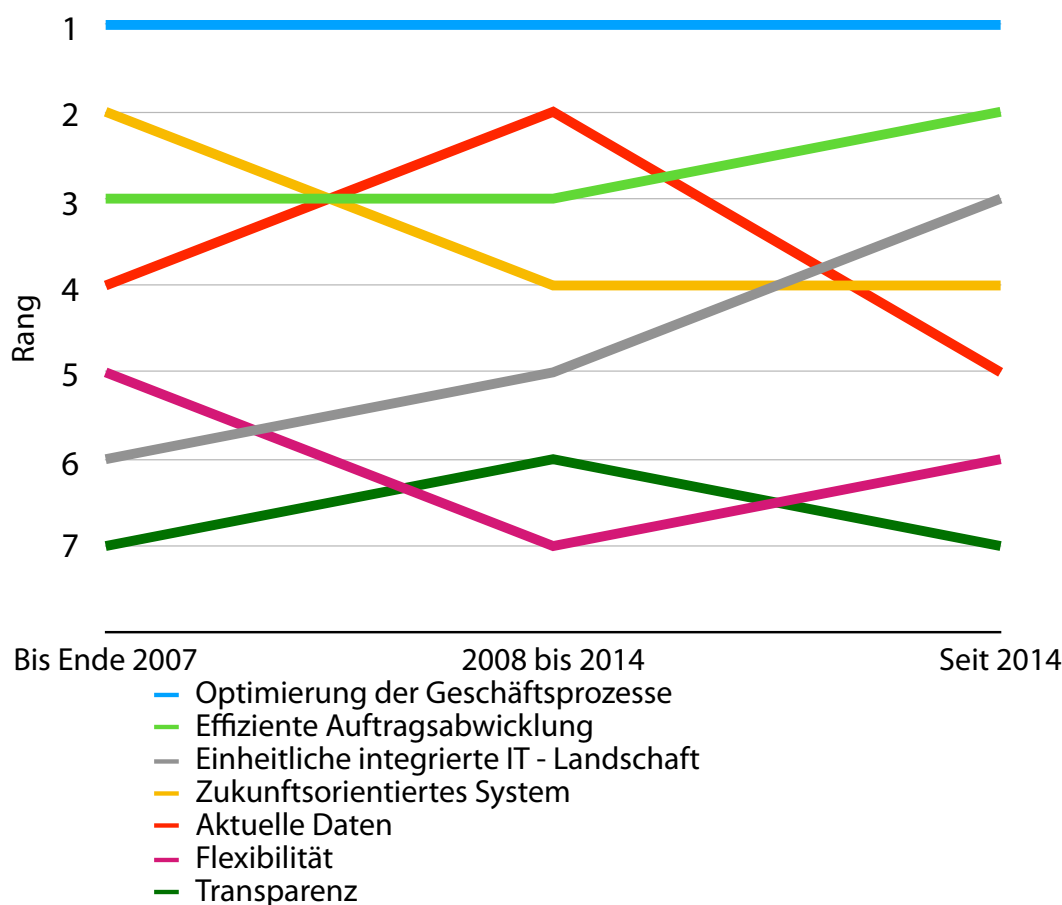


Bild 10: Handel: Die Projektziele

Auch bei den häufigsten Projektzielen bei der Einführung von ERP-Systemen im Handel hält sich ein Projektziel über alle Perioden auf dem ersten Rang. Neue ERP-Systeme werden eingeführt um in erster Linie *Geschäftsprozesse zu optimieren*. Dadurch können Branchenstandards implementiert werden, die in Individualsoftware bisher nicht abgebildet wurden. Auf Rang 2 befindet sich seit 2014 das Projektziel *effiziente Auftragsabwicklung*. In den vorangegangenen Perioden war dieses Ziel noch auf Rang 3 platziert. Dies hat mit den veränderten Marktanforderungen zu tun. Die Handelskunden sind heutzutage an sehr kurze Lieferzeiten gewöhnt und zeigen eine veränderte Anspruchshaltung. Das Projektziel *aktuelle Daten* erreichte mit Rang 2 den Gipfel seiner Nennungen zwischen 2008 und 2014. Zuvor war dieses Projektziel auf Rang 4, seit 2015 ist es nur noch auf Rang 5 zu finden. Mit den meisten modernen ERP-Systemen werden heute bereits umfangreiche BI-Lösungen angeboten, wodurch hier kein dringender Handlungsbedarf mehr besteht. Das war zwischen 2008 und 2014 noch anders. Seit 2015 erhoffen sich Handelsunternehmen immer häufiger eine *einheitliche integrierte IT-Landschaft*. Dieses Projektziel belegt in der Periode seit 2014 den dritten Rang und hat so in den anderen beiden Perioden insgesamt 3 Plätze gut gemacht. Diese Entwicklung geht mit der Beobachtung

