



#likeapro

Dein Business braucht mehr als eine gute Idee.

10 Indikatoren, dass du ein ERP-System benötigst.

Zehn Szenarien aus dem Berufsalltag, die du sicherlich wiedererkenntst. Dieses Whitepaper ist dein Kompass, ab wann ein ERP-System der Booster für dein Unternehmen ist.

Dein Business. Deine Verantwortung.

#likeapro

NAVAX

navax.com

INTRO

Du hast die Gründungsphase erfolgreich hinter dir gelassen und eine starke Kundenbasis aufgebaut.

Das Team wächst und deine Ambitionen kennen keine Grenzen.

Doch spürst du dieses leichte Unbehagen? Das Bauchgefühl, das dir sagt, dass es Zeit für Veränderung ist, um mit deinem Erfolg Schritt zu halten? Dass Prozesse und Strukturen skaliert werden müssen, damit du den Überblick behältst?

Du beschäftigst mehr als 10 Mitarbeiter – das ist klasse!

Aber lass uns nicht nur auf die Anzahl schauen, sondern tiefer graben: Wie viele Transaktionen durchlaufen deine Prozesse? Wie viele Rechnungen schreibst du pro Jahr? Denn genau hier liegt der Knackpunkt für den Einsatz eines ERP-Systems. Und glaub uns, die Zahlen lügen nicht.

Hast du mehr als 30 Kunden?

Mehr als 20 Lieferanten? Schreibst du mehr als 300 Rechnungen pro Jahr? All das sind bereits gute Gründe, auf ein ERP-System zu setzen.

Wir haben dir 10 weitere, zentrale Indikatoren dafür zusammengestellt, dass du ein ERP-System benötigst.



Dein Business.
Deine Prozesse.
#likeapro



Deine Prozesse sind komplex und involvieren mehrere Personen.

Deine Prozesse sind nicht klar definiert, involvieren mehrere Personen und du vermisst die einfache Abstimmung am Tisch?

Nehmen wir das Lager als Beispiel: Der Einkauf hat Bestellungen aufgegeben, die Teile kommen an und werden auf Lager gelegt, Lieferscheine werden ausgedruckt, abgeheftet... Doch wenn die Ware versendet werden soll, ist sie unauffindbar. Eine frustrierende Suche beginnt, kostet Zeit und Nerven

Jetzt stell dir vor, dieser Vorgang spielt sich im ERP-System ab:

Die Ware trifft ein, bekommt sofort ihren Lagerplatz im System zugewiesen. Kein Papierkram, keine vergebliche Suche. Einkauf und Lager arbeiten Hand in Hand – Informationen sind jederzeit verfügbar. Dein Team hat den Überblick, die Zeit wird genutzt, und deine Prozesse laufen wie ein gut geöltes Uhrwerk.



95%

Bei 95% der Unternehmen führte die ERP-Einführung zu einer Verbesserung der Geschäftsprozesse..

Quelle: cdn2.Hubspot – ERP Report >

Die Finanzbuchhaltung ist zu aufwendig geworden.

Früher wurde die Finanzbuchhaltung beim Steuerberater gemacht. Einmal im Monat gab es den Belege-Karton.

Doch du bist gewachsen, willst mehr Flexibilität. Monatliche Updates von Datev reichen nicht mehr aus. Du brauchst Echtzeit-Einblicke, um geschickter zu handeln, Skonti zu nutzen und deine Liquidität zu verbessern. Jetzt wäre der Zeitpunkt, eigenes Personal aufzubauen, das für die Finanzbuchhaltung zuständig ist – allerdings benötigt auch diese Person Informationen über Warenwirtschaftsvorgänge.

Oder anders betrachtet: Angesichts der gestiegenen Anzahl der Transaktionen kostet dich der Steuerberater inzwischen mehr als eine eigene interne Ressource.

Im ERP-System hast du deine Finanzen im Griff, ohne auf externe Dienstleistungen zuzugreifen.

Daten stehen bereit, wenn du sie willst. Die Kontrolle liegt bei dir, und du gewinnst die Freiheit, unternehmerisch zu agieren.

Die Mitarbeiter des Finanz- und Rechnungswesens (23%) und der IT-Abteilung (23%) haben den größten Einfluss auf die Anschaffung von ERP-Software.

