

Einsatz von ERP-Lösungen in der Industrie

- in Deutschland
- bei Betrieben ab 50 Mitarbeitern
- in den Branchen
 - Prozessindustrie
 - Metallbe- und -verarbeitung
 - Maschinenbau
 - Fahrzeugbau und -zulieferindustrie
 - Elektrotechnik und Elektronik

Eine Anwenderstudie der Konradin Mediengruppe

Leinfelden-Echterdingen, März 2011

Inhalt

1	EINLEITUNG: Der ERP-Markt der letzten Monate	10
2	ERP-Investitionen: Ein Thema für Geschäftsleitung und IT	14
2.1	ERP innerhalb der IT-Abteilung.....	15
2.2	Planung für die zukünftige Aufstellung der IT-Abteilung	16
3	Einsatz von ERP-Systemen: Verbreitung von ERP-Standardsystemen, Eigenentwicklungen und Spezial-/Einzellösungen	17
3.1	Einsatz von Eigenentwicklungen, ERP-Standardsystemen und Spezial-/ Einzellösungen nach Betriebsgrößen	18
3.2	Einsatz von Eigenentwicklungen, ERP-Standardsystemen und Spezial-/ Einzellösungen nach Branchen	19
4	Warum die Eigenentwicklung und kein ERP-Standardsystem?	21
4.1	Zukünftige Planung in Bezug auf vorhandene Eigenentwicklungen	21
5	ERP-Standardsysteme im Markt	22
5.1	Verbreitung von ERP-Standardsystemen in der Industrie.....	23
5.2	Verbreitung von ERP-Standardsystemen nach Branchen	25
6	Aktueller Einsatz von ERP-Lösungen in betrieblichen Prozessen	28
6.1	Einsatz von ERP-Lösungen in betrieblichen Prozessen nach Betriebsgrößen	29
6.2	Einsatz von ERP-Lösungen in betrieblichen Prozessen nach Branchen	30
7	Einsatz von ERP-Funktionalitäten in der deutschen Industrie	33
7.1	Einsatz von ERP-Funktionalitäten nach Betriebsgrößen	35
7.2	Einsatz von ERP-Funktionalitäten nach Branchen	45
7.3	Eingesetzte Funktionalitäten als Eigenentwicklungen oder Spezialsysteme	50
8	Anzahl der unterstützten Anwender bei eingesetzten ERP-Lösungen	52
9	Gesamtinvestitionen für die eingesetzten ERP-Lösungen	54
9.1	Gesamtinvestitionen für die eingesetzten ERP-Lösungen nach Betriebsgrößen	55
9.2	Gesamtinvestitionen nach Branchen.....	57
9.3	Gesamtinvestitionen bei einzelnen ERP-Standardsystemen	58
10	Verteilung der Gesamtinvestitionen auf die einzelnen Posten	62
10.1	Budgeteinhaltung in den 4 definierten Kostenbereichen	63
10.2	Budgeteinhaltung in den 4 definierten Kostenbereichen nach Betriebsgrößen	63
11	Betriebskosten.....	65
12	Einführungsdauer der eingesetzten ERP-Lösungen	66
12.1	Einführungsdauer nach Betriebsgrößen.....	67
12.2	Einführungsdauer bei einzelnen ERP-Systemen.....	68
13	Zeitplaneinhaltung bei der Systemeinführung	73
13.1	Gründe für Nichteinhaltung des Zeitplanes	75
13.2	Zeitplaneinhaltung bei der Einführung einzelner Systeme.....	76
14	Dauer der Zusammenarbeit mit dem Systemanbieter	80
15	Alter der vorhandenen ERP-Lösungen.....	81
15.1	Zeitpunkt des letzten Releasewechsels	83
16	Eigenschaftsprofil ausgewählter Hersteller	85
17	Zufriedenheit mit eingesetzten ERP-Systemen und Vertragspartnern	89

17.1	Bewertung der ERP-Systeme durch die Anwender	91
17.2	Bewertung der einzelnen Systeme durch die Anwender.....	93
17.3	Systembewertung im Vergleich der Einzelkriterien	97
18	Bewertung der Serviceleistungen von Vertragspartnern	104
18.1	Bewertung der Leistungen der Vertragspartner gesamt.....	105
18.2	Bewertung der Leistungen der Vertragspartner bei einzelnen ERP-Systemen.....	106
19	Gewählte Nutzungsform des ERP-Systems	113
19.1	Geplante zukünftige Nutzungsform des ERP-Systems	114
20	Gewähltes Bezugsmodell für das ERP-System.....	115
21	Nutzung von Prozessmodellierung	115
22	Nutzung länderspezifischer Versionen.....	116
23	Planung von Investitionen in ERP-Lösungen	118
23.1	Neue Funktionalitäten – über das ERP-Standardsystem oder per Eigenentwicklung/Zusatzlösung?	122
24	Informationsquellen und entscheidende Einflüsse auf Systemauswahl und -anschaffung	123
25	Anlage: Hersteller und Systeme im Überblick	125
26	Untersuchungsansatz und Methodenbeschreibung	140
27	Datenschutz / Copyright / Impressum	142

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Anteile der Betriebe, in denen die Geschäftsleitung bei dem jeweiligen Thema involviert ist. (dunkelblau: allein aktiv/parallel zur IT aktiv, hellblau: GL wird von IT informiert)	14
Abbildung 2:	Anzahl der IT-Mitarbeiter im Betrieb, davon Systembetreuer nach Betriebsgrößen (gelb: 50-99 Mitarbeiter, rot: 100-499 Mitarbeiter, grün: 500 und mehr Mitarbeiter)	15
Abbildung 3:	Angaben zur Zukunfts-/Kapazitätsplanung für die IT-Abteilung	16
Abbildung 4:	Anteile derer, die eine Auslagerung von IT-Aufgaben planen nach Betriebsgröße	16
Abbildung 5:	Verbreitung von ERP-Lösungen gesamt	17
Abbildung 6:	Verbreitung von ERP-Lösungen in Betrieben mit 50 bis 99 Mitarbeitern	18
Abbildung 7:	Verbreitung von ERP-Lösungen in Betrieben mit 100 bis 499 Mitarbeitern	18
Abbildung 8:	Verbreitung von ERP-Lösungen in Betrieben mit 500 und mehr Mitarbeitern	18
Abbildung 9:	Verbreitung von ERP-Lösungen in der Prozessindustrie	19
Abbildung 10:	Verbreitung von ERP-Lösungen in der Prozessindustrie	19
Abbildung 11:	Verbreitung von ERP-Lösungen im Maschinenbau	19
Abbildung 12:	Verbreitung von ERP-Lösungen in Fahrzeugbau und -zulieferindustrie	20
Abbildung 13:	Verbreitung von ERP-Systemen in der Elektrotechnik und Elektronik	20
Abbildung 14:	Gründe für den Einsatz einer Eigenentwicklung statt eines ERP-Standardsystems	21
Abbildung 15:	Zukunftsplanung: wird die Eigenentwicklung durch eine ERP-Standardlösung abgelöst?	21
Abbildung 16:	Verbreitung von ERP-Standardsystemen in Industriebetrieben ab 50 Mitarbeitern	23
Abbildung 17:	Verbreitung von ERP-Standardsystemen in Industriebetrieben von 50-99 Mitarbeitern	24
Abbildung 18:	Verbreitung von ERP-Standardsystemen in Industriebetrieben von 100-499 Mitarbeitern	24
Abbildung 19:	Verbreitung von ERP-Standardsystemen in Industriebetrieben mit 500 und mehr Mitarbeitern	25
Abbildung 20:	Verbreitung von ERP-Standardsystemen in der Metallbe- und -verarbeitung	25
Abbildung 21:	Verbreitung von ERP-Standardsystemen im Maschinenbau	26
Abbildung 22:	Verbreitung von ERP-Standardsystemen in Fahrzeugbau und -zulieferindustrie	26
Abbildung 23:	Verbreitung von ERP-Standardsystemen in Elektrotechnik und Elektronik	27
Abbildung 24:	Verbreitung von ERP-Standardsystemen in der Prozessindustrie	27
Abbildung 25:	Einsatz von ERP-Lösungen in betrieblichen Prozessen in Industriebetrieben ab 50 Mitarbeitern	28
Abbildung 26:	Einsatz von ERP-Lösungen in betrieblichen Prozesse nach Betriebsgrößen (gelb: 50-99 Mitarbeiter, rot: 100-499 Mitarbeiter, grün: 500 und mehr Mitarbeiter)	29
Abbildung 27:	Einsatz von ERP-Lösungen in der Prozessindustrie	30
Abbildung 28:	Einsatz von ERP-Lösungen in der Metallbe- und -verarbeitung	31
Abbildung 29:	Einsatz von ERP-Lösungen im Maschinenbau	31

Abbildung 30:	Einsatz von ERP-Lösungen in Fahrzeugbau und -zulieferindustrie	32
Abbildung 31:	Einsatz von ERP-Lösungen in Elektrotechnik und Elektronik	32
Abbildung 32:	Eingesetzte ERP-Funktionalitäten in ERP-Standardsystemen in Industriebetrieben ab 50 Mitarbeitern	33
Abbildung 33:	Nutzung von Mobilen Handscannern nach Betriebsgrößen.....	34
Abbildung 34:	Nutzung von Mobilen Endgeräten nach Betriebsgrößen	34
Abbildung 35:	Nutzung von Sozialen Netzwerken nach Betriebsgrößen	35
Abbildung 36:	Eingesetzte Funktionalität Materialwirtschaft/Beschaffung nach Betriebsgrößen	35
Abbildung 37:	Eingesetzte Funktionalität Finanzbuchhaltung nach Betriebsgrößen.....	35
Abbildung 38:	Eingesetzte Funktionalität Unternehmensplanung/Kontrolle/ Kostenrechnung nach Betriebsgrößen.....	36
Abbildung 39:	Eingesetzte Funktionalität PPS (Produktionsplanung und Steuerung) nach Betriebsgrößen	36
Abbildung 40:	Eingesetzte Funktionalität Projektmanagement nach Betriebsgrößen.....	36
Abbildung 41:	Eingesetzte Funktionalität Qualitätssicherung nach Betriebsgrößen	37
Abbildung 42:	Eingesetzte Funktionalität Vertriebsabwicklung nach Betriebsgrößen.....	37
Abbildung 43:	Eingesetzte Funktionalität Human Resources/Personalabrechnung nach Betriebsgrößen	37
Abbildung 44:	Eingesetzte Funktionalität Business Intelligence/Analytik nach Betriebsgrößen	38
Abbildung 45:	Eingesetzte Funktionalität BDE (Betriebsdatenerfassung) nach Betriebsgrößen	38
Abbildung 46:	Eingesetzte Funktionalität Kundenservice/Wartung nach Betriebsgrößen	38
Abbildung 47:	Eingesetzte Funktionalität LVS/WWS (Lagerverwaltung/Warenwirtschaft) nach Betriebsgrößen	39
Abbildung 48:	Eingesetzte Funktionalität PDM (Produkt-Daten-Management) nach Betriebsgrößen	39
Abbildung 49:	Eingesetzte Funktionalität CRM (Customer-Relationship-Management) nach Betriebsgrößen	39
Abbildung 50:	Eingesetzte Funktionalität Unternehmens-/standortübergreifende Zusammenarbeit (Collaboration) nach Betriebsgrößen	40
Abbildung 51:	Eingesetzte Funktionalität DMS (Dokumenten-Management-System/ Workflow nach Betriebsgrößen	40
Abbildung 52:	Eingesetzte Funktionalität BPM (Geschäftsprozessmodellierung/ Workflowsteuerung) nach Betriebsgrößen	40
Abbildung 53:	Eingesetzte Funktionalität Instandhaltung (intern)	41
Abbildung 54:	Eingesetzte Funktionalität SCM (Supply-Chain-Management)/EDI nach Betriebsgrößen	41
Abbildung 55:	Eingesetzte Funktionalität APS (Advanced Planning and Scheduling) nach Betriebsgrößen	41
Abbildung 56:	Eingesetzte Funktionalität MES (Manufacturing Execution System) nach Betriebsgrößen	42
Abbildung 57:	Eingesetzte Funktionalität Product-Life-Cycle-Management nach Betriebsgrößen	42
Abbildung 58:	Eingesetzte Funktionalität Einkauf über Internet nach Betriebsgrößen	42

Abbildung 59:	Eingesetzte Funktionalität KANBAN nach Betriebsgrößen	43
Abbildung 60:	Eingesetzte Funktionalität Variantenkonfigurator nach Betriebsgrößen	43
Abbildung 61:	Eingesetzte Funktionalität Verkauf über Internet/Webshopanbindung nach Betriebsgrößen	43
Abbildung 62:	Eingesetzte Funktionalität PIM (Product Information Management) nach Betriebsgrößen	44
Abbildung 63:	Eingesetzte Funktionalität Verkauf über Online-Plattformen (Branchen-Verkaufsplattform, Katalogsysteme, ebay) nach Betriebsgrößen	44
Abbildung 64:	Eingesetzte Funktionalitäten in der Prozessindustrie	45
Abbildung 65:	Eingesetzte Funktionalitäten in der Metallbe- und -verarbeitung	46
Abbildung 66:	Eingesetzte Funktionalitäten im Maschinenbau	47
Abbildung 67:	Eingesetzte Funktionalitäten in Fahrzeugbau und -zulieferindustrie	48
Abbildung 68:	Eingesetzte Funktionalitäten in der Elektrotechnik und Elektronik	49
Abbildung 69:	Eingesetzte ERP-Funktionalitäten über ERP-Eigenentwicklungen in Industriebetrieben ab 50 Mitarbeitern	50
Abbildung 70:	Eingesetzte ERP-Funktionalitäten über Einzellösungen/Zusatzsysteme in Industriebetrieben ab 60 Mitarbeitern	51
Abbildung 71:	Anzahl der von einer ERP-Lösung (Standardsystem) unterstützten Anwender	52
Abbildung 72:	Anzahl der von einer ERP-Lösung unterstützten Anwender	52
Abbildung 73:	Anzahl der von einer ERP-Lösung unterstützten Anwender	53
Abbildung 74:	Anzahl der von einer ERP-Lösung unterstützten Anwender	53
Abbildung 75:	Höhe der Gesamtinvestitionen in ERP-Standardsysteme	54
Abbildung 76:	Höhe der Gesamtinvestitionen in die Standard ERP-Systeme bei Betrieben mit 50 bis 99 Mitarbeitern	55
Abbildung 77:	Höhe der Gesamtinvestitionen in die Standard ERP-Systeme bei Betrieben mit 100 bis 499 Mitarbeitern	55
Abbildung 78:	Höhe der Gesamtinvestitionen in die Standard ERP-Systeme bei Betrieben mit 500 und mehr Mitarbeitern	56
Abbildung 79:	Investklassen-Index der einzelnen Branchen. (Über 100 = überdurchschnittlich hohe Investitionssummen)	57
Abbildung 80:	Höhe der Gesamtinvestitionen bei Anwendern des Systems	58
Abbildung 81:	Höhe der Gesamtinvestitionen bei Anwendern der	58
Abbildung 82:	Höhe der Gesamtinvestitionen bei Anwendern des Systems FOSS	59
Abbildung 83:	Höhe der Gesamtinvestitionen bei Anwendern des Systems Dynamics AX	59
Abbildung 84:	Höhe der Gesamtinvestitionen bei Anwendern des Systems Dynamics NAV	60
Abbildung 85:	Höhe der Gesamtinvestitionen bei Anwendern des Systems oxaion	60
Abbildung 86:	Höhe der Gesamtinvestitionen bei Anwendern des Systems proALPHA	61
Abbildung 87:	Höhe der Gesamtinvestitionen bei Anwendern des Systems PSIpenta	61
Abbildung 88:	Verteilung der Gesamtinvestitionen auf 4 einzelne Kostenbestandteile	62
Abbildung 89:	Anteil der Betriebe, die in den einzelnen Bereichen am Ende mehr/ weit mehr Kosten hatten	63