einher, dass sich die Integrationsfähigkeit der Systeme verbessert hat. Das Projektziel, ein *zukunftsorientiertes System* einzuführen war bis 2007 auf Rang 2 zu finden. Seit 2008 wird dieses Projektziel nur noch seltener genannt und liegt somit auf Rang 4. Auf den beiden letzten Rängen liegen, mit weniger Nennungen seitens der Handelsunternehmen, die Ziele *Transparenz* und *Flexibilität*.

3.3. Handel: Die Systemauswahlgründe

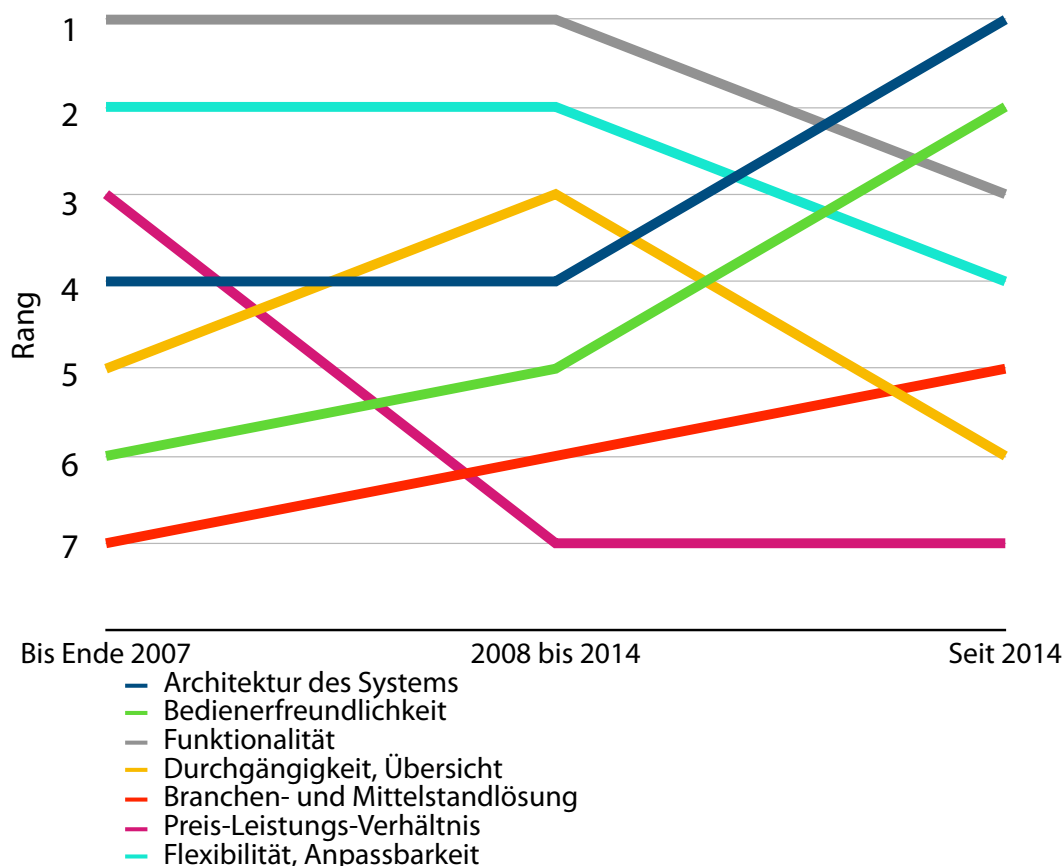


Bild 11: Handel: Die Systemauswahlgründe

Bei der Rangfolge der Systemauswahlgründe für ERP-Systeme im Handel sind starke Veränderungen zu beobachten. *Funktionalität* sowie *Flexibilität und Anpassbarkeit* waren bis 2007 auf Rang 1 und Rang 2 platziert und haben seit 2014 jeweils einen Platz verloren. Sie wurden von den zuvor auf Rang 4 und Rang 6 befindlichen Gründen *Architektur des Systems* und *Bedienerfreundlichkeit* abgelöst. Beim Systemauswahlgrund *Preis-Leistungs-Verhältnis* ist hingegen ein sehr starker Rückgang der Nennungen festzustellen. Bis 2007 war dieser Grund noch auf Rang 3. In den darauffolgenden Perioden war dieser Grund nur noch auf Rang 7.