Quelle: selecthub – ERP Buying Trends >



Consultant
17%

Finance
23%

CEO
President
12%

Others
8%

IT
23%

Operations
17%

Dieselben Daten müssen in verschiedenen Tabellen und Systemen gepflegt werden.

Deine Daten liegen verstreut in verschiedenen Tabellen und Systemen.

Mit wachsender Vorgangszahl schleichen sich Fehler ein und die Suche nach der Fehlerursache wird zur Odyssee. Das Vertrauen in die Daten? Gesunken. Beispiel Vertrieb: Angebote werden in Word geschrieben, verschiedene Versionen mit einem vorgegebenen Namen auf einem Laufwerk gespeichert. Bisher behielt ein Mitarbeiter den Überblick über den Prozess. Doch mit dem Wachstum und zunehmender Mitarbeiterzahl kam das Durcheinander: Dokumente wurden nicht richtig abgespeichert, Versionsnummern falsch vergeben. Und dann geht das Suchen nach der richtigen Vereinbarung los.

Jetzt stell dir das Ganze in einem ERP-System vor:

Die Angebotserstellung erfolgt reibungslos. Kundendaten sind griffbereit, den Überblick bietet eine Liste aller Versionen der im System erfassten Angebote. Damit wird die Suche nach Angeboten zum Kinderspiel. Und mit einem Klick wird aus einem angenommenen Angebot ein Auftrag.



NAVAX TIPP

Wenn der interne Aufwand beginnt, das Tagesgeschäft zu blockieren, dann ist es an der Zeit für ein ERP-System.

Organisatorische Maßnahmen stoßen an ihre Grenzen.

Durch die Erweiterung eurer Produkte und Dienstleistungen, aber auch durch die Zunahme von Mitarbeitern entstehen immer mehr Prozesse.

Dabei entwickeln sich aber auch Schattenprozesse, bei denen Dinge an den definierten Prozessen vorbei auf dem „kleinen Dienstweg“ erledigt werden. Ein Projektleiter oder Mitarbeiter im Einkauf beispielsweise beauftragt Dienstleistungen von Dritten oberhalb seiner Freigabegrenze oder außerhalb des definierten Produktportfolios. Das kann dazu führen, dass Leistungen eingekauft werden, bei denen der Einkaufspreis über dem eigenen Verkaufspreis liegt, oder dass ein Wildwuchs im Artikelbestand entsteht.

In einem ERP-System kannst du Freigabeprozesse konfigurieren, die zum Beispiel voraussetzen, dass ein Vorgesetzter eine Bestellung freigibt. Im Urlaubsfall kann auch eine Stellvertreterregelung festgelegt werden.

Aber Achtung: Ein ERP-System kann keine unternehmensinternen Prozess- und Richtlinienprobleme lösen.



Du brauchst fundierte Zahlen, um Entscheidungen treffen zu können.

Bauchgefühl allein genügt nicht mehr. Die Excel-Datei, die du fürs Controlling verwendest, wird von Tag zu Tag komplexer.

Und hat sich irgendwo ein Eingabefehler eingeschlichen, bekommst du es oft gar nicht mehr mit. Eine andere Perspektive auf die Zahlen wäre schön. Nehmen wir als Beispiel die Geschäftsführung: In jeder Firma gibt es einen Excel-Experten. Er hat eine komplexe Excel-Datei aufgebaut, in der wichtige Kennzahlen wie Umsatzrendite, Cashflow und Lagerdauer berechnet werden. Jetzt fordert der Wirtschaftsprüfer aber auch eine Working Capital-Berechnung. Dafür muss der Mitarbeiter eine komplett neue Excel-Datei erstellen.

Im ERP-System hingegen kann mit Filtern gearbeitet werden, die nach Bedarf abgespeichert werden können. Beim Aufruf des Filters werden dir stets die aktuellen Zahlen angezeigt.

53%

53% der in einer Umfrage befragten IT-Entscheider nannten ERP als Investitionspriorität, zusätzlich zu CRM.

Quelle: computerweekly.com – IT Priorities >

Die Administration raubt zu viel produktive Zeit.