Abbildung 90: Anteil der Betriebe, die in den einzelnen Bereichen am Ende mehr/ weit mehr Kosten hatten, als bei Auftragsvergabe geplant, nach Betriebsgrößen (gelb: 50-99 Mitarbeiter, rot: 100-499 Mitarbeiter, grün: 500 und mehr Mitarbeiter)	63
Abbildung 91: Betriebskosten in deutschen Industriebetrieben ab 50 Mitarbeitern	65
Abbildung 92: Einführungsdauer von ERP-Standardsystemen	66
Abbildung 93: Einführungsdauer von ERP-Standardsystemen	67
Abbildung 94: Einführungsdauer von ERP-Standardsystemen	67
Abbildung 95: Einführungsdauer von ERP-Standardsystemen	68
Abbildung 96: Einführungsdauer bei Anwendern des Systems abas-Business-Software	68
Abbildung 97: Einführungsdauer bei Anwendern des Systems Sage ERP-Lösung	69
Abbildung 98: Einführungsdauer bei Anwendern des Systems FOSS	69
Abbildung 99: Einführungsdauer bei Anwendern des Systems Dynamics AX	70
Abbildung 100: Einführungsdauer bei Anwendern des Systems Dynamics NAV	70
Abbildung 101: Einführungsdauer bei Anwendern des Systems oxaion	71
Abbildung 102: Einführungsdauer bei Anwendern des Systems proALPHA	71
Abbildung 103: Einführungsdauer bei Anwendern des Systems PSIpenta	72
Abbildung 104: Zeitplaneinhaltung bei der Systemeinführung von ERP-Standardsystemen ...	73
Abbildung 105: Einführungsdauer von ERP-Standardsystemen nach Betriebsgrößen	74
Abbildung 106: Gründe für die Nichteinhaltung des Zeitplans	75
Abbildung 107: Zeitplaneinhaltung bei abas-Business-Software	76
Abbildung 108: Zeitplaneinhaltung bei Sage ERP-Lösung	76
Abbildung 109: Zeitplaneinhaltung bei FOSS	77
Abbildung 110: Zeitplaneinhaltung bei Dynamics AX	77
Abbildung 111: Zeitplaneinhaltung bei Dynamics NAV	78
Abbildung 112: Zeitplaneinhaltung bei oxaion	78
Abbildung 113: Zeitplaneinhaltung bei proALPHA	79
Abbildung 114: Zeitplaneinhaltung bei PSIpenta	79
Abbildung 115: Dauer der Zusammenarbeit mit dem Systemanbieter der derzeit eingesetzten ERP-Standardlösung	80
Abbildung 116: Systemalter bei ERP-Standardsystemen	81
Abbildung 117: Systemalter bei ERP-Eigenentwicklungen	81
Abbildung 118: Systemalter nach Branchen, Indexdarstellung	81
Abbildung 119: Anteil der ERP-Systeme, die in 2009/2010 eingeführt wurden nach Betriebsgrößen (gelb: 50-99 Mitarbeiter, rot: 100-499 Mitarbeiter, grün: 500 und mehr Mitarbeiter)	82
Abbildung 120: Anteil der ERP-Systeme, die in 2009/2010 eingeführt wurden nach Branchen	82
Abbildung 121: Zeitpunkt des letzten Releasewechsels	83
Abbildung 122: Anteil der Betriebe, die ihren letzten Releasewechsel in 2008 oder später hatten nach Betriebsgrößen (gelb: 50-99 Mitarbeiter, rot: 100-499 Mitarbeiter, grün: 500 und mehr Mitarbeiter)	83
Abbildung 123: Anteil der Betriebe, die noch keinen Releasewechsel hatten nach Betriebsgrößen	84

Abbildung 124: Anteil der Betriebe, die noch keinen Releasewechsel hatten nach Branchen	84
Abbildung 125: Durchschnittliches Eigenschaftsprofil der ERP-Hersteller (Mittelwertberechnung)	85
Abbildung 126: Eigenschaftsprofil des Herstellers ABAS	86
Abbildung 127: Eigenschaftsprofil des Herstellers Microsoft	86
Abbildung 128: Eigenschaftsprofil des Herstellers Ordat	87
Abbildung 129: Eigenschaftsprofil des Herstellers oxaion.....	87
Abbildung 130: Eigenschaftsprofil des Herstellers PSIPENTA	87
Abbildung 131: Eigenschaftsprofil des Herstellers proALPHA	88
Abbildung 132: Eigenschaftsprofil des Herstellers Sage bäurer	88
Abbildung 133: Wichtigkeit von einzelnen Kriterien bei einer ERP-Lösung (nach Skala, 1=besonders wichtig, 6= völlig unwichtig)	89
Abbildung 134: Durchschnittsbewertung für die Wichtigkeit der Systemkriterien bei den Anwendern der verschiedenen Systeme.....	90
Abbildung 135: Anwenderbenotung im Gesamtmarkt über alle eingesetzten Systeme hinweg (Notenskala 1 bis 6).....	91
Abbildung 136: Differenz zwischen Wichtigkeit und Zufriedenheit, Indexabweichung (Wichtigkeit = 100%)	92
Abbildung 137: Indexdarstellung der Systembenotung in Bezug zur Durchschnittsbenotung über alle Systeme (= 100%) bei abas-Business-Solution.....	93
Abbildung 138: Indexdarstellung der Systembenotung in Bezug zur Durchschnittsbenotung über alle Systeme (= 100%) bei Sage ERP-Lösung.....	93
Abbildung 139: Indexdarstellung der Systembenotung in Bezug zur Durchschnittsbenotung über alle Systeme (= 100%) bei FOSS	94
Abbildung 140: Indexdarstellung der Systembenotung in Bezug zur Durchschnittsbenotung über alle Systeme (= 100%) bei Microsoft Dynamics AX	94
Abbildung 141: Indexdarstellung der Systembenotung in Bezug zur Durchschnittsbenotung über alle Systeme (= 100%) bei Microsoft Dynamics NAV	95
Abbildung 142: Indexdarstellung der Systembenotung in Bezug zur Durchschnittsbenotung über alle Systeme (= 100%) bei oxaion.....	95
Abbildung 143: Indexdarstellung der Systembenotung in Bezug zur Durchschnittsbenotung über alle Systeme (= 100%) bei proALPHA	96
Abbildung 144: Indexdarstellung der Systembenotung in Bezug zur Durchschnittsbenotung über alle Systeme (= 100%) bei PSIPenta	96
Abbildung 145: Anwenderbenotung der Erlernbarkeit des Systems des eingesetzten ERP-Systems	97
Abbildung 146: Anwenderbenotung der Ausrichtung auf die Erfordernisse der eigenen Branche des eingesetzten ERP-Systems.....	98
Abbildung 147: Anwenderbenotung der Anpassungsfähigkeit an unternehmensspezifische Belange des eingesetzten ERP-Systems	99
Abbildung 148: Anwenderbenotung der Vorteile durch Releasewechsel (Systemweiterentwicklung) des eingesetzten ERP-Systems	100
Abbildung 149: Anwenderbenotung der Benutzerfreundlichkeit des eingesetzten ERP-Systems	101
Abbildung 150: Anwenderbenotung der Offenheit des Systems zur Integration weiterer Module des eingesetzten ERP-Systems	102

Abbildung 151: Anwenderbenotung des Preis-/Leistungsverhältnisses des eingesetzten ERP-Systems	103
Abbildung 152: Wichtigkeit der Servicekriterien bei einem Vertragspartner, Gesamtmarkt-Ranking (nach Skala, 1= besonders wichtig, 6= völlig unwichtig)	104
Abbildung 153: Niveau der Wichtigkeit von Servicekriterien bei den Anwendern der verschiedenen Systeme (nach Skala, 1= besonders wichtig, 6= völlig unwichtig)	105
Abbildung 154: Gesamtbewertung über alle Systeme (Notenskala 1 bis 6)	105
Abbildung 155: Anwenderbenotung der Einführungsunterstützung des gewählten Vertragspartners	106
Abbildung 156: Anwenderbenotung der Update-Unterstützung des gewählten Vertragspartners	107
Abbildung 157: Anwenderbenotung der Verlässlichkeit/Einhaltung von Zusagen des gewählten Vertragspartners	109
Abbildung 158: Anwenderbenotung der Aufnahme und Umsetzung von Wünschen/ Anregungen des gewählten Vertragspartners	110
Abbildung 159: Anwenderbenotung der Hotline-Qualität des gewählten Vertragspartners...	111
Abbildung 160: Anwenderbenotung der Qualität von Schulung/Training des gewählten Vertragspartners	112
Abbildung 161: Nutzungsform für das ERP-System.....	113
Abbildung 162: Nutzungsform für das ERP-System nach Betriebsgrößen	113
Abbildung 163: Geplante zukünftige Nutzungsform für das ERP-System	114
Abbildung 164: Geplante zukünftige Nutzungsform für das ERP-System nach Betriebsgrößen	114
Abbildung 165: Gewähltes Bezugsmodell für das ERP-System	115
Abbildung 166: Einsatz und Planung von Prozessmodellierung nach Betriebsgrößen	115
Abbildung 167: Nutzung des ERP-Systems mit weiteren länderspezifischen Versionen nach Betriebsgrößen	116
Abbildung 168: Internationale Nutzung des ERP-Systems nach Regionen	116
Abbildung 169: Internationale Nutzung des ERP-Systems nach Regionen	117
Abbildung 170 Planungshorizont: Erweiterung des vorhandenen ERP-Standardsystems	118
Abbildung 171: Geplante Funktionalitäten als Erweiterung des vorhandenen ERP-Standardsystems	119
Abbildung 172 Planungshorizont: Neuanschaffung eines ERP-Standardsystems	120
Abbildung 173 Anteil an Betrieben, die in den nächsten 12 Monaten ein neues	120
Abbildung 174: Geplante Funktionalitäten innerhalb eines neu anzuschaffenden ERP-Standardsystems	121
Abbildung 175: Informationsquellen nach Wichtigkeit (sehr wichtig/wichtig)	123

1 EINLEITUNG: Der ERP-Markt der letzten Monate

Konjunkturbarometer CeBIT

2011 wird das jährliche IT-Großereignis CeBIT angesichts positiver Wirtschaftsprognosen vom Messeveranstalter zum „wichtigen Meilenstein für den Aufschwung“ ausgerufen – mit entsprechender Zunahme an Ausstellern und Ausstellungsflächen. Die Trendwende ist nötig, nachdem es 2009 einen massiven Ausstellerrückgang gab und auch 2010 als Folge der Wirtschaftskrise und der damit verbundenen Investitionszurückhaltung nochmals über 100 Aussteller weniger gekommen waren.

Messe IT & Business mit viel ERP-Kompetenz

Im Herbst 2010 zeigte sich die Messe mit etwas über 300 Ausstellern noch klein, aber sehr fachkompetent und stark mittelstandsorientiert. Ein spezielles ERP-Fachforum bot über 200 Vorträge plus Live-Vergleichen von Standardsoftware-Systemen. Nach etwa 6.000 Messebesuchern der ersten IT & Business 2009 kommen 2010 bereits über 10.000 Besucher.

ERP-Trendthemen

Green IT, Software as a Service und Cloud Computing werden von IT-Medien und -Experten weiter als die Zukunftstrends gehandelt, speziell die „Cloud“ ist intensiv in der Diskussion. „Das Cloud Computing hebt ab“ schreibt der Industrieanzeiger zur IT & Business, "Work and Life with the Cloud" lautet das Topthema der CeBIT 2011. In wie weit sich jedoch der bodenständige industrielle Mittelstand mit in die Lüfte erhebt, scheint noch nicht entschieden.

Neues rund um ERP-Systeme

Natürlich sind die Trendthemen auch Anfrage an die Hersteller, welche zukunftsweisenden Lösungen sie dazu anzubieten haben. Es hat sich viel getan, kaum ein Hersteller, der in diesen Bereichen nichts im Portfolio hat. Allerdings orientieren sich die Entwicklungen der Hersteller deutlich breiter am Bedarf ihrer Kunden und bieten auch in weniger spektakulär klingenden Bereichen Optimierungen und neue Lösungen.

- Beispiele für „Cloud Computing, SaaS und On Demand über Internet“

Microsoft bietet neu die Cloud-Lösung Dynamics CRM Online, eine Kundenmanagement-Lösung, die Marketing, Vertrieb und Service umfasst und alle kundenorientierten Geschäftsprozesse optimiert. Sie vereinfacht den Zugriff auf alle relevanten Informationen, optimiert das vernetzte Arbeiten und unterstützt die Einbindung von Social Media Plattformen. Die on Premise sowie die Partner gehostete Version von Microsoft Dynamics CRM steht ab Ende Februar 2011 in Deutschland und 39 weiteren Ländern zur Verfügung.

Comarch vermarktet seine Lösung Semiramis ausdrücklich als On-Demand-Lösung über Internet. Semiramis On Demand richtet sich an mittelständische Unternehmen, die einen sehr flexiblen, leicht skalierbaren Einsatz ihrer Business-Software wünschen. Der Kunde ordert eine Lösung für eine bestimmte Anzahl von Usern und kann den Einsatz nach Bedarf skalieren. Je nachdem, wie sich das Unternehmen entwickelt, kann die Benutzerzahl erhöht oder gesenkt werden und lassen sich neue Standorte problemlos einbinden.

- **Beispiel für „Betriebswirtschaftliche Kennzahlen/Business Intelligence“**

Erfolgreiches Management muss sich auf verlässliche Zahlen stützen können, die die Situation eines Unternehmens in Bezug auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage widerspiegeln. Je schneller und aktueller desto besser, um steuernd eingreifend zu können.

Ordat ermöglicht mit den flexiblen Finanzberichten im Teilsystem FOSS-Finzen den Anwendern die für ihr Unternehmen bedeutsamen betriebswirtschaftlichen Kennzahlen zeitnah und ohne großen Aufwand zu ermitteln – auch mandantenübergreifend. Für eigene Kennzahlen stehen frei definierbare Formeln zur Verfügung; auch unterjährige Entwicklungen, Perioden- oder Vorjahresvergleiche sind möglich. Für mehr Überblick sorgen vielfältige Auswertungsmöglichkeiten mit flexiblen Selektions- und Sortierfunktionen und einer Fülle von Darstellungsformen.

- **Beispiele für „Internationalität“**

Die Oxaion Business Solution der Oxaion GmbH beherrscht inzwischen 14 Sprachen. „Wir zeigen, wie automatisierte Intercompany-Verrechnung realisiert wird und wie einfach sich weitere Standorte einbinden lassen“, berichtet Oxaion-Vorstand Uwe Kutschenreiter. In der neuen Version der ERP-Lösung ist die Vorabplanung von Projekten optimiert: Bereits vor der Auftragserfassung sind die Ressourcen überschaubar – in der Angebotsphase kann etwa ein Fertiger mit groben Eckdaten realistische Terminzusagen machen.

Auch die Abas Software AG zielt auf Internationalisierung: Mit Metrik One Abas wird die in 30 Sprachen verfügbare Abas-ERP-Software für internationale Projekte länderübergreifend etabliert. Die zertifizierten Partner versammeln sich für einen einheitlichen Servicestandard auf einer Kommunikationsplattform. Über Webservices werden Anwendungen wie etwa Google Maps in die Oberfläche des Portals eingebunden.

Die Sage bauer GmbH hat mit Sage ERP X3 eine speziell auf internationale Anforderungen zugeschnittene Lösung. Sie adressiert Firmen ab 150 bis 2500 Mitarbeiter mit den Funktionalitäten für internationales Management. Integriert sind ein CRM-System (Customer Relationship Management) und Business-Intelligence-Funktionen (BI) zur Analyse der Kennzahlen.

- **Beispiele für „Fertigung“**

Im gehobenen Mittelstand sowie im Konzernumfeld sind häufig ERP-Lösungen der Softwareriesen im Einsatz. Im Bereich der Fertigungssteuerung sind diese traditionell sehr starr konzipiert ohne ausreichende Funktionen für spezifische Branchenanforderungen.

Das Berliner Softwarehaus PSI punktet in diesen Fällen mit MES-Funktionen sowie erweiternden, branchenspezifischen Modulen wie Instandhaltung, Auftragsmanagement und Projektmanagement des Standards PSIpenta, die individuell angepasst werden können. Über eine im eigenen Haus entwickelte universelle Schnittstelle werden alle Komponenten tief in das bestehende System integriert und ermöglichen eine schnelle Datenerfassung und einen synchronen Datenaustausch zwischen den Systemen. Auf diese Weise werden auch bereits installierte Module wie Produktionsplanung oder Warenwirtschaft mit Informationen versorgt.

Die Integration des proALPHA Produktkonfigurators in den Fertigungsprozess ermöglicht Funktionen, die weit über die eigentliche Konfiguration hinausgehen: Eine direkte Verfügbarkeitsprüfung aller Komponenten, eine Angebotskalkulation mit aktuellen Preisen aller Zukaufteile samt Zuschlägen und „echten“ Kosten der selbst produzierten Komponenten. Und die Prozesskette geht noch weiter, weil alle Module bei proALPHA eigenentwickelt sind. Dadurch können das Dokumentenmanagement und CAD-Systeme über CA-Link problemlos an den Produktkonfigurator angebunden werden. Aus der Variantenkonfiguration wird automatisch eine Zeichnung abgeleitet und dem Vertriebsmitarbeiter noch bei der Angebotsbearbeitung im Dokumentenmanagementsystem zur Verfügung gestellt.