Anders verhält es sich mit dem Systemauswahlgrund *Durchgängigkeit und Übersicht*. Dieser wird in der Periode seit 2014 seltener genannt, sodass er auf Rang 6 zu finden ist, während er in der Periode zwischen 2008 und 2014 tem-

porär auf Rang 3 platziert war. Einen Anstieg der Nennungen ist beim Systemauswahlgrund *Branchen- und Mittelstandslösung* zu verzeichnen, welcher sich seit Beginn der Erhebung pro Periode jeweils um eine Platzierung verbessert hat und seit 2014 Rang 5 belegt.

3.4. Handel: Zusammenfassung

Die Handelsbranche steht seit dem Beginn der Digitalisierung und der Globalisierung in einem ständigen Wandel. Durch die Erweiterung des räumlichen und sachlichen relevanten Marktes ist es umso entscheidender geworden, dass ERP-Systeme die Geschäftsprozesse effizient abbilden und Optimierungspotential realisieren können. Sie sollten in der Lage sein, die verschiedenen Kombinationen an Prozessketten abzubilden, komplexe Bestell- und Absatzwege zu modellieren und Multi-Channel-Strategien zuzulassen. Die Möglichkeiten, Kunden über mehrere Vertriebskanäle zu erreichen und die verschiedenen Cross-Channel-Selling Alternativen übersichtlich im ERP-System darzustellen, haben stark an Bedeutung gewonnen.

Auch in der Handelsbranche ist die *unzureichende Leistungsfähigkeit des Altsystems* der Hauptgrund für die Durchführung eines ERP-Projektes, dicht gefolgt vom *Firmenwachstum* und den *gestiegenen Kundenanforderungen*. Diese Entwicklung deckt sich mit den beobachteten Veränderungen, denen die Handelsbranche unterliegt.

Für den Handel ist es essenziell, dass sie sehr effiziente Geschäftsprozesse besitzen, um ihre Position im weiten Wettbewerb zu sichern. So lässt sich in den Projektzielen der Branche erkennen, dass die *Optimierung der Geschäftsprozesse* und die *effiziente Auftragsabwicklung* die ersten beiden Ränge besetzen. Durch ständige Optimierung der Handels- und Vertriebswege ist es möglich, einen serviceorientierten Vorteil zu generieren.

Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, ist es den Unternehmen besonders wichtig, dass die ERP-Systeme alle substanziellen Funktionen bereitstellen und diese sich genau auf das Unternehmen zuschneiden lassen. Da diese Systemmerkmale von den Herstellern immer besser abgedeckt werden, ist es nun umso wichtiger, dass die Systeme schlank, übersichtlich und auf moderne Art und Weisen bedienbar sind. Dies lässt sich an den zuletzt wichtigsten Systemauswahlgründen *Architektur des Systems* und *Bedienerfreundlichkeit* erkennen.

4. Professional Services

Die Gruppe der Professional Service Organisationen stellt besondere Anforderungen an betriebliche Informationssysteme. Während der Ursprung klassischer ERP-Systeme auf der Verfügbarkeit von Materialien und Ressourcen beruht, ist der zunehmenden Bedeutung von Dienstleistungen auch in den Informationssystemen Rechnung zu tragen. Auf Dienstleistungen spezialisierte Unternehmen werden im Folgenden als *Professional Services Organisationen* (PSO) bezeichnet. Mit knapp 70% Anteil der Bruttowertschöpfung in Deutschland kommt dem Dienstleistungssektor eine herausgehobene Rolle mit weiter wachsender Bedeutung zu.

Um flexibel auf die Ansprüche von Kunden reagieren zu können, bieten PSO vermehrt spezifische Dienstleistungen an. Die zunehmende Heterogenität führt zu einer höheren Komplexität in der Verwaltung, Steuerung und Abrechnung der entsprechenden Leistungen. Hierbei ist die Unterstützung durch betriebliche Informationssysteme ein zentrales Hilfsmittel für Unternehmen.

