

## KOSTEN UND NUTZEN EINES ERP-SYSTEMS

Ein ERP-System gehört zu den größten Investitionen eines Unternehmens. Damit es sich auszahlt, ist ein klarer Blick auf Kosten, Nutzen und Amortisationsdauer entscheidend. Wer Kosten realistisch kalkuliert und Nutzenpotenziale systematisch bewertet, schafft die Grundlage für tragfähige Entscheidungen und langfristigen Erfolg.



### KOSTENBESTANDTEILE

Die tatsächlichen Kosten eines ERP-Systems sind oft komplexer, als es auf den ersten Blick scheint. Neben offensichtlichen Ausgaben wie Lizenz- oder Abonnementgebühren entstehen zahlreiche indirekte und versteckte Kosten, die den Gesamterfolg maßgeblich beeinflussen können. Für eine realistische Kalkulation sollten Unternehmen daher drei Kategorien berücksichtigen:



#### Direkte Kosten

- Lizenzen / Subscriptions: Kauf oder Miete, On-Premise vs. Cloud.
- Implementierung & Customizing: Anpassungen an Unternehmensprozesse, Schnittstellen, Add-ons.
- Infrastruktur: Server, Cloud-Hosting, Datenbanken,



#### Indirekte Kosten

- Schulungen & Change Management: Qualifizierung von Mitarbeitern, Kommunikationsmaßnahmen.
- Interne Ressourcen: Projektteams, Zeitaufwand von Fachbereichen.
- Support & Wartung: Updates, Hotline, externe Beratung.



#### Versteckte Kosten

- Produktivitätseinbußen: Parallelbetrieb und Umstellung der Mitarbeitenden.
- Migration: Transformation und Übernahme historischer Daten.
- Upgrade-Zyklen: Kosten für zukünftige Überarbeitungen und Versionen.

### Das Verhältnis ist entscheidend

Die Betrachtung von Kosten allein reicht nicht aus, um den Erfolg eines ERP-Systems zu bewerten. Erst im Zusammenspiel mit dem erzielten Nutzen entsteht ein klares Bild. Entscheidend sind dabei Kennzahlen, die das Verhältnis zwischen Aufwand und Wertschöpfung messbar machen.

#### TCO - Total Cost of Ownership

Was kostet uns das ERP insgesamt?

#### ROI - Return on Investment

Welchen Mehrwert hat jeder investierte Euro?

#### Payback-Periode

Wann hat sich die Investition amortisiert?

## NUTZENPOTENZIALE

Ein ERP-System ist weit mehr als ein reines Kostenprojekt – es ist eine Investition in die Leistungsfähigkeit des gesamten Unternehmens. Während harte Nutzenpotenziale wie Effizienzsteigerungen, Kostenreduktionen oder Bestandsoptimierungen vergleichsweise leicht messbar sind, geraten die weichen Faktoren oft in den Hintergrund. Genau diese qualitativen Effekte – etwa bessere Entscheidungsgrundlagen durch Transparenz, höhere Mitarbeiterzufriedenheit oder stärkere Kundenbindung – entfalten jedoch in der Praxis oft den größten und nachhaltigsten Wert.

### Harte Nutzenpotenziale

- *Effizienzsteigerung:* Automatisierung reduziert manuelle Tätigkeiten, spart Arbeitszeit und Kosten.
- *Kostenreduktion:* Weniger IT-Inseln, geringere Wartungskosten, Vermeidung von Doppelerfassungen.
- *Bestandsoptimierung:* Genaue Bedarfsplanung reduziert Lagerkosten und Kapitalbindung.
- *Schnellere Finanzprozesse:* Verkürzte Abschlusszeiten, weniger externe Beratungskosten.

### Weiche Nutzenpotenziale

- *Transparenz:* Echtzeitdaten schaffen eine bessere Entscheidungsgrundlage.
- *Skalierbarkeit:* Grundlage für Wachstum, Internationalisierung und neue Geschäftsmodelle.
- *Mitarbeiterzufriedenheit:* Entlastung von Routineaufgaben, moderne Systeme steigern Motivation.
- *Kundenzufriedenheit:* Schnellere Lieferzeiten, höhere Servicequalität.

## BUSINESS CASE



### Business Case als Grundlage


Ein ERP-Projekt lässt sich nur dann realistisch bewerten, wenn Kosten und Nutzen detailliert und faktenbasiert erhoben werden. Für die Kosten bedeutet das: Neben den klaren Posten wie Lizenzen, Implementierung und Infrastruktur müssen auch laufende Aufwendungen wie Wartung, Schulungen und mögliche Erweiterungen berücksichtigt werden. Auf der Nutzen-Seite gilt es, harte Einsparungspotenziale konkret zu erfassen: Weniger Personalbedarf durch Prozessautomatisierung, Wegfall bestehender Software und deren Wartung, geringere Kosten durch die Beseitigung von Medienbrüchen sowie reduzierte Lager- und Finanzierungskosten. Welche Potenziale sich dabei tatsächlich realisieren lassen, ist stark individuell abhängig.



### Worauf Sie achten sollten

Die größte Schwierigkeit beim Business Case liegt darin, dass viele relevante Faktoren nur schwer in Euro und Cent messbar sind. Dazu zählen die höhere Mitarbeiterzufriedenheit durch moderne Systeme, schnellere Entscheidungswege oder eine stärkere Kundenbindung – Effekte, die oft entscheidend für den langfristigen Erfolg sind, aber im klassischen Business Case nicht direkt abgebildet werden können.