Meldungen aus den Unternehmen der ERP-Hersteller

Abas feiert: Vor 30 Jahren, im Jahr 1996, wurde Abas zur Aktiengesellschaft umgewandelt und damit die Basis für das heutige Unternehmen gelegt. Mit der AG sollte vor allem eine Möglichkeit zur Mitarbeiterbeteiligung geschaffen werden. Heute werden die Aktien von der Belegschaft sowie von sieben Hauptaktionären, die fast alle im Unternehmen tätig sind, gehalten. Das Unternehmen ist auf Erfolgskurs, im Vergleich zu 2009 verzeichnet es 2010 eine deutliche Steigerung bei den Neuverkäufen.

Die ams.Solution AG erhielt für ihr Auftragsmanagementsystem 2010 zum dritten Mal in Folge die Auszeichnung „ERP-System des Jahres“ in der Kategorie „Einmalfertigung“. Vergeben wird die Auszeichnung vom Center for Enterprise Research der Uni Potsdam, bewertet wird von einer elfköpfigen Experten-Jury.

Die AP Automation + Productivity AG heißt seit Juni 2010 Asseco Germany AG. Das Geschäft wird als Business Unit AP innerhalb der Asseco Germany weitergeführt. Die in Polen beheimatete Asseco-Gruppe zählt mit 13.500 Mitarbeitern zu den fünf größten europäischen Softwarekonzernen. Die Asseco Germany AG soll von den weitverzweigten Geschäftsverbindungen des Mutterhauses im osteuropäischen Raum profitieren, seit 2011 ist APplus auch auf Polnisch und Slowenisch erhältlich.

Als weiteren Integrationsschritt in die Comarch Group beschloss die Hauptversammlung der SoftM im Sommer 2010 die Umbenennung in „Comarch Software und Beratung AG“. Comarch (gesprochen: komark) ist eine Abkürzung für Computer Architectures. Auch in der Schweiz und in Österreich gab es entsprechende Namensänderungen, so dass Comarch in den deutschsprachigen Ländern nun eine einheitliche Linie verfolgt und der Markenauftritt der Comarch Group international gestärkt ist.

Die CSB-System-AG bewies 2010 wieder Kundennähe für die Prozessindustrie auf ihren Branchenmessen. Lösungen für die Fischbranche zeigte der Branchenspezialist auf der European Seafood 2010 in Brüssel. Auf der IFFA 2010, der internationalen Leitmesse der Fleischwirtschaft, konnte man ein Besucherplus von 15% verbuchen. Erstes Messeevent 2011 ist die Biofach in Nürnberg.

Die GUS Group mit Spezialisierung auf die Prozessindustrie, zeigte auf der IT & Business im Herbst 2010 das neueste Release ihrer Lösungssuite GUS Open Solutions (OS). Der Fokus der Lösung liegt neben der operativen Prozessebene auf den strategischen und qualitätsorientierten Prozessen.

Im Mai 2010 feierte der Gießener ERP-Anbieter Ordat seinen 40sten Geburtstag. Mit starken Partnern wie Microsoft, Hewlett Packard oder ORACLE und den beiden Software-Systemen FOSS und Microsoft Dynamics AX, sieht man sich auch für die Zukunft gut gerüstet.

Infor wählte 2010 Microsoft als bevorzugten Technologie-Anbieter. Das Unternehmen teilte mit, seine wichtigsten Geschäftsanwendungen ab sofort eng an einer Vielzahl von komplementären Microsoft-Produkten auszurichten. Ziel sei es, auf diese Weise Software-Lösungen anzubieten, die für mittelständische Unternehmen einfacher zu implementieren und anzuwenden seien.

Der ERP-Hersteller oxaion ag und der PLM-Spezialist PROCAD GmbH & Co. KG gingen 2010 eine Kooperation ein und bieten ihren Anwendern eine Standardintegration der Business Software oxaion mit dem PLM-System PRO.FILE. Produktionsbetrieben steht damit ein durchgängiger Datenfluss zwischen Konstruktion und Fertigung zur Verfügung, mit dem sie ihre Abläufe schneller und sicherer gestalten können. Mit der PLM-Lösung bilden Anwender ihre kompletten Entwicklungsprozesse ab. An das System lassen sich zahlreiche gängige Elektro- und Mechanik-CAD-Systeme anbinden, so dass Konstrukteure beispielsweise ihre 3D-Dateien und Zeichnungen verwalten oder Freigabeprozesse darüber steuern können.

Die proALPHA Gruppe gab anlässlich ihrer Hauptversammlung im September 2010 die Geschäftszahlen des abgelaufenen Wirtschaftsjahres bekannt. Trotz der im Berichtszeitraum anhaltenden Wirtschaftskrise konnte sich das ERP-Unternehmen erneut positiv in Umsatz und Ertrag entwickeln. So stieg der Umsatz um 2,4 %, das EBIT liegt über dem Vorjahresniveau. Damit hat die proALPHA Gruppe mit Fokus auf mittelständische Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen auch in wirtschaftlichen Krisenzeiten Stabilität bewiesen und ihre Marktposition weiter gefestigt.

Der PSI-Konzern hat in den ersten neun Monaten des Jahres 2010 das Betriebsergebnis (EBIT) um 17 % gesteigert. Der Konzernumsatz erhöhte sich um 13 %. Anfang des Jahres 2011 hat PSI die Metals North America, Inc. gegründet und damit ihre Aktivitäten im nordamerikanischen Markt verstärkt. Die neue Gesellschaft wird die PSI-Kunden in Kanada und den USA vom Standort Pittsburgh aus betreuen und zugleich die Vertriebsaktivitäten in Nordamerika verstärken.

Sage Software gewann 2010 mit seiner ERP-Branchenlösung bärer INDUSTRY die Wahl zum „ERP-System des Jahres“ in der Kategorie „Serienfertigung“ des „Center for Enterprise Research“ der Uni Potsdam. Außerdem erhielt Sage von der unabhängigen Expertenjury den „ERP-Innovationspreis“. Bereits im Frühjahr hatte Sage den Innovationspreis-IT 2010 der Initiative Mittelstand in der Kategorie „Branchensoftware“ erhalten.

SAP beendet 2010 mit dem höchsten Softwareumsatz eines vierten Quartals seiner Unternehmensgeschichte. „Die guten Ergebnisse und der Ausblick für 2011 unterstreichen, dass wir zuversichtlich sind, zweistellig zu wachsen und die Profitabilität zu erhöhen“, sagte Werner Brandt, Finanzvorstand der SAP. Aus Vorstandskreisen verlautet weiter, man habe eine Reihe von Innovationen in der Pipeline und plane in neue Märkte für Mobile-Computing, On-Demand und In-Memory-Computing zu expandieren. Frühjahrs-Thema 2011 für den SAP Mittelstandsbereich ist die Einführung von Business ByDesign.

2 ERP-Investitionen: Ein Thema für Geschäftsleitung und IT

ERP ist zwar ein IT-Thema, doch wenn es um Investitionen in diesem Bereich geht, erreicht es sowohl von der damit verbundenen Nutzenerwartung des Managements, als auch von der übergreifenden Bedeutung für das Unternehmen, als auch vom Kostenfaktor her eine Dimension, die klar über die IT-Abteilung hinaus geht.

Der Durchschnitt über die in der Konradin ERP-Studie 2011 abgefragten neun Kategorien (siehe Abbildung 1) ergibt folgendes Bild über die Verteilung der Aktivitäten rund um ERP-Investitionen zwischen Geschäftsleitung und IT:

(1) Geschäftsleitung allein	10,0%
(2) Geschäftsleitung und IT parallel	41,6%
(3) IT mit Information an die Geschäftsleitung	31,6%
(4) IT allein	16,8%

Insgesamt ist die Geschäftsleitung insbesondere bei den Themen Marktorientierung über Hersteller und Systeme, Definition der Ziele und Leistungsanforderungen sowie Klärung der Bezugs-/Lizenzkosten aktiv beteiligt.

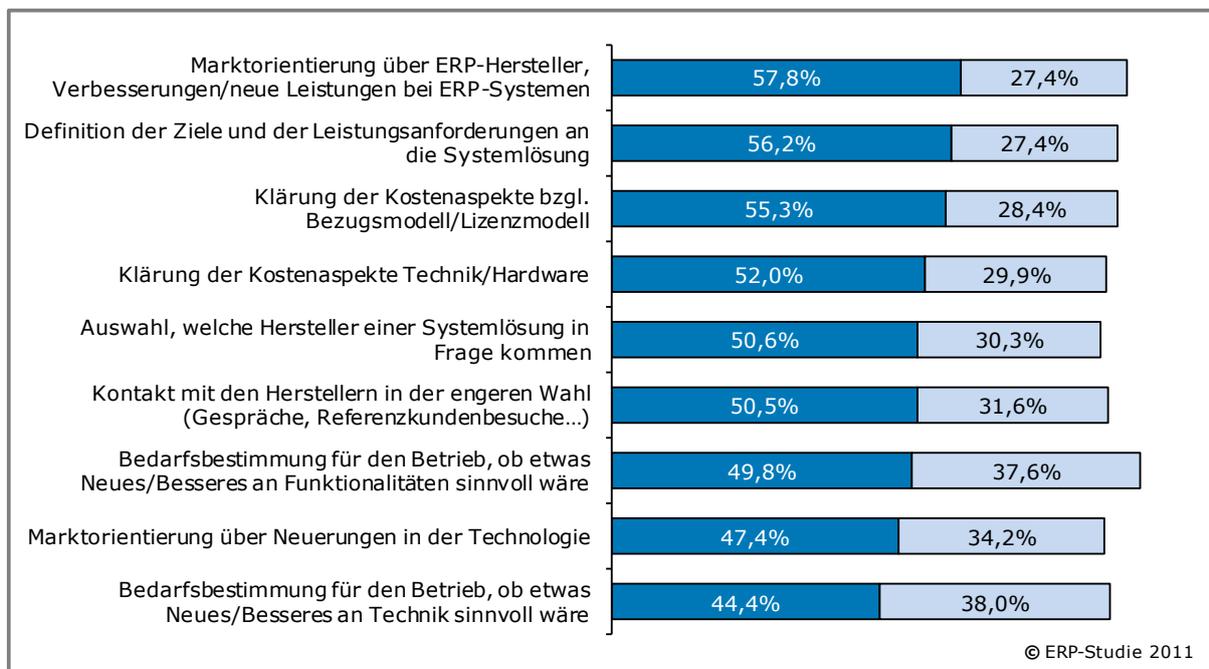


Abbildung 1: Anteile der Betriebe, in denen die Geschäftsleitung bei dem jeweiligen Thema involviert ist. (dunkelblau: allein aktiv/parallel zur IT aktiv, hellblau: GL wird von IT informiert)

Die Grafik zeigt: Entscheidungen über den ERP-Einsatz finden in enger Abstimmung zwischen Geschäftsleitung und IT statt.

Die Situation, bei der die IT-Abteilung relativ autark, aber mit Information an die GL arbeitet, ist signifikant dort zu finden

- wo es um Marktorientierung über Neuerungen in der Technologie geht
- oder die Bedarfsbestimmung für Neues/Besseres in Bezug auf Technik oder Funktionalitäten.

Innerhalb der Betriebsgrößengruppen gibt es keine signifikanten Unterschiede, man könnte höchstens interpretieren, dass bei größeren Betrieben die Marktorientierung über Neuerungen in der Technologie sowie die Klärung der Kostenaspekte etwas stärker an die IT delegiert werden. Auch die Detailabsprache mit den Herstellern, die bereits in der engeren Wahl sind, ist bei den großen Betrieben etwas mehr Aufgabe der IT.

2.1 ERP innerhalb der IT-Abteilung

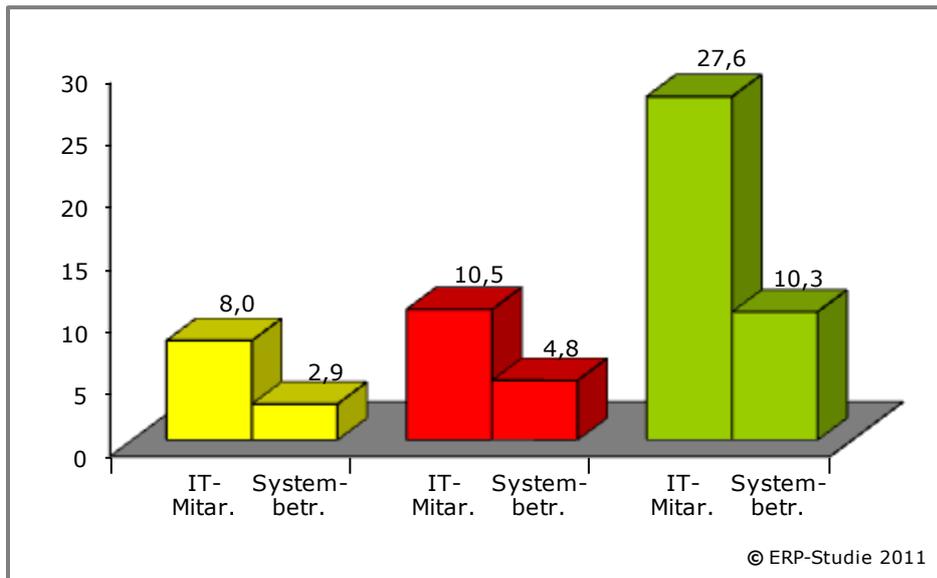


Abbildung 2: Anzahl der IT-Mitarbeiter im Betrieb, davon Systembetreuer nach Betriebsgrößen (gelb: 50-99 Mitarbeiter, rot: 100-499 Mitarbeiter, grün: 500 und mehr Mitarbeiter)

Wie zu erwarten, steigt mit der zunehmenden Betriebsgrößenklasse auch die Zahl der IT-Mitarbeiter im Betrieb. Auffällig ist, dass der Unterschied zwischen den kleinen und mittleren Betrieben nicht allzu groß ausfällt.

Der Anteil der ERP-Systembetreuer an der Gesamtzahl IT-Mitarbeiter ist in den kleinen und den großen Betrieben auf ähnlichem Niveau.

Die mittlere Betriebsgrößenkategorie liegt hier deutlich darüber: nahezu jeder 2. IT-Mitarbeiter ist mit der Systembetreuung beschäftigt. Im mittelgroßen Betrieb ist von den Aufgaben her schnell eine betreuungsintensive Komplexität erreicht – vergleichbar mit den Großbetrieben, die sich teilweise nur noch durch die Anzahl der Anwender bei den jeweiligen Funktionen unterscheiden.

2.2 Planung für die zukünftige Aufstellung der IT-Abteilung

Fragt man, wie nach derzeitigem Plan die IT zukünftig (bis in 5 Jahren) aufgestellt sein wird, bekommt man folgende Antwort:

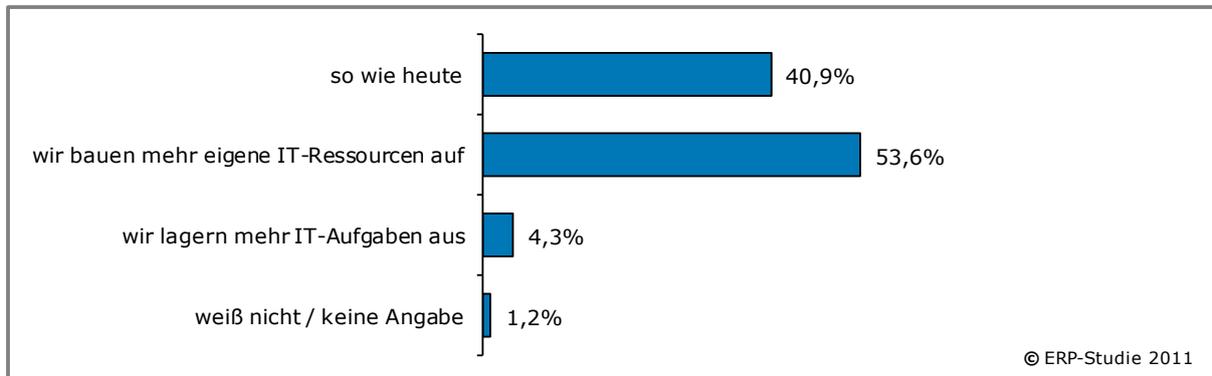


Abbildung 3: Angaben zur Zukunfts-/Kapazitätsplanung für die IT-Abteilung

Um diese Angaben richtig einordnen zu können, muss man bedenken, dass 90% der Befragten selbst IT-Verantwortliche sind – wohl mit dem natürlichen Interesse, den Stand ihrer Abteilung zumindest zu halten, wenn nicht auszubauen.

Doch es gibt auch Unterschiede nach Betriebsgrößen:

Bei den kleinen Betrieben geht gut die Hälfte davon aus, dass sich im Grunde nichts verändert, bei den mittleren Betrieben sind es noch 43 % und bei den großen Betrieben nur noch ein Drittel.

Interessant ist die Verteilung nach Betriebsgrößen besonders beim Thema Auslagerung, eine gewisse Offenheit dafür ist danach fast ausschließlich bei den Großen vorhanden.