Eine vom Center for Enterprise Research 2018 durchgeführte Studie gibt Aufschluss über den Einsatz von Informationssystemen in PSO.

Lediglich jedes 9. PSO-Unternehmen bildet den kompletten Prozess von der Anfrage bis zur Abrechnung in einem integrierten System ab. 2/3 der Unternehmen verfügen nicht einmal über teilweise integrierte Systeme. Insgesamt zeichnet sich die Anwendungslandschaft durch eine geringe Automatisierung der administrativen Geschäftsprozesse aus. Für die Projektsteuerung kommen die genutzten ERP-Systeme zumeist nicht zum Einsatz. Die Bedeutung von mobilen Anwendungen ist hoch, doch auch hier ist nur eine geringe Integration der genutzten Anwendungen erkennbar (Gronau 2018 b).

4.1. Professional Services: Die Projektgründe

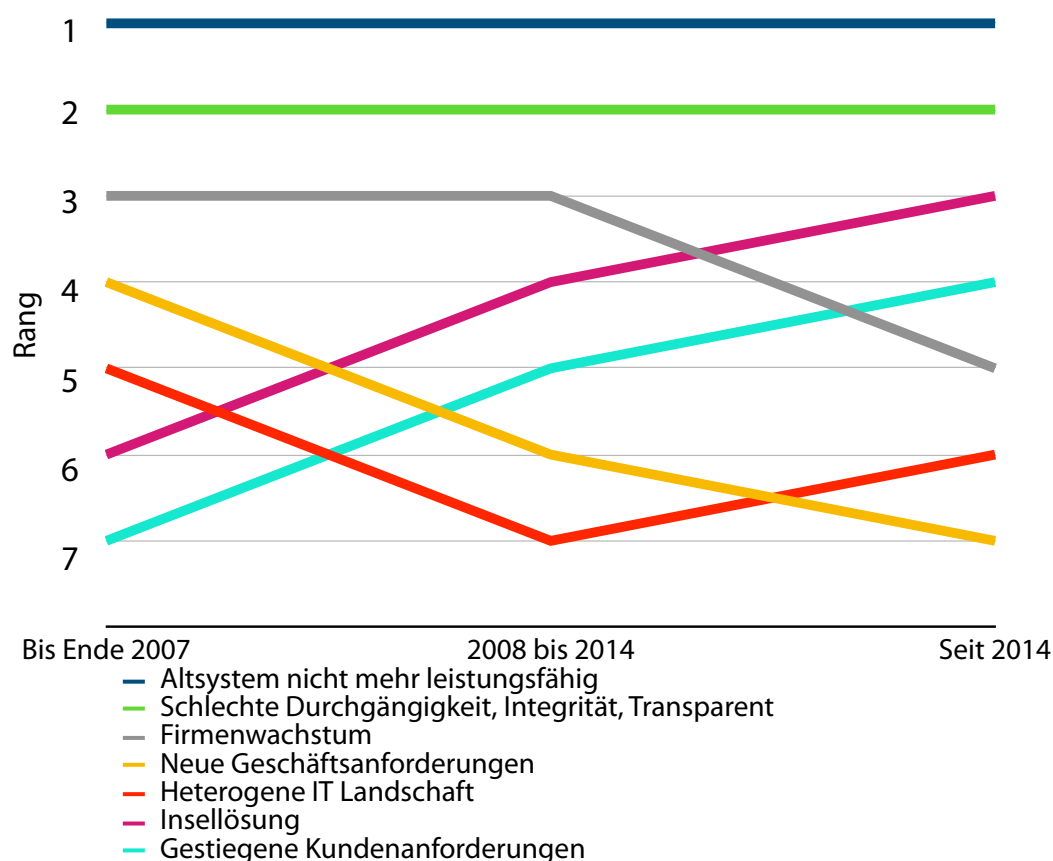


Bild 12: Professional Services: Die Projektgründe

Die Projektgründe im Professional Service Umfeld spiegeln die gestiegenen Kundenanforderungen und die Heterogenität des angebotenen Leistungsspektrums wieder. Die vielfältigeren Anforderungen als Resultat der Marktveränderungen sind zunehmend ein Grund für ein ERP-Projekt. Fast jedes Projekt der vergangenen Jahre nennt *veränderte Anforderungen* als Grund für ein ERP-Projekt.