Die administrativen Tätigkeiten nehmen immer mehr Raum ein und rauben Zeit für wertschöpfende, produktive Tätigkeiten.

Die Anzahl der Abstimmungsmeetings nimmt zu. Die Suche nach Informationen wird immer aufwendiger. Die Mitarbeiter sind zu 100% ausgelastet und eigentlich müssten dringend weitere Personen eingestellt werden. Doch das belastet wieder die Kostenstruktur.

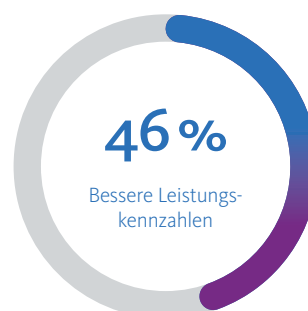
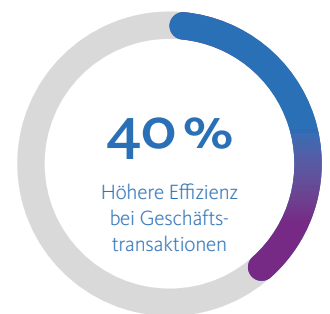
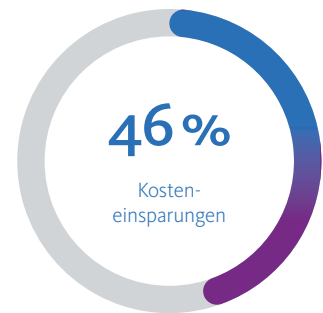
Zusammengefasst: Die Organisation erhöht ihre Kapazitäten, doch der Output steigt nur marginal. Der Service-Mitarbeiter beispielsweise muss sich vor seinem Einsatz die erforderlichen Informationen zusammensuchen: Wann wurde das Teil verkauft? Was wurde wann verbaut? Ist ein Ersatzteil auf Lager? Wenn nicht, wer ist der Lieferant? Wann erfolgte die letzte Wartung? Gibt es vereinbarte Servicezeiten bzw. SLAs? Ist der Einsatz durch Wartung oder Garantie abgedeckt oder muss ein Angebot für den Kunden erstellt werden?

In einem modernen ERP-System wird dem Service-Mitarbeiter sein Arbeitsauftrag samt allen Informationen auf dem Tablet angezeigt.

Er kann online die Historie und Verträge einsehen und im Idealfall schon vor Ort seine erbrachten Leistungen einbuchen. Damit verringern sich die Nacharbeiten im Büro oder entfallen im besten Fall gänzlich.

Kosteneinsparungen (46%), bessere Leistungskennzahlen (46%) und eine höhere Effizienz bei Geschäftstransaktionen (40%) sind die drei am häufigsten genannten Unternehmensziele für die Implementierung eines ERP-Systems.

Quelle: ultraconsultants.com
Real Facts about ERP Implementation >



Du musst verschiedene Datenquellen anzapfen, um ein Gesamtbild zu bekommen.

Wann immer ein Problem auftritt, finden die Verantwortlichen eine neue Lösung, die schließlich in die Prozess- und Tool-Landschaft integriert wird.

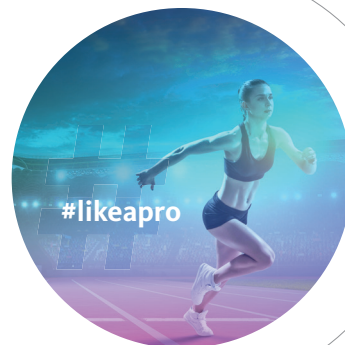
Das geschieht in der Regel ganz allmählich, sodass Entscheider keinen Bedarf erkennen, die IT-Infrastruktur grundlegend zu überarbeiten und die verschiedenen Systeme gezielt miteinander zu verknüpfen. Stattdessen gibt es immer mehr Workarounds. Sollten die isolierten Anwendungen doch mal miteinander kommunizieren müssen, werden dafür meist manuelle Excel-Exporte und -Importe genutzt.