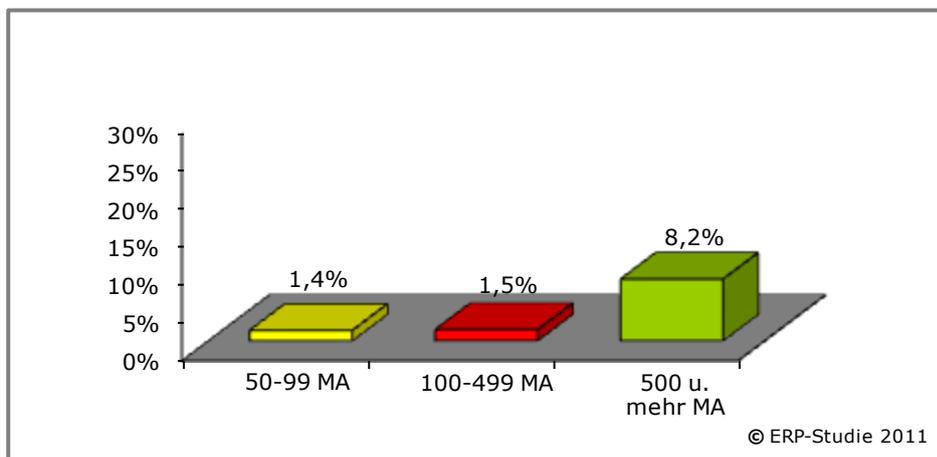


Abbildung 4: Anteile derer, die eine Auslagerung von IT-Aufgaben planen nach Betriebsgröße

3 Einsatz von ERP-Systemen: Verbreitung von ERP-Standardsystemen, Eigenentwicklungen und Spezial-/Einzellösungen

Rund 80% der Betriebe haben heute mindestens ein ERP-Standardsystem im Einsatz. Neben dieser Dominanz der Standardsysteme, gibt es jedoch für bestimmte Aufgabenstellungen oder Nutzergruppen, oder innerhalb historisch gewachsener Strukturen weiterhin ein komplexes Netz an Eigenentwicklungen und Speziallösungen, welches parallel und/oder ergänzend eingesetzt wird. Selbst wer angegeben hat, keine Systemlösung zu nutzen, nutzt heute zumeist mindestens eine Speziallösung.

Dies führt in den folgenden Darstellungen zu Gesamtprozentwerten oberhalb der 100-Prozent-Marke.

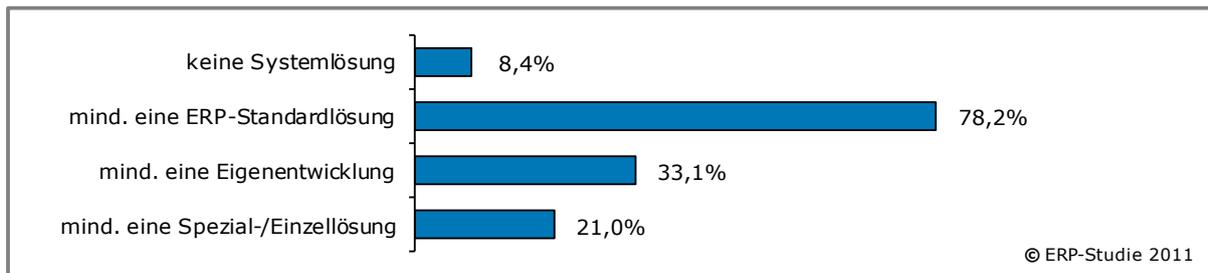


Abbildung 5: Verbreitung von ERP-Lösungen gesamt

Der Grundanteil an Betrieben ohne ERP-System stagniert mit 8,4% gegenüber der vorherigen Erhebung nahezu (2009 = 8,1%). Somit bleibt der Einsatz von ERP-Systemen insgesamt im Analogieschluss konstant bei knapp 92%.

Allerdings zeigen sich Veränderungen bei der Verteilung von Standardlösungen und Eigenentwicklungen bzw. in dem neu aufgenommenen Erhebungsparameter der Spezial-/Einzellösungen.

Standardlösungen haben gegenüber 2009 nochmals um 2,5%-Punkte zugenommen. Die Eigenentwicklungen wachsen parallel um knapp 3%-Punkte. Und im Rahmen der neu aufgenommenen Abfrage von Einzellösungen meldet jeder 5. Betrieb deren Einsatz.

Unter den Spezial-/Einzellösungen sind Lösungen zu verstehen, die spezielle Aufgaben erfüllen und bei Bedarf über Plug-in bzw. Schnittstelle an das vorhandene ERP-System angebunden sind.

Die Nennungen der Befragten zu diesem Thema zeigt eine große Spannweite dessen, was im Einzelnen darunter verstanden wird und in den Betrieben vorhanden ist. Das können Altsysteme wie Baan oder XPPS sein, die noch weiter parallel laufen. Auch ein System wie Microsoft Navision wird – im Unterschied zur Nennung als im Betrieb vorhandenes ERP-System – hier von Befragten auch als Spezial-/Einzellösungen genannt. Ansonsten sind es Einzelthemen wie Produktkonfigurator, Lagerverwaltung, Zeiterfassung, Schichtplan oder Lohn- und Gehalt, die hier aufgezählt werden.

Ein Prinzip „Alles aus einer Hand“ scheint auf Basis dieser komplexen IT-Landschaften entweder nicht möglich oder nicht angestrebt.

Insgesamt bleibt jedoch als Fazit: Es ist nach wie vor – positive – Bewegung im Markt.

3.1 Einsatz von Eigenentwicklungen, ERP-Standardsystemen und Spezial-/Einzellösungen nach Betriebsgrößen

Der insgesamt feststellbare Trend, sowohl im Standardbereich als auch bei Eigenentwicklungen auszubauen, zeigt in den Betriebsgrößen-Klassen durchaus Unterschiede.

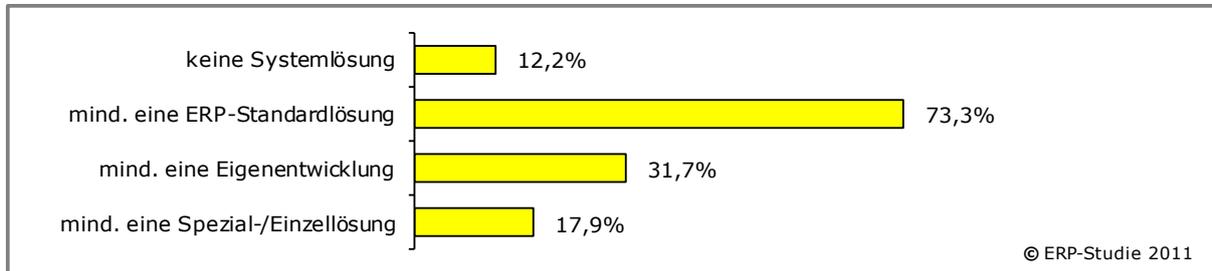


Abbildung 6: Verbreitung von ERP-Lösungen in Betrieben mit 50 bis 99 Mitarbeitern

In den kleineren Betrieben (50-99 Mitarbeiter) bleiben die Eigenentwicklungen sehr konstant, es wächst jedoch der Standardbereich von 70,5 auf 73,3%. Hier liegt der Schluss nahe, dass die notwendige Kapazität im Betrieb bei konstanter interner IT-Leistung stärker von außen bezogen wird als in der Vergangenheit. Mit 12,2% bleibt in diesem Betriebsgrößen-Segment der Nichteinsatz von ERP-Systemen überproportional hoch.

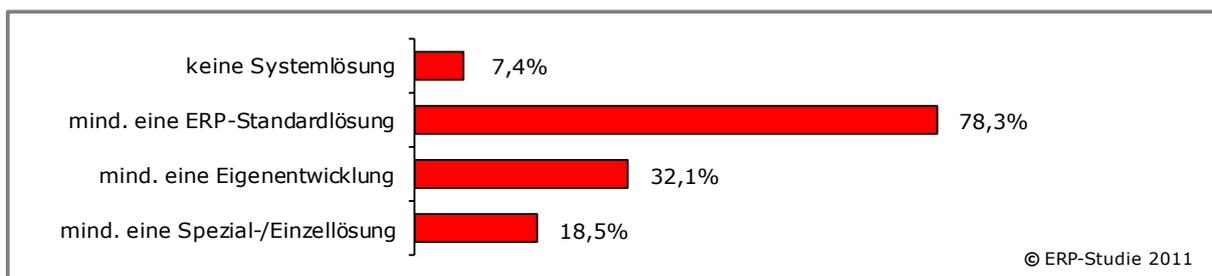


Abbildung 7: Verbreitung von ERP-Lösungen in Betrieben mit 100 bis 499 Mitarbeitern

Bei den mittleren Betrieben (100-499 Mitarbeiter) stagniert der Nichteinsatz von ERP-Systemen fast parallel zur letzten Befragung bei 7,4% (2009 = 7,5%). Die Nutzung Eigenentwicklung wurde leicht intensiviert um knapp 2%-Punkte. Demgegenüber haben die Standardlösungen über 5% verloren. Die Einzellösungen liegen mit 18,5% etwa auf dem Niveau der kleineren Betriebe (=17,9%).

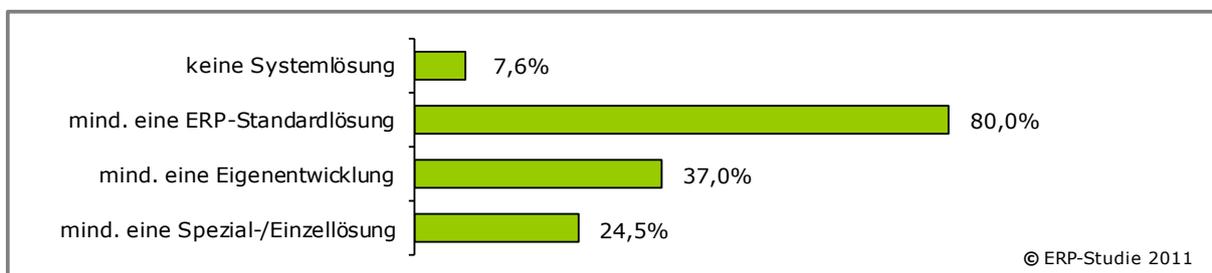


Abbildung 8: Verbreitung von ERP-Lösungen in Betrieben mit 500 und mehr Mitarbeitern

Den höchsten Einsatz von ERP-Standardsystemen weisen traditionell die Betriebe mit mehr als 500 Mitarbeitern auf. Der Anteil der Eigenentwicklungen ist allerdings markant gestiegen – um 6,5%-Punkte, nachdem bereits davor 4% Zuwachs zu verzeichnen waren. Die neu erhobene Kategorie „Einzellösungen“ ist mit 24,5% Einsatz bei den Großbetrieben deutlich höher ausgebaut als in den anderen beiden Größenklassen.

3.2 Einsatz von Eigenentwicklungen, ERP-Standardsystemen und Spezial-/Einzellösungen nach Branchen

Der Systemvertrieb nach Branchen orientiert sich naturgemäß zum einen an den spezifischen Anforderungen eines Wirtschaftszweiges in Bezug auf die betrieblichen Prozessabläufe. Andererseits verändert sich der Systemmarkt in immer engeren Zeitfenstern neu. Hier liefert die neu erhobene Kategorie der Einzellösungen zusätzlichen Erkenntniswert im Branchenvergleich.

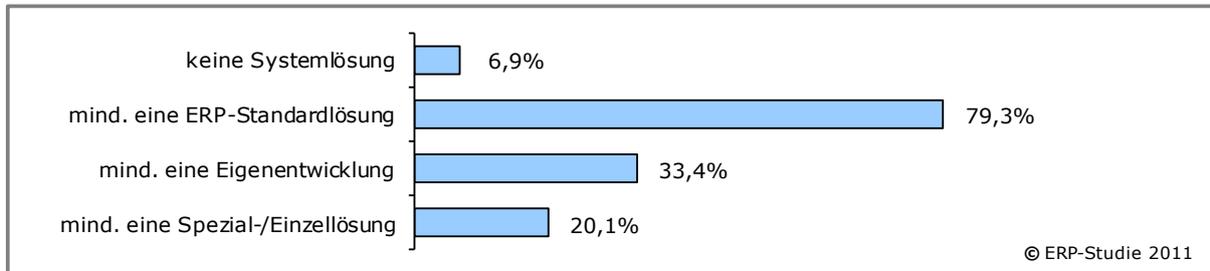


Abbildung 9: Verbreitung von ERP-Lösungen in der Prozessindustrie

In der Prozessindustrie ist die Ausstattung mit Standardlösungen leicht gesunken. Von 83,1% auf knapp 80%. Eine signifikante Steigerung ist im Bereich Eigenentwicklung zu verzeichnen: mit einer Zunahme des Einsatzes um 8%-Punkte auf aktuell 33,4%. Die Speziallösungen liegen mit 20,1% nahe am Durchschnitt der Betriebe insgesamt.

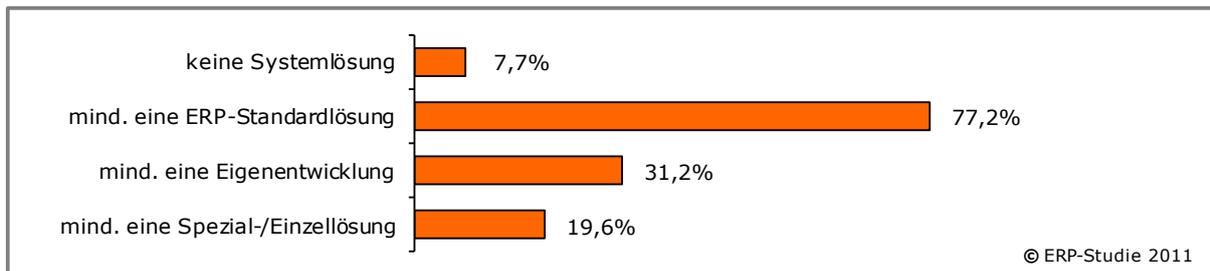


Abbildung 10: Verbreitung von ERP-Lösungen in der Prozessindustrie

Eine überaus konstante Situation zeigt sich in der Metallbe- und -verarbeitung, wenn es um die allgemeine Verwendung von ERP-Systemen und die Kategorie Eigenentwicklung geht. Hier nehmen die Standardsysteme leicht um 2,5%-Punkte zu. Analog zur Prozessindustrie liegt der Einsatz von Speziallösungen in der Metallindustrie ebenfalls nahe am Gesamtdurchschnitt.

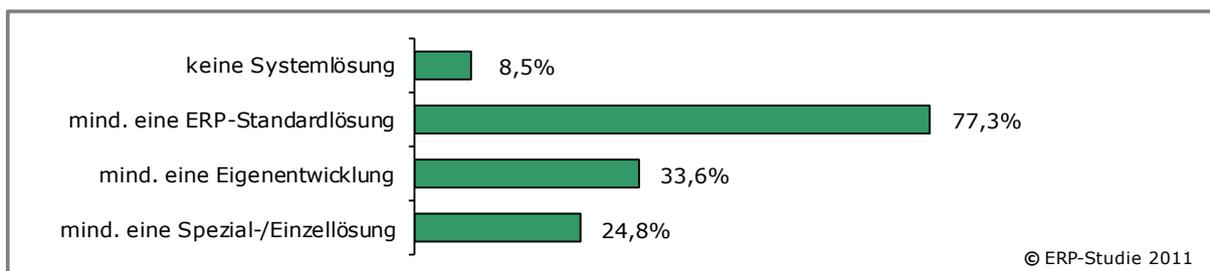


Abbildung 11: Verbreitung von ERP-Lösungen im Maschinenbau

Der Einsatz von Standardlösungen bleibt im Maschinenbau – auf hohem Niveau – fast gleich mit einem Wert nahe bei 80%. Vergleichbar mit der Prozessindustrie wächst hier ebenfalls der Anteil eigenentwickelter Systeme um knapp 5%-Punkte auf 33,6%. Im Maschinenbau finden sich mit 24,8% Einsatz überdurchschnittlich stark Einzellösungen.