Als Ergebnis der Einführungsprojekte und des Angebots an ERP-Systemen für PSO im Gesamten ist eine verbesserte Landschaft an IT-Systemen feststellen. Die Bedeutung der *Heterogenität der Systemlandschaft*, hat in ihrer Bedeutung, als Projektgrund abgenommen. Die Ablösung bzw. Konsolidierung von Insellösungen in durchgängige ERP-Systeme trägt dem Ziel der durchgängigen Prozessabbildung Rechnung. Als Ergebnis flexiblerer Systeme sind auch *neue Geschäftsanforderungen* weniger häufig der Anlass für die Einführung neuer ERP-Lösungen.

4.2. Professional Services: Die Projektziele

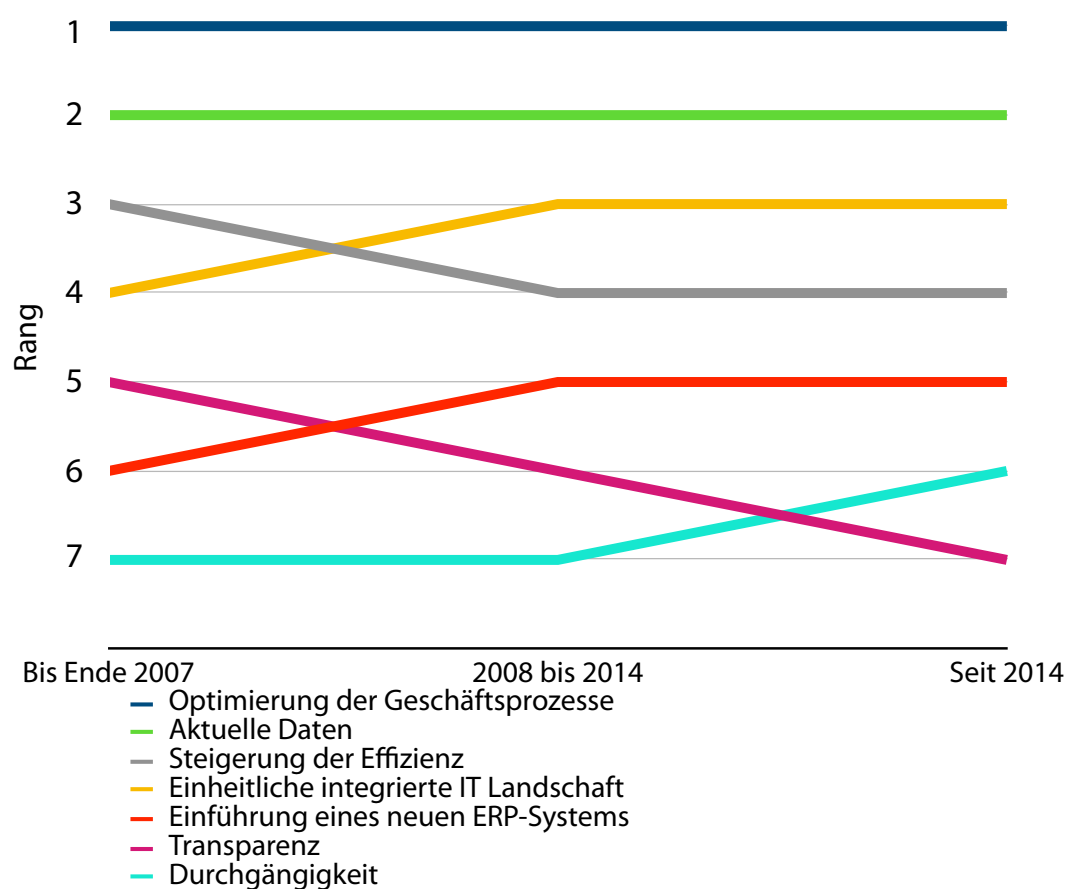


Bild 13: Professional Services: Die Projektziele

Die Projektziele im Professional Service Umfeld verändern sich über die betrachteten Zeiträume. Unverändert Top-Priorität hat die *Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit*. Die im Dienstleistungssektor angesiedelten PSO-Unternehmen fokussieren in ihren IT-Projekten weiterhin die *Optimierung der eigenen Geschäftsprozesse* sowie die Bereitstellung *aktueller Daten*. Neben der Marktorientierung und der Sicherung der Wettbewerbsposition legen die PSO-Unternehmen damit den Fokus bei ERP-Projekten auf eine effiziente interne Organisation.