Nimm zum Beispiel den IT-Bereich: Für die Finanzbuchhaltung gibt es Lexware oder Datev, Kundendaten werden in einem CRM verwaltet, der Support läuft über ein Ticketsystem, und die Projektabwicklung geschieht in Jira. Und in all diesen Systemen werden die Adressdaten der Kunden oder Lieferanten benötigt. Das kann dazu führen, dass diese Daten fünf- bis sechsmal eingegeben werden müssen. Erfolgt dann eine Adressänderung, wird im Zweifelsfall ein System vergessen – und der Kunde erhält Unterlagen oder seine bestellten Waren nicht oder mit Verzögerung.

Im ERP-System wird eine Adresse 1-mal angelegt und steht dann für alle verbundenen Prozesse zur Verfügung.

Kürzere Prozesszeiten, bessere Zusammenarbeit und ein zentralisiertes Datensystem sind die drei wichtigsten Vorteile, die Unternehmen nach eigenen Angaben durch ein ERP-System erlangt haben.

Quelle: [technologyevaluation.com](https://www.technologyevaluation.com)
ERP Software Facts Stats and Lessons >



Du kannst die Erwartungen deiner Kunden nicht mehr zufriedenstellend erfüllen.

Egal, ob Liefertreue, Auskunftsgeschwindigkeit oder Preisgestaltung: Ein enttäuschter Kunde kann nicht nur zu Abwanderung, sondern auch zu Imageschädigung führen.

Folgendes Beispiel: Ein Kunde ruft im Verkauf an, um das Lieferdatum zu einem Auftrag zu erfahren. Früher hat der Mitarbeiter im Verkauf auch den Einkauf gemacht und kannte die angefragten Daten aus dem Effeff. Doch jetzt hat eine eigene Abteilung den Einkauf übernommen. Der Verkaufsmitarbeiter kann die aktuellen Liefertermine nicht auf Knopfdruck einsehen und muss den Kunden auf später vertrösten. Dann muss er die Information bei seinen Kollegen einholen – per Telefon, E-Mail oder Chat – und sich anschließend mit den gewünschten Informationen beim Kunden zurückmelden.

Im ERP-System hingegen kann der Mitarbeiter im Verkauf die Einkaufsbestellungen mit den aktuellen Lieferterminen direkt aufrufen und einsehen. Ist ein Teil nicht auf Lager, kann er aus dem System heraus direkt eine Anfrage an den Einkauf senden und den Bestellprozess auslösen.



75%

75% der CIOs geben an, dass sie ihr ERP nutzen, um in Echtzeit mit Kunden zu interagieren.

Quelle: [accenture.com](https://www.accenture.com) – ERP Report 2020 >

Du verlierst den Überblick über Kunden und Lieferanten.

Du hast so viele Kunden und/oder Lieferanten mit unterschiedlichen Vereinbarungen, beispielsweise zu Preisvereinbarungen, Rabatten, Skonto und mehr, dass du allmählich den Überblick verlierst.

Im schlimmsten Fall schreibst du fehlerhafte Rechnungen oder erhältst Reklamationen. Eure Projektabwicklung zum Beispiel sieht so aus, dass deine Mitarbeiter ihre Zeiten in einer Excel-Datei oder auf Papier erfassen. Am Ende des Monats muss dann jemand in der Verwaltung all diese Listen oder Zettel mühsam zusammenführen. Das kann zu internen Nachfragen führen, die Verzögerungen verursachen, sodass Rechnungen nicht pünktlich zum Monatsende gestellt werden können. Oder die Projektleitung hat bis zum Monatsende keinen Überblick über die gebuchten Projektzeiten und weiß nicht, wie der Projektfortschritt aussieht. Oder der Kunde reklamiert Zeiten und eine Rechnung muss nachträglich gutgeschrieben oder angepasst werden.

In einem modernen ERP-System hingegen erfasst der Projektmitarbeiter die Arbeitszeiten tagesaktuell direkt im System. Der Projektleiter prüft die Buchungen, klärt eventuelle Unstimmigkeiten bereits in diesem Stadium mit dem Mitarbeiter, und gibt die Buchungen anschließend frei. Im nächsten Schritt muss die Verwaltung nur noch den Rechnungslauf starten.