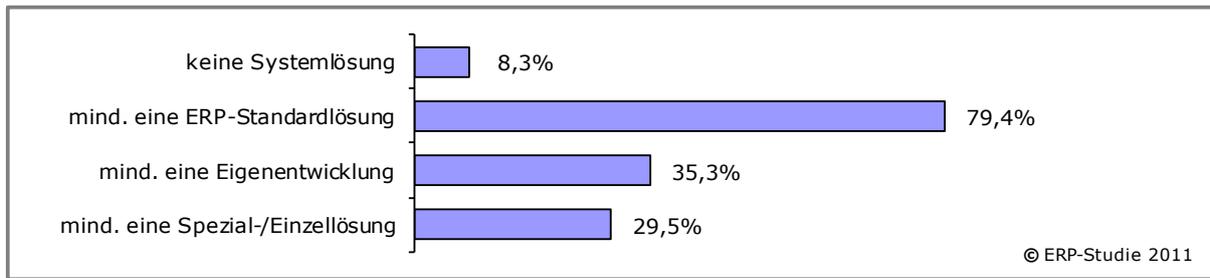


Abbildung 12: Verbreitung von ERP-Lösungen in Fahrzeugbau und -zulieferindustrie

Der Fahrzeugbau war in der letzten Erhebung der Wirtschaftszweig, der am stärksten auf eigene Lösungen gesetzt hat. Diese Position konnte er aktuell auf ähnlichem Niveau halten (bei etwa 35%), den stärksten Zuwachs hat jedoch aktuell die Elektrotechnik/ Elektronik. Der Einsatz eigenentwickelter Lösungen gestaltet sich somit konstant mit einem Drittel der Fahrzeugbau-Betriebe. Gewinner sind im Fahrzeugbau die Standardlösungen mit 8%-Punkten Zuwachs. Bemerkenswert ist zudem, dass in 29,5% aller Betriebe auf Spezialsysteme gesetzt wird. Dies ist der höchste Wert über alle erhobenen Branchen hinweg.

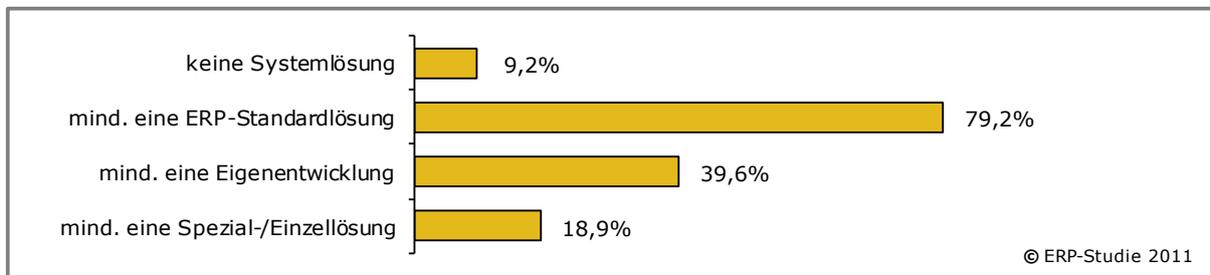


Abbildung 13: Verbreitung von ERP-Systemen in der Elektrotechnik und Elektronik

In der Elektrotechnik/Elektronik dokumentiert sich erneut ein Zuwachs bei den Eigenentwicklungen. Der Wert wächst von 34,4 auf nunmehr 39,6% und bildet im Branchenvergleich mit Abstand die Spitze. Dagegen liegt der Einsatz von Speziallösungen relativ weit unter dem Durchschnitt, was die Annahme zu lässt, dass hier z.T. zwischen den beiden Kategorien eine Substitution existiert.

4 Warum die Eigenentwicklung und kein ERP-Standardsystem?

Um die Frage zu klären, was Betriebe zu Eigenentwicklungen veranlasst, wurde explizit hinterfragt, welche Gründe dafür ausschlaggebend waren/sind.

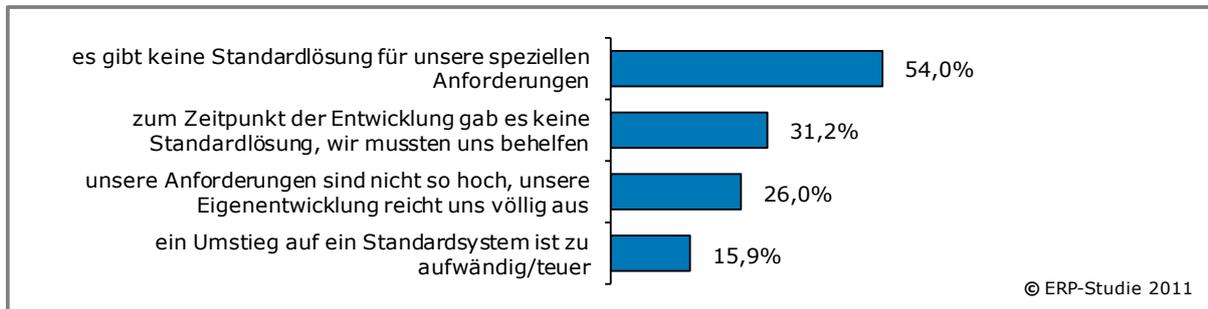


Abbildung 14: Gründe für den Einsatz einer Eigenentwicklung statt eines ERP-Standardsystems

Mehr als die Hälfte der Betriebe (=54%) spricht davon, dass ihre individuellen Anforderungen nicht erfüllt werden. Sicherlich ein subjektives Urteil. Andererseits Ausdruck des vorhandenen Potentials für die Hersteller, in diese Richtung Entwicklungs- und/oder Aufklärungsarbeit zu leisten.

In der Praxis wird immer eine entwicklungsbedingte Lücke zwischen Anforderungen und Leistung eines ERP-Systems wahrgenommen, denn in 31,2% der Fälle wird festgehalten, eine Standardlösung nicht „in time“ vorgefunden zu haben.

Jeder vierte Betrieb ist mit den Eigenentwicklungen zufrieden. Was analog dafür spricht, dass man dort Standardsysteme z. T. auch für zu aufwändig hält. Noch deutlicher wird die Scheu vor dem Betreiben entsprechenden Aufwands bei den 15,9%, die dieses Argument explizit gegen Standardsysteme anführen.

4.1 Zukünftige Planung in Bezug auf vorhandene Eigenentwicklungen

Auf die Nachfrage, ob diese Einschätzung sich verändert, wenn man den zeitlichen Horizont auf 2 Jahre in die Zukunft erweitert, ergibt sich bei jedem 3. Betrieb eine beharrende Haltung.

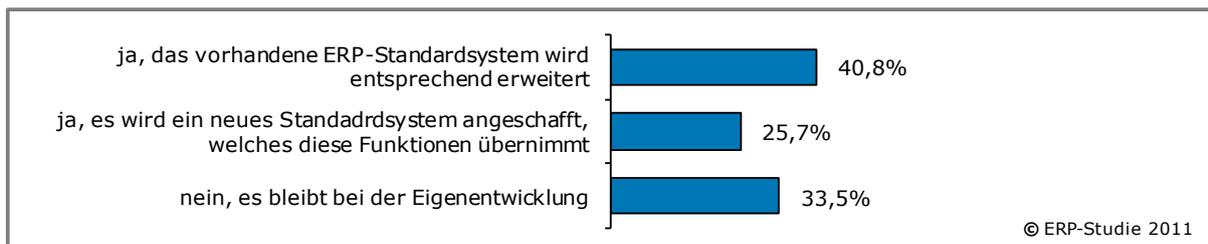


Abbildung 15: Zukunftsplanung: wird die Eigenentwicklung durch eine ERP-Standardlösung abgelöst?

Mehr zu den ERP-Investitionsplanungen siehe Kapitel 24.

5 ERP-Standardsysteme im Markt

Betrachtet man die Entwicklungen im ERP-Markt über die letzten Jahre, zeigen sich folgende Tendenzen:

- die IT-Landschaft wird eher komplexer als einfacher, verschiedene Betriebseinheiten werden über unterschiedliche Systeme gesteuert und verknüpft. Es sind in den Betrieben oft mehrere Lösungen in unterschiedlichsten Kombinationen vorhanden.
- Bei den ERP-Herstellern gab es immer wieder Übernahmen und Neustrukturierungen, teilweise mit Namensänderungen bei Unternehmen und Systemen. Anwenderunternehmen führen alte Namen/Bezeichnungen jedoch teilweise noch lange weiter. Zudem werden Altsysteme, die nicht mehr gepflegt bzw. weiterentwickelt werden, noch neben neu angeschafften Systemen in Betrieb gehalten.
- SAP, Microsoft, Infor sind die Großen der Branche, doch was bedeutet das in der Praxis? Sowohl SAP als auch Microsoft arbeiten gerade im Mittelstand mit Partnerkonzepten. So kann eine Verbreitung von Microsoft Dynamics AX zum Beispiel ebenso dem Partner Ordat zugeschrieben werden wie Microsoft selbst. Ordat würde im Ranking aber nur als Anbieter des Systems FOSS gerechnet.

Die Konsequenz:

- Die aktuelle Studie verzichtet auf Herstellerrankings und beschäftigt sich direkt mit den Lösungen im Markt.
- Es wurden nur Betriebe gezählt, die eindeutig zuordenbare ERP-Systeme nannten (über rein kaufmännische Funktionalitäten hinaus).
- Es wurden pro Betrieb teils mehrere ERP-Systeme erfasst.
- Altsysteme, die nicht mehr vertrieben werden, wurden nicht mehr erfasst.
- Ebenso wurden Betriebe nicht gezählt, die nur allgemeine Angaben wie Microsoft oder Oracle machten, da man hier nicht zuordnen kann, um welche Art Systeme es sich handelt.

5.1 Verbreitung von ERP-Standardsystemen in der Industrie

Die folgenden Grafiken zeigen eine Niveaueverschiebung gegenüber den Marktanteilsgrafiken der Vorgängerstudien. Der Grund dafür liegt in der oben beschriebenen Bereinigung. Ziel der Darstellung ist es, dem Leser eine aktuelle Orientierung über die jeweilige Relevanz und Profilstruktur wichtiger ERP-Standardsysteme für die Industrie zu bieten.

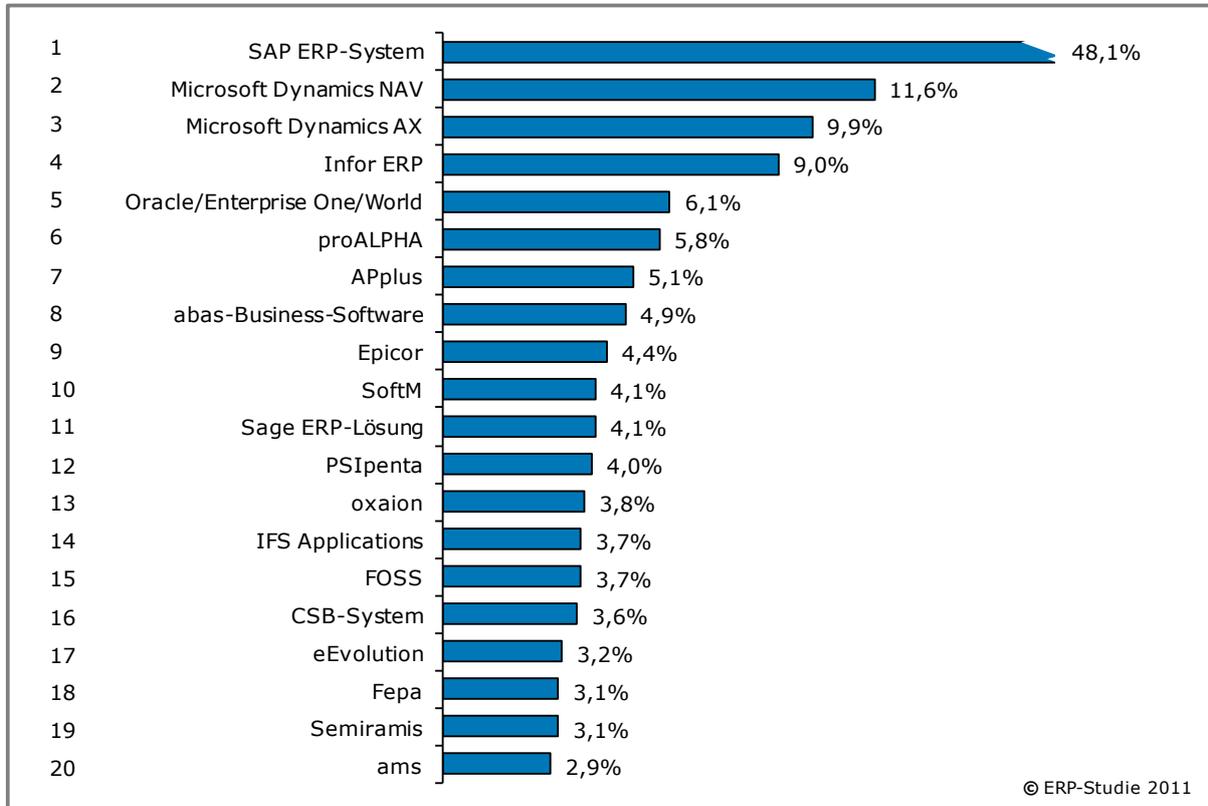


Abbildung 16: Verbreitung von ERP-Standardsystemen in Industriebetrieben ab 50 Mitarbeitern

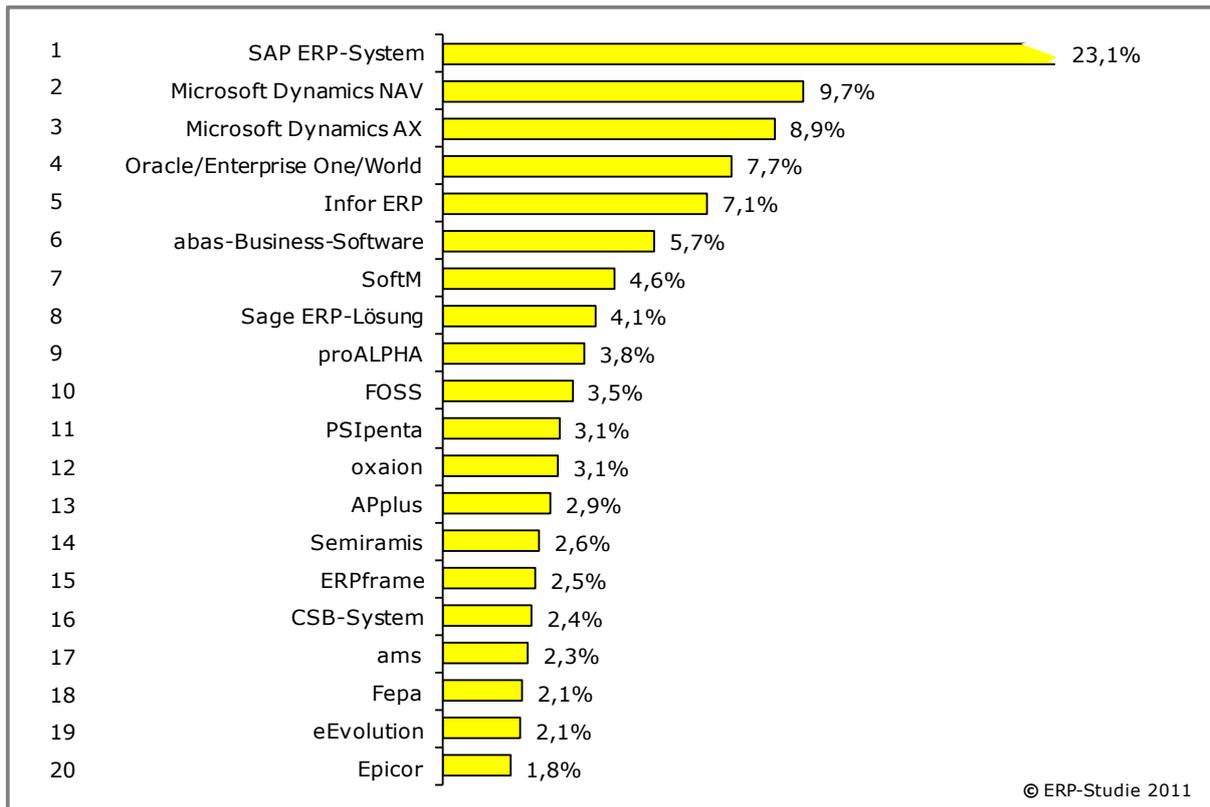


Abbildung 17: Verbreitung von ERP-Standardsystemen in Industriebetrieben von 50-99 Mitarbeitern