Kostensenkungen nehmen in ihrer Bedeutung als Projektgründe über den Zeitverlauf ab. So zeichnen sich die Kostenstrukturen von PSO-Unternehmen im wesentlichen durch Personalkosten aus, sodass auch die Unterstützung der wertvollen Ressource Mitarbeiter Kosten für IT-Systeme rechtfertigen kann. Auch stellt die zeitnahe Erfassung wichtiger Parameter (z.B. gebuchte Stunden) ein wesentliches Element für die entsprechende Verrechnung der Leistungen dar.

Das Ziel einer *einheitlichen IT-Landschaft* gewinnt im Zeitverlauf an Priorität. Die *durchgängige Abbildung* der betrieblichen Prozesse ist ein wesentliches Element für die Optimierung der Gesamtabläufe.

4.3. Professional Services: Die Systemauswahlgründe

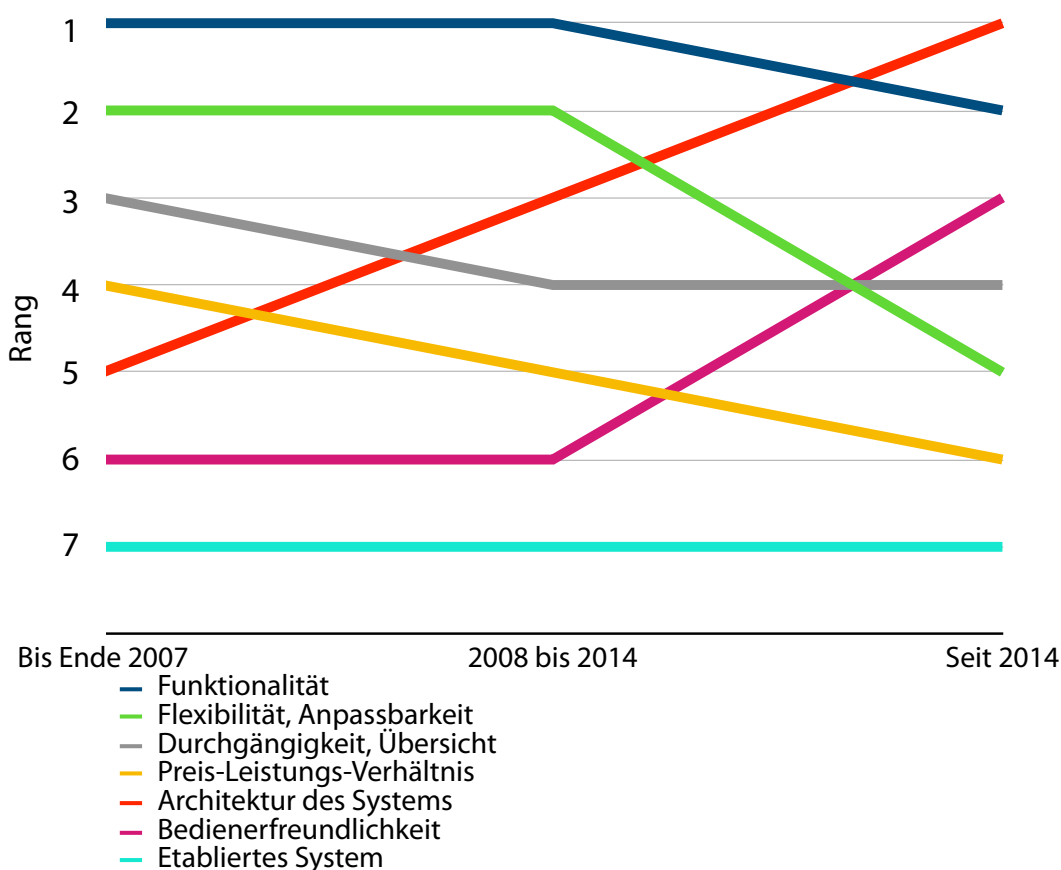


Bild 14: Professional Services: Die Systemauswahlgründe

Die Entwicklung der Gründe für die Systemauswahl lässt sich in drei Gruppen differenzieren (gestiegene Bedeutung, unverändert, geringere Bedeutung). Relativ unverändert ist die Bedeutung des *Preis-Leistungs-Verhältnis* der Lösungen.