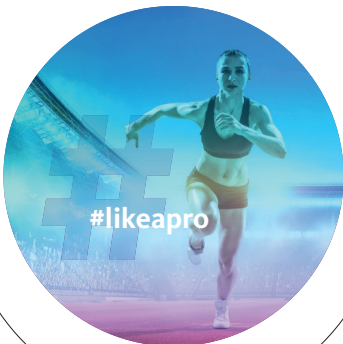
Du bist bei gesetzlichen Vorgaben nicht auf dem neuesten Stand.

Die Person, die bei euch für den Datenschutz zuständig ist, weist dich darauf hin, dass du die gesetzlichen Vorgaben und die Compliance-Anforderungen deiner Kunden nicht mehr wie erforderlich erfüllst.

Sehen wir uns das am Beispiel von personenbezogenen Daten an: Du hast in verschiedenen Systemen personenbezogene Daten gespeichert. Für jedes einzelne dieser Systeme muss sichergestellt werden, wer Zugriff auf diese Daten hat. Kommen Mitarbeiter hinzu oder verlassen das Unternehmen, müssen alle Zugriffsrechte manuell erteilt oder entzogen werden. Im schlimmsten Fall kann bei einem Datenschutzvorfall nicht nachgewiesen werden, wer wann auf welche Daten Zugriff hatte. Hier drohen empfindliche rechtliche Konsequenzen.

Ein ERP-System hingegen vereint alle diese Daten in einer einzigen Software.

Jede einzelne Aktivität kann mitprotokolliert werden, sodass jederzeit nachvollziehbar ist, welche Person welche Daten verändert hat.



> 50%

Über 50 Prozent der Anwenderunternehmen stufen Compliance im Zusammenspiel mit ihrem ERP-System als sehr relevant ein.

Quelle: trovarit.com – ERP in der Praxis >

FAZIT

Ganz gleich, ob du als Gründer oder Nachfolger deine Träume verwirklichst: Wer sich entscheidet, Unternehmer zu werden, will etwas erreichen.

Doch der Weg nach oben ist oft steinig und umkämpft. Und auch wenn dein Business auf einer unglaublich innovativen Idee basiert, an der Bürokratie, an Prozessen, Richtlinien und Verantwortung kommst du nicht vorbei. Du hast Commitment, Charakter und Kondition. Aber du brauchst auch die richtigen Tools, um im Wettbewerb zu bestehen.

Die 10 dargestellten Indikatoren haben dir deutlich gemacht, dass ein Wechsel zu einem modernen ERP-System für dein Unternehmen von entscheidender Bedeutung ist. Die wachsenden Anforderungen an Prozesse, Datenintegrität, Skalierbarkeit und Effizienz erfordern eine Lösung, die über isolierte Systeme und manuelle Workarounds hinausgeht. Ein ERP-System bietet dir die nahtlose Integration, um die Herausforderungen deines Unternehmens erfolgreich zu bewältigen.

Lass nicht zu, dass veraltete Prozesse und Datenmanagement deine Erfolgsgeschichte ausbremsen. Es ist an der Zeit, deine Unternehmensabläufe auf das nächste Level zu heben. Investiere in ein modernes ERP-System, das dir die Kontrolle über deine Prozesse, Finanzen, Kundenbeziehungen und Compliance-Anforderungen gibt. Deine Zukunft liegt in deinen Händen – nutze die Möglichkeit, dein Unternehmen mit einem ERP-System effizienter, agiler und wettbewerbsfähiger zu machen. Mach den Schritt zu einem effektiven ERP-System und ebne den Weg für nachhaltigen Erfolg.

Dein Business. Dein ERP-System.
#likeapro

Bist du bereit für den Umstieg auf ein ERP-System?

Wir unterstützen dich gern auf dem Weg dahin und finden die richtige Lösung für dein Unternehmen, damit du die Chance hast, dein Geschäft nachhaltig in die Zukunft zu bringen und den Aufwand der Einführung schnell durch eine gesteigerte Effizienz zu amortisieren.

Buche dir ganz unverbindlich einen Gesprächstermin:
+49 89 7800 400 oder easycontact@navax.com

NAVAX TIPP FÜR DIE ZUKUNFT

Achte darauf, dass deine neue Software skalierbar ist und mit deinem Unternehmen mitwachsen kann, damit neue Benutzer, Abteilungen oder Geschäftsbereiche nahtlos in das System integriert werden können.