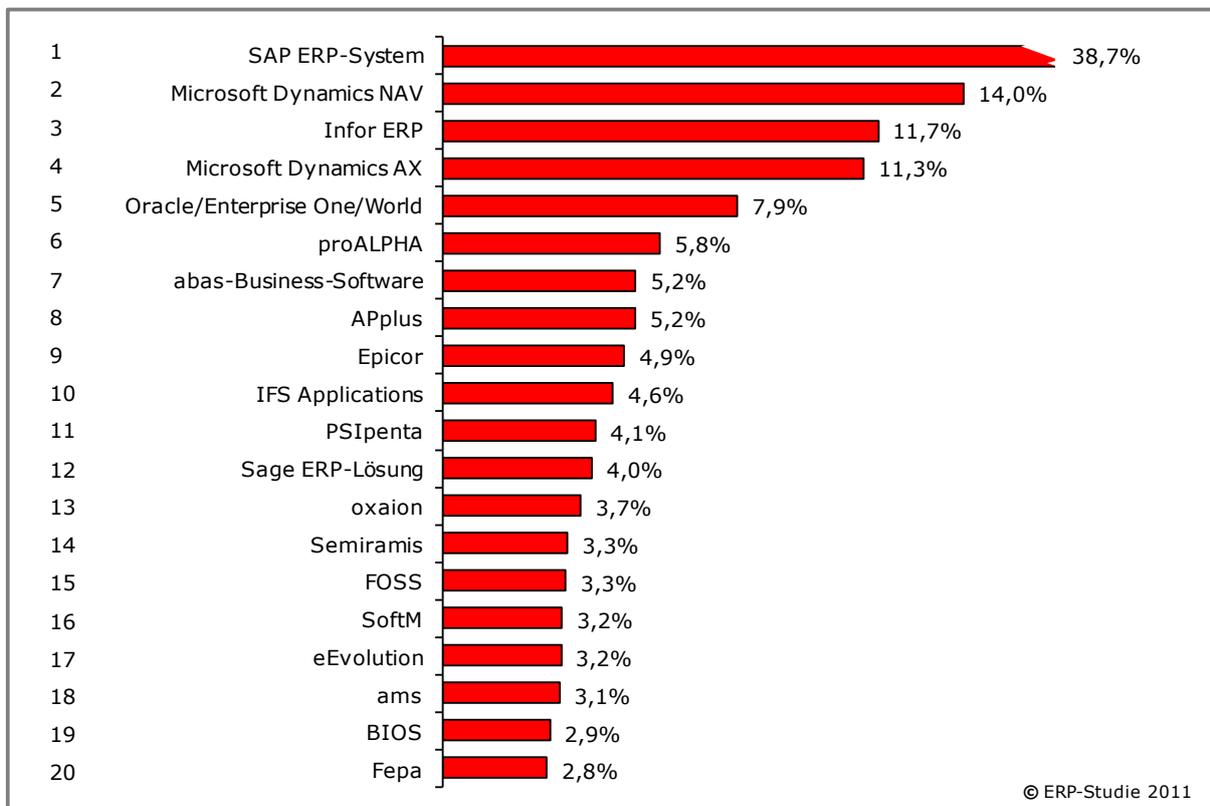


Abbildung 18: Verbreitung von ERP-Standardsystemen in Industriebetrieben von 100-499 Mitarbeitern

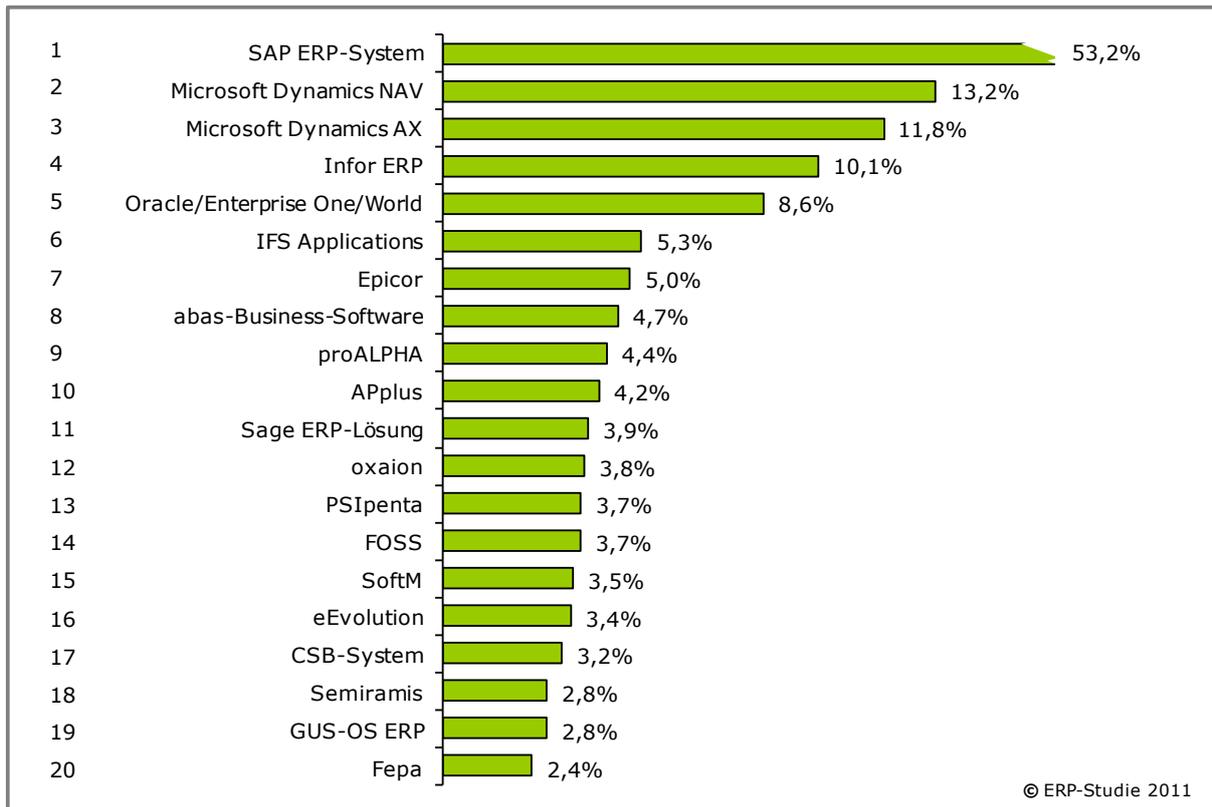


Abbildung 19: Verbreitung von ERP-Standardsystemen in Industriebetrieben mit 500 und mehr Mitarbeitern

5.2 Verbreitung von ERP-Standardsystemen nach Branchen

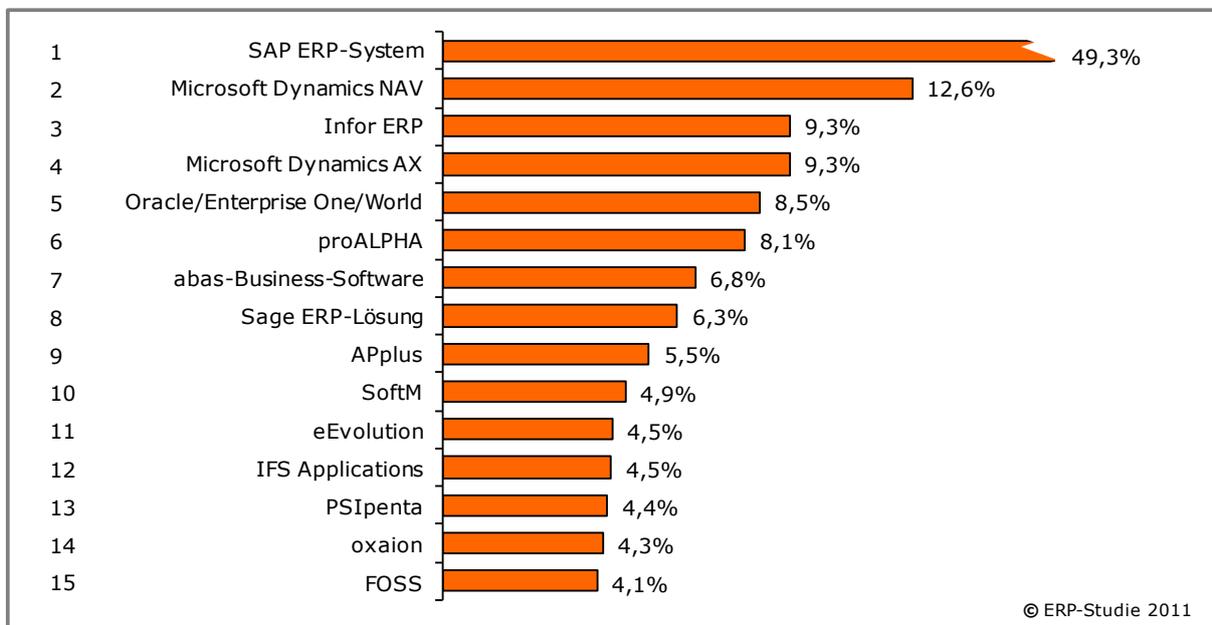


Abbildung 20: Verbreitung von ERP-Standardsystemen in der Metallbe- und -verarbeitung

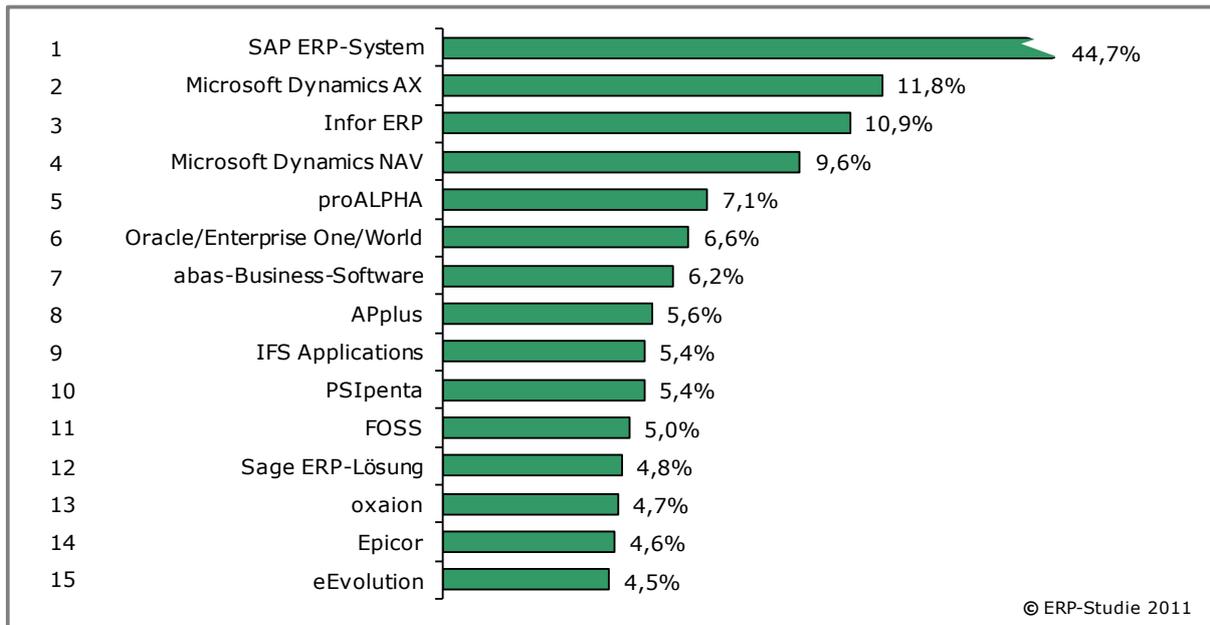


Abbildung 21: Verbreitung von ERP-Standardsystemen im Maschinenbau

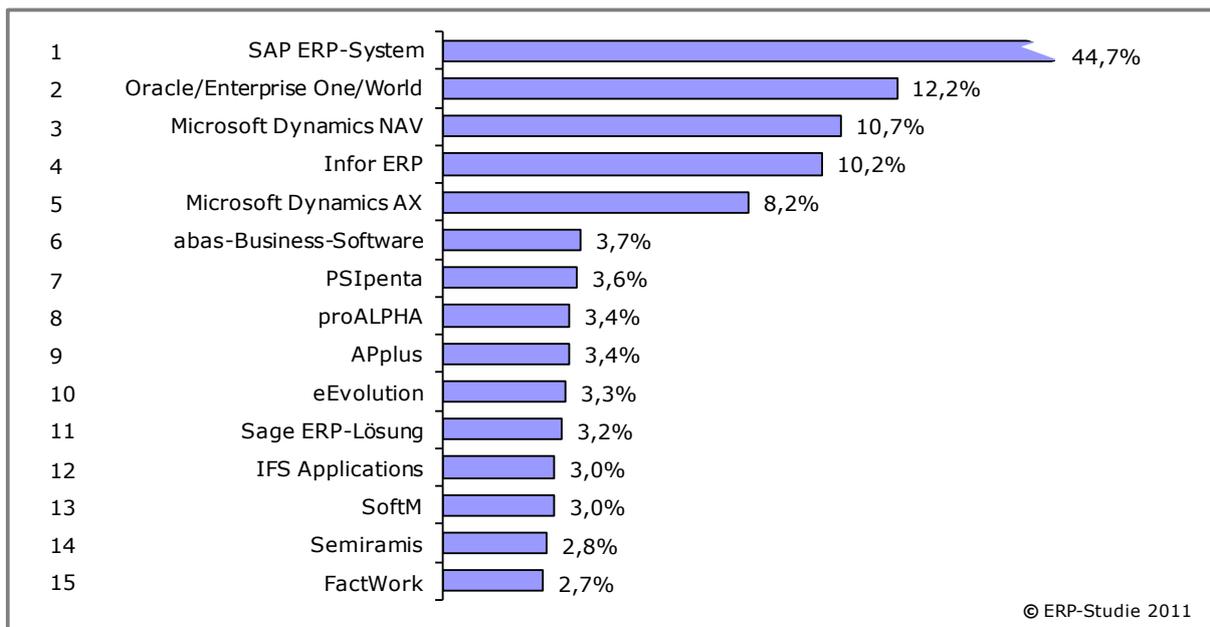


Abbildung 22: Verbreitung von ERP-Standardsystemen in Fahrzeugbau und -zulieferindustrie

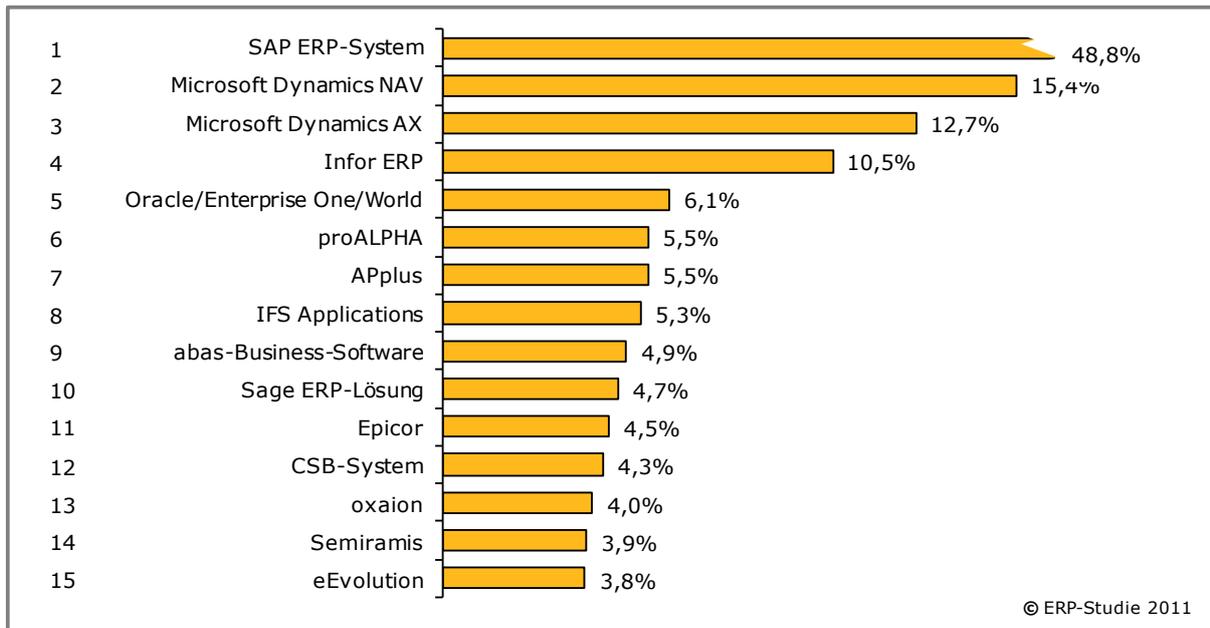


Abbildung 23: Verbreitung von ERP-Standardsystemen in Elektrotechnik und Elektronik

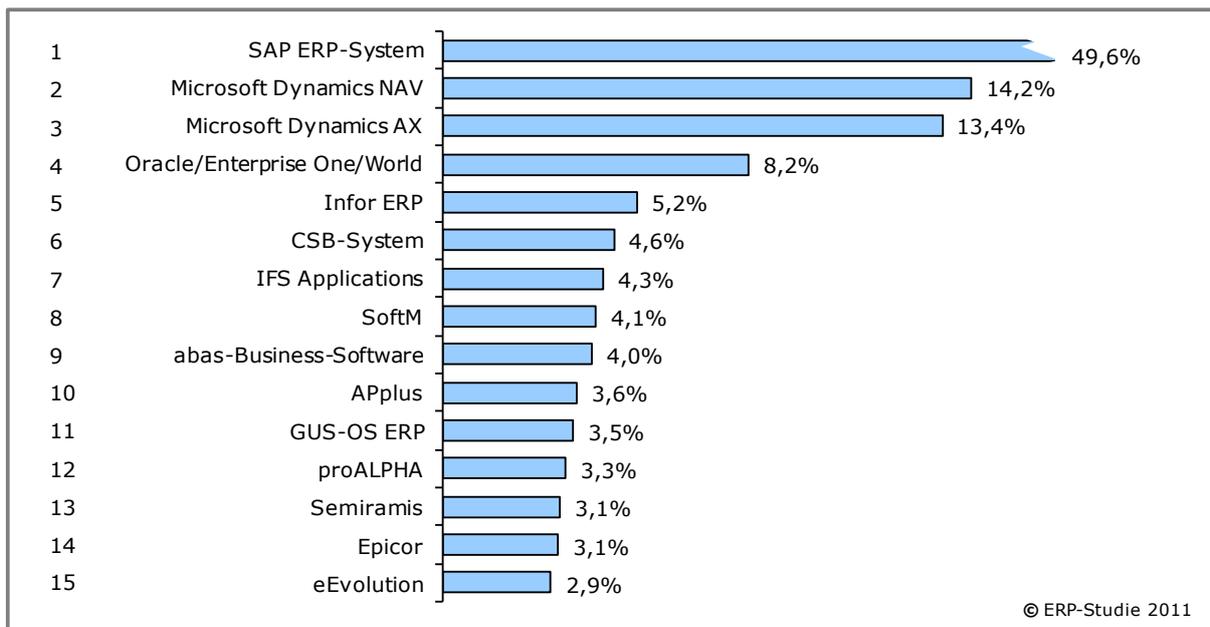


Abbildung 24: Verbreitung von ERP-Standardsystemen in der Prozessindustrie

6 Aktueller Einsatz von ERP-Lösungen in betrieblichen Prozessen

Bevor es im Folgekapitel um die spezifischen ERP-Funktionalitäten geht, die in den Betrieben zum Einsatz kommen, wird vorgeschaltet analysiert, welche übergeordneten Prozesse im Betrieb mit den Systemen unterstützt werden.