Deutlich an Bedeutung gewonnen hat die *Architektur der* ausgewählten Lösungen. Da die Architektur eines Systems einen wesentlichen Einfluss auf dessen Zukunfts- und Leistungsfähigkeit hat und eine notwendige Voraussetzung für Anpassungen und Integration darstellt, spiegelt diese Entwicklung die Veränderungen der Anforderungen wider. Auch die Usability der Systeme gewinnt an Bedeutung, wobei auch mobile Lösungen zunehmend wichtig für die zeitnahe Erfassung von Vorgängen sind. Um die Projekte zielführend realisieren zu können, zeigt sich auch die Erfahrung sowie das Know-how des Anbieters als wesentlichen Auswahlgrund.

Die *Flexibilität* der Systeme ist weniger häufig ausschlaggebendes Merkmal für die Systemscheidung. Dies reflektiert den Wunsch der Prozessstandardisierung in PSO-Organisationen sowie die bereits erreichten Möglichkeiten zur Prozesssteuerung durch die Integration und Konsolidierung von Insellösungen.

4.4. Professional Services: Zusammenfassung

Der Dienstleistungssektor als wirtschaftlich stärkster Sektor Deutschlands unterliegt sehr unterschiedlichen Ansprüchen. Um flexibel auf die diversen Kundenanforderungen reagieren zu können, gibt es in den einzelnen Unternehmen vielfältigste und mit unterschiedlicher Komplexität behaftete Prozesse. ERP-Systeme sind hier essenziell um Klarheit und Transparenz zu schaffen. Dies lässt sich auch bei den häufigsten Projektgründen wiederfinden. Die *nicht mehr ausreichende Leistungsfähigkeit des Altsystems* und die *schlechte Durchgängigkeit, Integrität und Transparenz* bekleiden über den gesamten Beobachtungszeitraum hinweg die ersten beiden Plätze und stellen somit die wichtigsten Projektgründe dar.

Die Projektziele geben wieder, dass Unternehmen der PSO-Branche bestrebt sind, ihre Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern, um weiterhin in der Lage zu sein, auf die verschiedenen Kundenforderungen reagieren zu können.

Dieses Bestreben lässt sich auch in den Systemauswahlgründen wiederfinden. So ist der Hauptgrund neben der bereitgestellten *Funktionalität* die *Architektur des Systems* geworden. Die Architektur eines Systems ist eine notwendige Voraussetzung für die Anpassbarkeit und die Weiterentwicklung, um zukunfts- und wettbewerbsfähig zu bleiben.

5. Vergleich der Branchen

Abschließend zum ERP-Trendreport 2020 werden nun die einzeln betrachteten Branchen kurz miteinander verglichen.

5.1. Vergleich der Projektgründe

Rang	Fertigung	Handel	PSO
1	Altsystem nicht mehr leistungsfähig	Altsystem nicht mehr leistungsfähig	Altsystem nicht mehr leistungsfähig
2	Firmenwachstum	Firmenwachstum	Schlechte Durchgängigkeit, Integrität und Transparenz
3	Schlechte Durchgängigkeit, Integrität und Transparenz	Gestiegene Kundenforderungen	Insellösungen
4	Insellösungen	Neue Geschäftsanforderungen	Gestiegene Kundenforderungen
5	Heterogene IT Landschaft	Schlechte Durchgängigkeit, Integrität und Transparenz	Firmenwachstum

Tabelle 1: Vergleich der Projektgründe

Interessant zu beobachten ist, dass der Grund *Altsystem nicht mehr leistungsfähig* am häufigsten angegeben ist. Weiterhin ist ein sehr großer Unterschied auf Platz 2 zu sehen, da sowohl in der Fertigung, als auch im Handel der Grund *Firmenwachstum* diesen Platz belegt, welcher bei den PSO auf Platz 5 liegt. Aufgrund der in der Vergangenheit häufig im Handel verwendeten Individuallösungen rangiert die Transparenz hier auf Platz 5. Daher tauchen auch Insellösungen im Handel kaum auf.

In der Fertigung schafft es die heterogene IT-Landschaft hingegen in die Top 5.