Ein weiteres Risiko: zu optimistische Annahmen. Wenn Kosten zu niedrig angesetzt oder Einsparungen überschätzt werden, verliert der Business Case seine Glaubwürdigkeit. Deshalb ist es entscheidend, konservative Szenarien zu entwickeln und externe Benchmarks einzubeziehen.

 Wir unterstützen Sie bei der Erfassung Ihrer Anforderungen und bei einer realistischen Einschätzung, ob und wann sich ein ERP-System für Ihr Unternehmen lohnt.

## BREAK-EVEN-ANALYSE

Die Break-Even-Analyse macht sichtbar, wann sich eine ERP-Investition rechnet und welchen Mehrwert sie langfristig schafft. Sie bietet damit eine klare Entscheidungsgrundlage für das Management. Im nächsten Schritt betrachten wir ein Beispielunternehmen und zeigen anhand einer exemplarischen Kalkulation, wie sich Kosten und Nutzen in einer realistischen Kurve darstellen lassen.

### Kosten

#### Fix (einmalig):

Implementierung & Customizing:	250.000€
Datenmigration & Schnittstellen:	50.000€
Change Management:	50.000€
<hr/>	
	350.000€

#### Variabel (jährlich):

Lizenzen für 150 User (1000€/User):	150.000€
Cloud-Hosting & Infrastruktur:	30.000€
Wartung & Support:	20.000€
<hr/>	
	200.000€

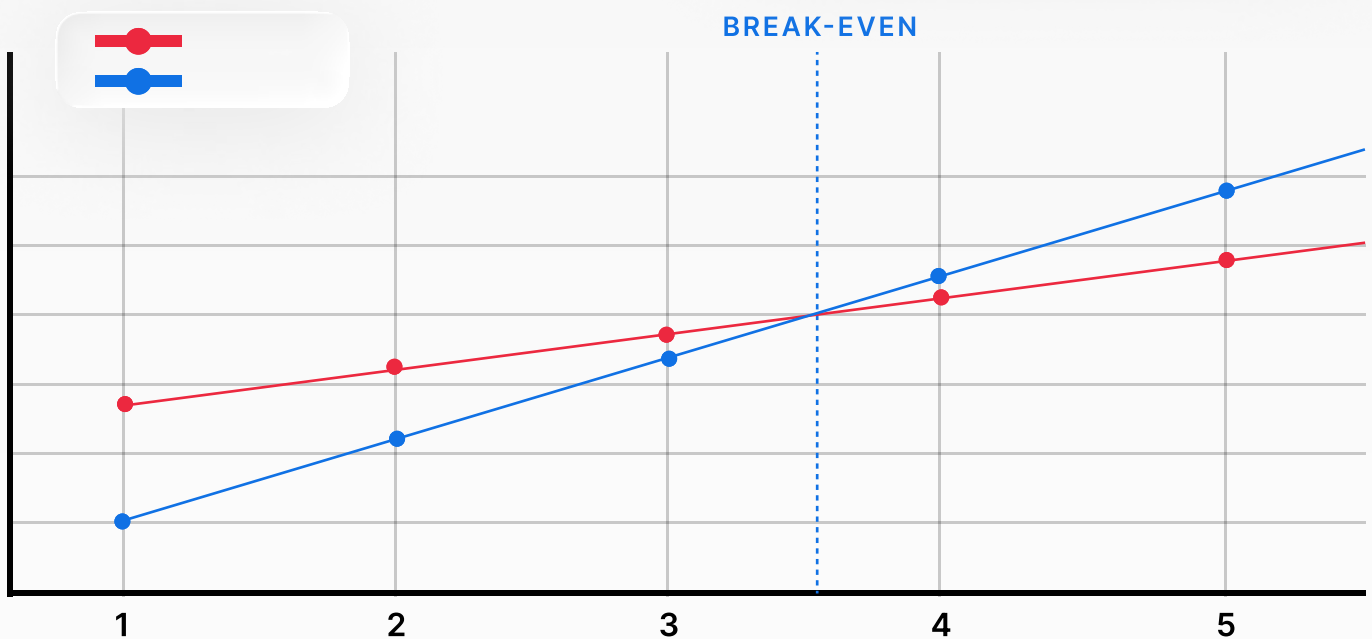
### Nutzen

#### Variabel (einmalig):

Effizienzsteigerung (z.B. Buchhaltung):	50.000€
Automatisierte Produktionsplanung:	60.000€
Abschaltung von Altsystemen:	50.000€
Bestandoptimierung:	90.000€
Schnelle Finanzabschlüsse:	30.000€
Weniger Fehler & Reklamationen:	20.000€
<hr/>	
	300.000€

#### Nettogewinn pro Jahr:

$300.000€ - 200.000€ = 100.000€$



## Best Practices

Ein ERP-Projekt wird nur dann zum Erfolg, wenn Kosten und Nutzen realistisch bewertet und alle relevanten Stakeholder früh eingebunden werden. Arbeiten Sie mit konservativen, realistischen und optimistischen Szenarien, trennen Sie harte von weichen Faktoren und überprüfen Sie regelmäßig, ob die erwarteten Effekte tatsächlich eintreten. So wird der Business Case zum Steuerungsinstrument – und nicht zur Schönrechnung.