Diese Fragestellung wurde gegenüber 2009 optimiert, indem die sehr nahe zueinander liegenden Bereiche Vermarktung und Auftragsabwicklung zusammen gefasst und die Kategorie Datenaustausch neu eingeführt wurde. Damit wird eine differenziertere Betrachtung der Funktionalitäten im Betrieb möglich.

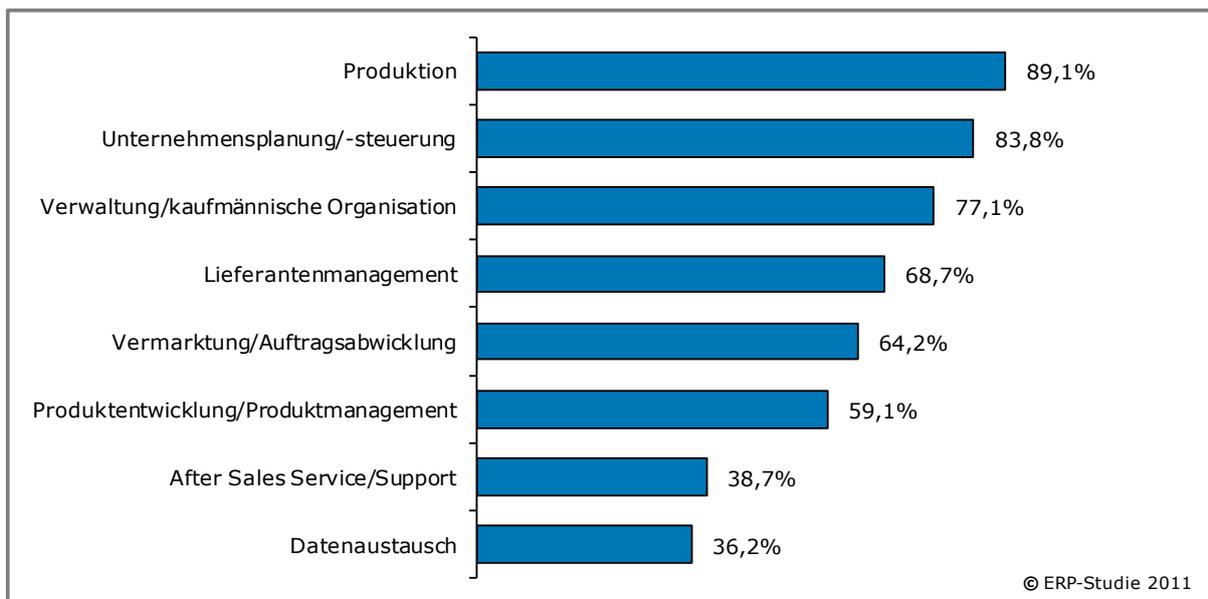


Abbildung 25: Einsatz von ERP-Lösungen in betrieblichen Prozessen in Industriebetrieben ab 50 Mitarbeitern

Die Zahlenwerte liegen in allen Feldern auf etwas höherem Niveau als bei der Vorstudie, d.h. der Durchsatz der einzelnen Funktionalitäten hat sich intensiviert. Dabei gewinnen die beiden Spitzenreiter – die Produktion und die Unternehmensplanung/-Steuerung – um jeweils 6%-Punkte. Die Verwaltung/kaufmännische Organisation bleibt nahezu stabil mit 77,1% (2009 = 75,8%)

Für eine gezielte Reaktion der Betriebe insgesamt auf Veränderungen und Notwendigkeiten im Markt spricht die – leichte – Erhöhung in der Produktentwicklung, die wohl auch im Sinne gesteigener Innovationsbereitschaft interpretiert werden kann. Diese steigt von 56,3 auf 59,1%.

Die neu eingeführte Kategorie Datenaustausch kommt auf Anhieb auf 36,2% und erreicht damit bereits das Niveau eines etablierten Feldes wie dem After Sales Service.

6.1 Einsatz von ERP-Lösungen in betrieblichen Prozessen nach Betriebsgrößen

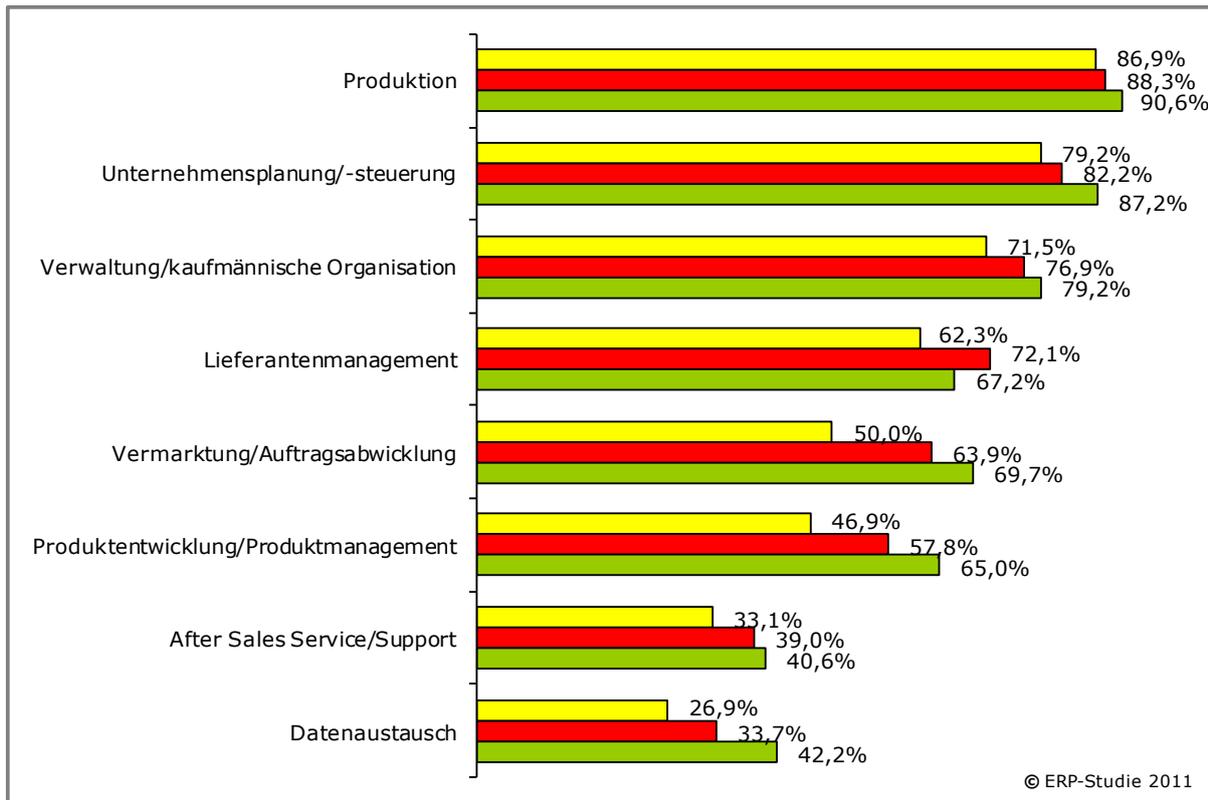


Abbildung 26: Einsatz von ERP-Lösungen in betrieblichen Prozesse nach Betriebsgrößen
(gelb: 50-99 Mitarbeiter, rot: 100-499 Mitarbeiter, grün: 500 und mehr Mitarbeiter)

Die Säulenlandschaft der Betriebsgrößen differenziert zum einen sehr parallel zwischen den Gruppen, bietet jedoch einige betriebsgrößenbedingte Unterschiede:

- Im Vergleich zu 2009 sind die Verhältnisse aktuell dahingehend stabiler, dass fast in allen Funktionalitäten die Einsatzwerte mit der zunehmenden Betriebsgröße wachsen. Der Einsatz somit in größeren Betrieben stärker ist.
- Dies verdeutlicht, dass die Optimierung der Fragestellung in den Kategorien, aber auch die Aufnahme der Spezial-/Einzellösungen in die Abfrage insgesamt die Analysetiefe und –Genauigkeit erhöhen und damit höhere Plausibilität zur Praxis generieren.
- Eine markante Ausnahme bildet das Lieferantenmanagement, das in den mittleren Betriebsgrößen um 5%-Punkte über den Großbetrieben liegt. Dies nährt die Annahme, dass dort der Bedarf, diesen Bereich zu steuern, im Umfeld sich veränderter Märkte stärker praktiziert wurde. Z.T. besteht dort auch ein Zusammenhang zur bereits zuvor festgestellten Erhöhung der Produktentwicklung in einigen Branchen
- In der Produktentwicklung, der Vermarktung und dem Lieferantenmanagement bestehen die stärksten Abweichungen des Anteils bei den kleineren Betrieben gegenüber den größeren Betrieben. Dort bietet sich aus ERP-Anbietersicht deutlich Potential.
- Der After-Sales-Service wird bei mittleren und großen Betrieben ähnlich positioniert.

6.2 Einsatz von ERP-Lösungen in betrieblichen Prozessen nach Branchen

In der Gesamtbetrachtung sind folgende Unterschiede feststellbar:

- Im Maschinenbau liegen das Lieferantenmanagement und der After Sales Service deutlich über dem Durchschnitt aller Betriebe. Zeichen eines dort vollzogenen Optimierungsbedarfs. Wobei der After-Sales-Service im Maschinenbau generell mit Abstand am höchsten bewertet und von jedem 2. Betrieb genannt wird.
- Im Fahrzeugbau ist ebenfalls das Lieferantenmanagement überdurchschnittlich positioniert. Zudem wird dort die Verwaltung/Kaufmännische Organisation überproportional genannt.
- In die Elektrotechnik/Elektronik fällt ein Spitzen-Wert auf die Produktentwicklung, was mit der Innovationsrate in dieser Branche korreliert. Das Lieferantenmanagement liegt unter dem Durchschnitt – ist somit wohl aus Sicht der Branche stabil etabliert.
- Die Metall- und Prozessindustrie liegen nahezu in allen Bereichen im Branchenschnitt, allerdings hat die Metallindustrie eine erkennbare negative Abweichung im Bereich der Produktentwicklung.

Interessant ist zusätzlich, die einzelnen Branchen mit den Schwerpunkten im Einsatz der Funktionalitäten – und dies auch im Zeitvergleich – vorzunehmen.

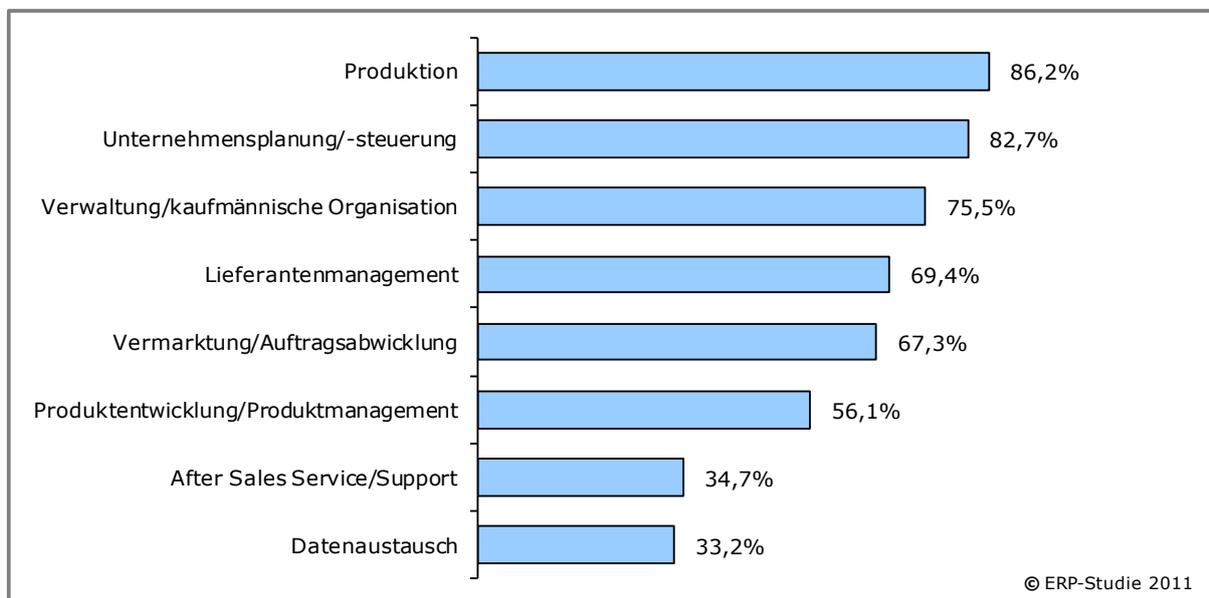


Abbildung 27: Einsatz von ERP-Lösungen in der Prozessindustrie

Produktion und Unternehmensplanung liegen in der Prozessindustrie weiterhin deutlich an der Spitze der Funktionalitäten. Die Verwaltung nimmt gegenüber der letzten Befragung um 8%-Punkte zu und kommt auf 75,5%. Besonders stark verändert sich das Lieferantenmanagement: der Wert steigt um 20%-Punkte auf 69,4%!

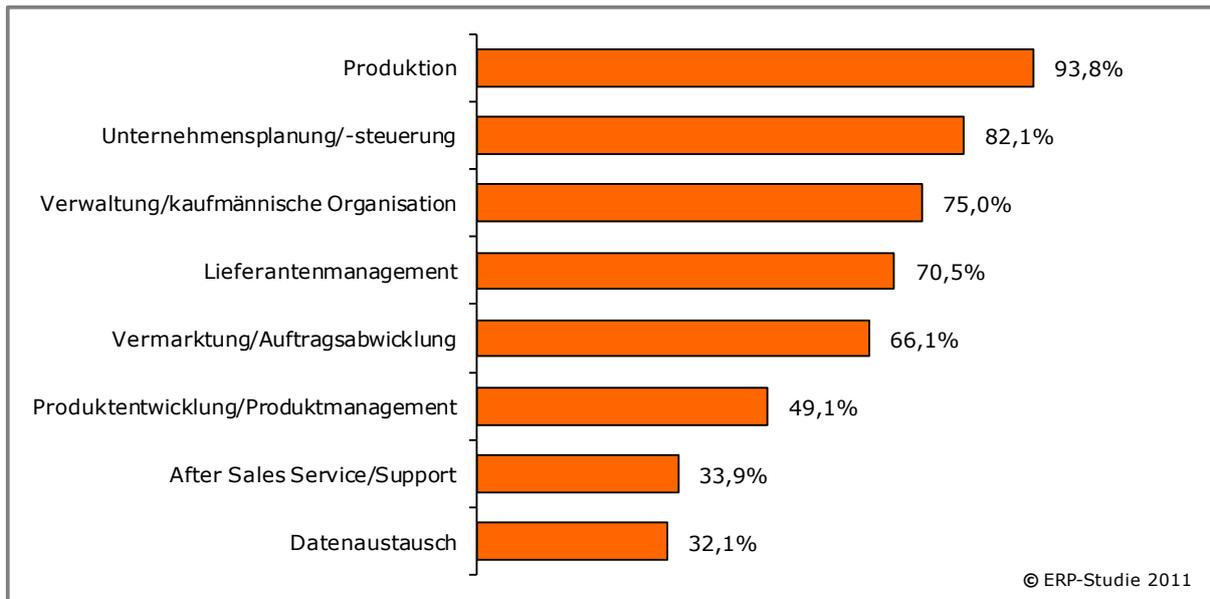


Abbildung 28: Einsatz von ERP-Lösungen in der Metallbe- und -verarbeitung

Die Produktion bleibt an der Spitze der Einsatzfunktionen in der Metallindustrie. Sehr deutlich gewinnen dort die Unternehmensplanung (+18%-Punkte) mit 82,1% sowie das Lieferantenmanagement mit einem Plus von 16%-Punkten auf nunmehr 70,5%. Die restlichen Funktionalitäten halten in etwa das Niveau von 2009.