5.2. Vergleich der Projektziele

Rang	Fertigung	Handel	PSO
1	Optimierung der Geschäftsprozesse	Optimierung der Geschäftsprozesse	Optimierung der Geschäftsprozesse
2	Aktuelle Daten	Effiziente Auftragsabwicklung	Aktuelle Daten
3	Einheitliche IT-Landschaft	Einheitliche IT-Landschaft	Einheitliche IT-Landschaft
4	Durchgängigkeit	Zukunftsorientiertes System	Steigerung der Effizienz
5	Steigerung der Effizienz	Aktuelle Daten	Einführung eines neuen ERP-Systems

Tabelle 2: Vergleich der Projektziele

Die *Optimierung der Geschäftsprozesse* ist in dieser Branche das meistgenannte Ziel. Weiterhin lassen sich auch einige Unterschiede erkennen. So ist es in der Fertigung wesentlich wichtiger, dass die ERP-Systeme einen hohen Grad an *Durchgängigkeit* aufweisen, im Handel, dass die *Auftragsabwicklung effizient* verläuft und in den PSO eine allgemeine *Steigerung der Effizienz* im Unternehmen.

5.3. Vergleich der Systemauswahlgründe

Rang	Fertigung	Handel	PSO
1	Architektur des Systems	Architektur des Systems	Architektur des Systems
2	Funktionalität	Bedienerfreundlichkeit	Funktionalität
3	Durchgängigkeit	Funktionalität	Bedienerfreundlichkeit
4	Flexibilität	Flexibilität	Durchgängigkeit
5	Bedienerfreundlichkeit	Branchen- und Mittelstandslösung	Flexibilität

Tabelle 3: Vergleich der Systemauswahlgründe

In allen Branchen ist der entscheidende Grund für die Auswahl eines Systems meine Architektur. Weiterhin ist zu sehen, dass die Systemauswahlgründe, über die Branchen nahezu identisch sind und sich leicht in ihrer Reihenfolge unterscheiden.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass sich die übergreifenden Entwicklungen in den einzeln analysierten Branchen wiederfinden lassen. Zudem entwickelt sich jede Branche auf ihre individuelle Art und Weise, getrieben durch ihre Eigenschaften und Einflüsse. Somit ist es umso wichtiger sich als Anbieter genau mit den Branchenunterschieden, den momentanen und den angehenden Trends auseinander zu setzen, um sich auf die Kundenwünsche einzustellen, um sich einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen.

Weitere interessante Einblicke und Feststellungen über die Rahmenbedingungen und die Einflüsse auf den ERP-Markt werden nächstes Jahr im ERP-Trendreport 2021 aufgedeckt und analysiert. So wird unter anderem untersucht, wie sich kleine, mittlere und große Unternehmen unterscheiden und ob SAP-Kunden anders „ticken“ als der Rest des Marktes.

Quellen

Gronau 2016: Handbuch der ERP-Auswahl, 2. Auflage Berlin, GITO

Gronau 2018 a: Gronau, N.: Die Zufriedenheit der SAP-Anwender, ERP Management 3/2018, S. 47-50

Gronau 2018 b: Gronau, N.: Integrierte Systeme in Professional Services-Organisationen, S. 3-9

Gronau 2019: Gronau, N.: Trends im ERP-Markt 2019, ERP Management 2/2019, S. 24-27

Legal information

Copyrightvermerk

Dieses Dokument ist geistiges Eigentum des Center for Enterprise Research an der Universität Potsdam. Es darf als Ganzes oder in Auszügen kopiert werden – vorausgesetzt, dass sich dieser Copyright-Vermerk auf jeder Kopie befindet.

Eingetragene Warenzeichen

Fast alle Anbieter- und Software-Bezeichnungen, die in diesem Dokument erwähnt werden, sind gleichzeitig eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Firma oder sollten als solche betrachtet werden.

Center for Enterprise Research an der Universität Potsdam

Univ.-Prof. Dr.-Ing. habil. Norbert Gronau

Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik, insb. Prozesse und Systeme

Universität Potsdam

August-Bebel-Str. 89; 14482 Potsdam

Tel. ++49 331/ 977-3322, Fax -3406

ngronau@lswi.de

www.lswi.de

Auswahl, Einführung und Betrieb von ERP-Systemen:

www.erp-management.de

Die Smart Factory realisieren: www.fabriksoftware.info

Zeitschrift für industrielle Geschäftsprozesse: www.industrie40-management.de