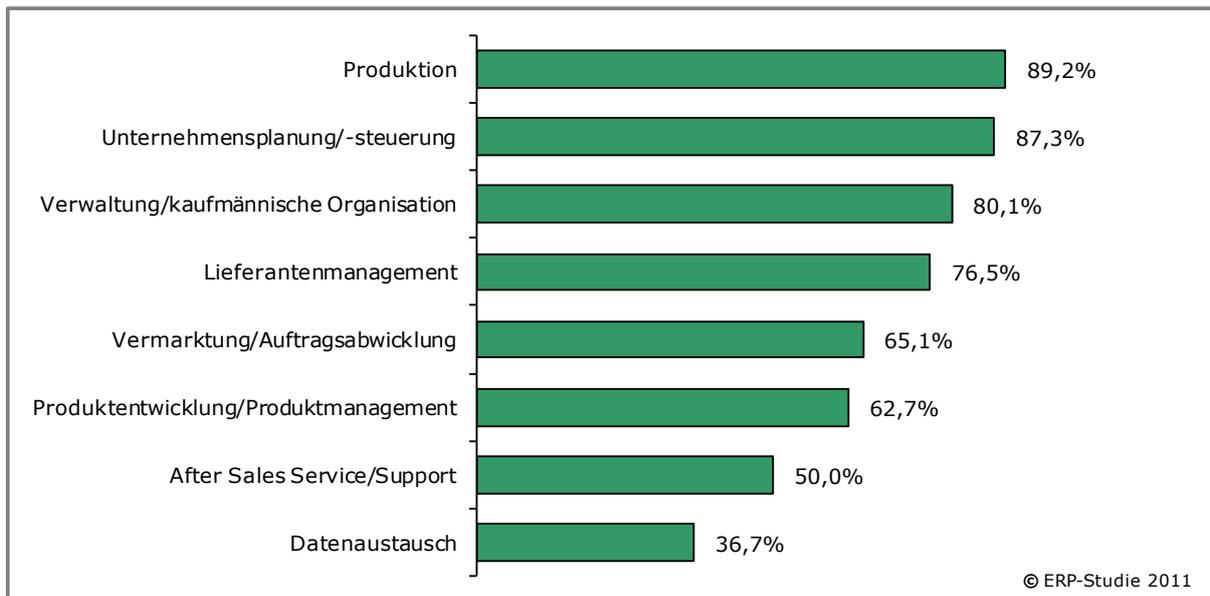


Abbildung 29: Einsatz von ERP-Lösungen im Maschinenbau

Der Maschinenbau zeichnet sich durch ein stabiles Säulenbild im Vergleich zur Vorgängerstudie aus. Lediglich das Lieferantenmanagement erhält auch dort einen erheblichen Schub und steigt von 62,7 auf 76,5%.

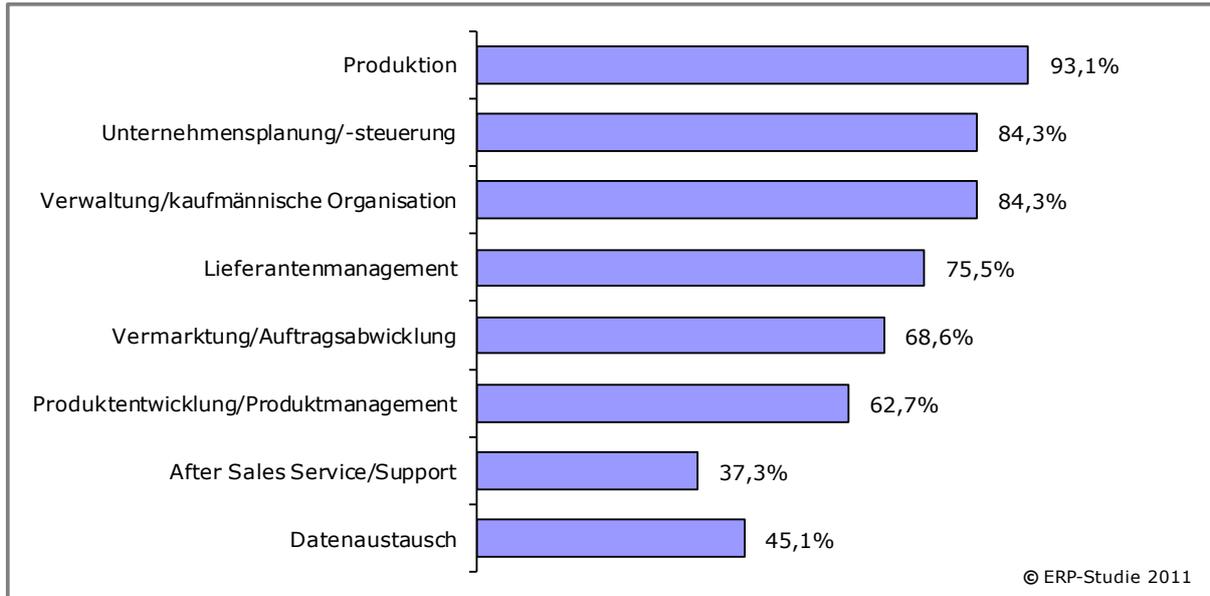


Abbildung 30: Einsatz von ERP-Lösungen in Fahrzeugbau und -zulieferindustrie

Produktion und Unternehmensplanung halten im Fahrzeugbau die Plätze 1 und 2, jeweils mit einem um 9%-Punkte ausgebautem Prozentwert gegenüber 2009. Markante Veränderungen zeichnen die Verwaltung (+16%-Punkte) und das Lieferantenmanagement (+18%-Punkte) aus.

Auffällig ist zudem, dass der After Sales Service an Bedeutung verliert – von 53,1 auf 37,3%!

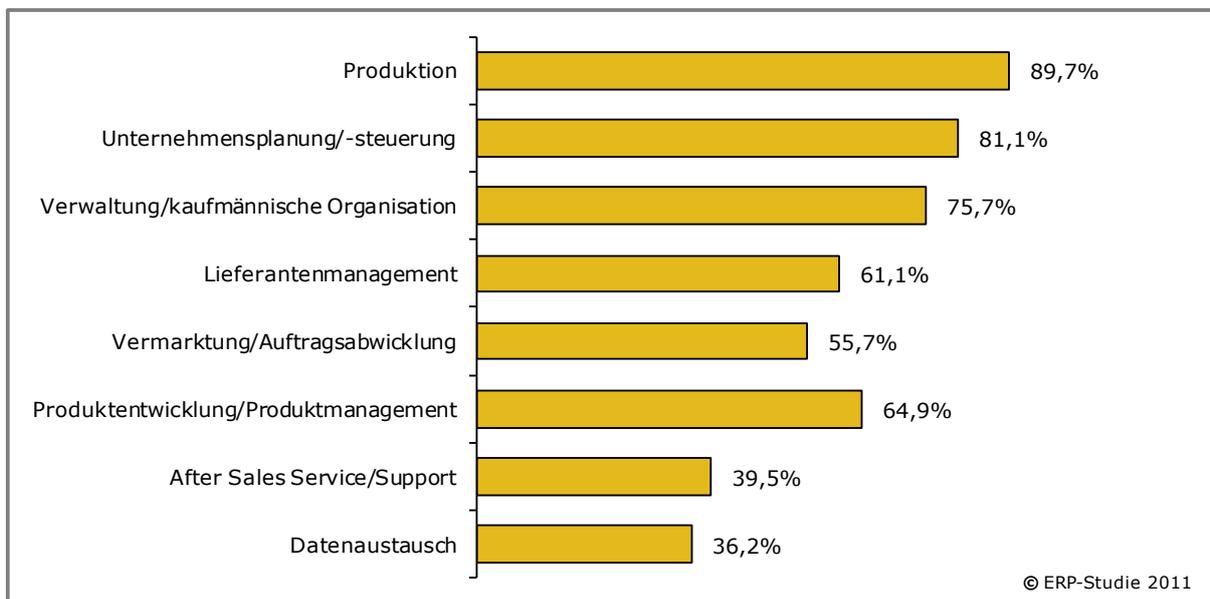


Abbildung 31: Einsatz von ERP-Lösungen in Elektrotechnik und Elektronik

In der Elektrotechnik/Elektronik erweisen sich die Unternehmensplanung und die Verwaltung als feste Größen im Zeitvergleich und liegen in einem Korridor von 76 bis 80%. Dort hat jedoch eine signifikante Zunahme der Funktionalität Produktion gegriffen: Dieses Feld erreicht nach 63,8% in 2009 nunmehr aktuell 89,7%.

7 Einsatz von ERP-Funktionalitäten in der deutschen Industrie

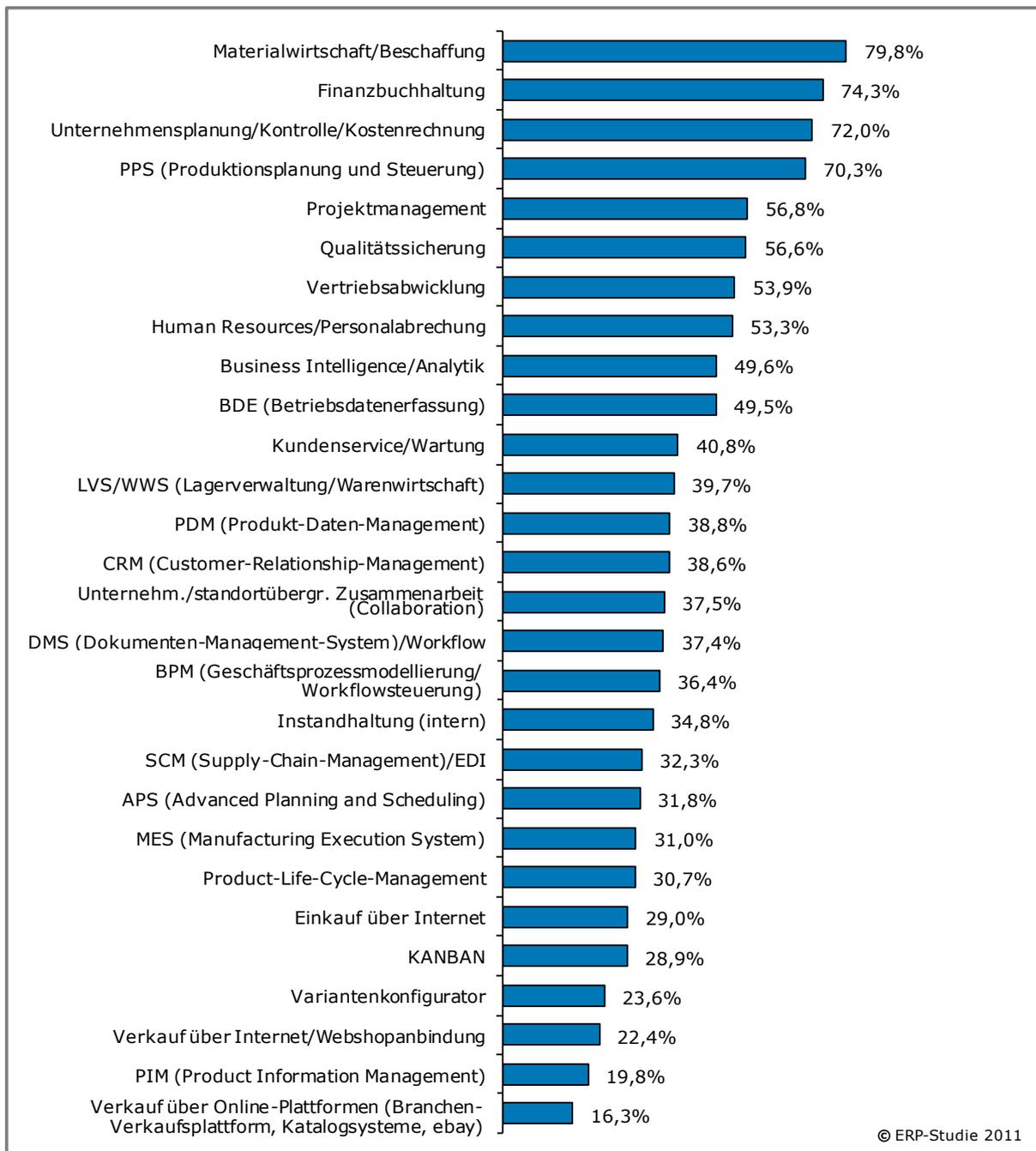


Abbildung 32: Eingesetzte ERP-Funktionalitäten in ERP-Standardsystemen, in Industriebetrieben ab 50 Mitarbeitern

Die Gesamtbetrachtung des Einsatzes der einzelnen Funktionalitäten zeigt eine hohe Konstanz in der Spitzengruppe. Materialwirtschaft und Finanzbuchhaltung behalten auch 2011 die beiden ersten Plätze. Jedoch verliert die Vertriebsabwicklung sehr deutlich und kommt nur noch auf 53,9% (gegenüber 76,2% in 2009).

Eine besonders deutliche positive Zunahme verzeichnet die Business Intelligence/Analytik, die von 35,5% in 2009 auf 49,6% wächst.

Die übrigen Kategorien bleiben vom Wertenniveau her sehr stabil.

Neu aufgenommen/angepasst wurden folgenden Funktionalitäten:

- LVS/WWS (Lagerverwaltung/Warenwirtschaft) (39,7%)
- BPM (Geschäftsprozessmodellierung/Workflowsteuerung) (36,4%)
- Produkt-Life-Cycle-Management (30,7%)
- KANBAN (28,9%)
- PIM (Product Information Management) (19,8%) sowie
- Verkauf über Online Plattformen (Branchen-Verkaufsplattform, Katalogsysteme, Ebay) (16,3%)

In diesen neuen Funktionalitäten und den erreichten Werten spiegelt sich zum Teil die zuvor zitierte Entwicklung im Umfeld der Produkt- und Angebotsdifferenzierung und –Diversifikation wider.

Als neue Themen wurden in die Befragung aufgenommen:

Nutzung von:

- Mobilen Handscannern (z.B. Lager)
- Mobilen Endgeräte zur Information (z.B. pda, iPhone / iPad)
- Sozialen Netzwerken (z.B. Facebook, Twitter)

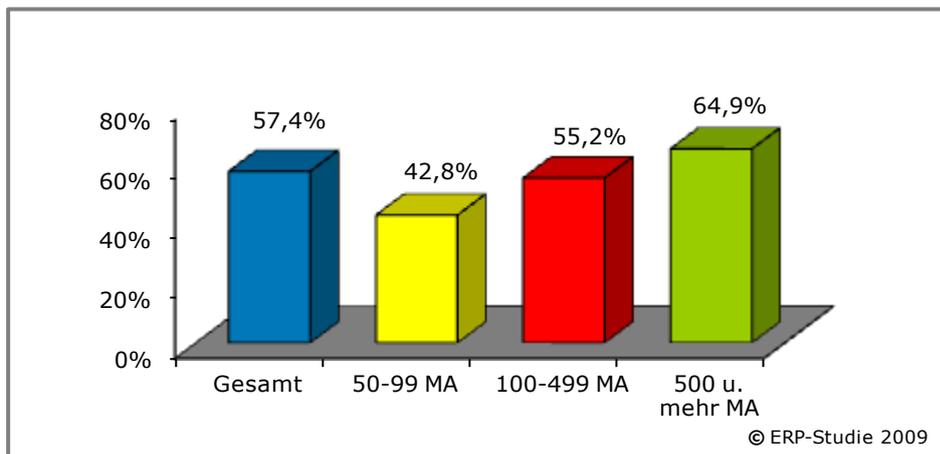


Abbildung 33: Nutzung von Mobilen Handscannern nach Betriebsgrößen

Im Branchenvergleich erweisen sich Fahrzeugbau und Prozessindustrie am affinsten für den Einsatz von mobilen Handscannern.

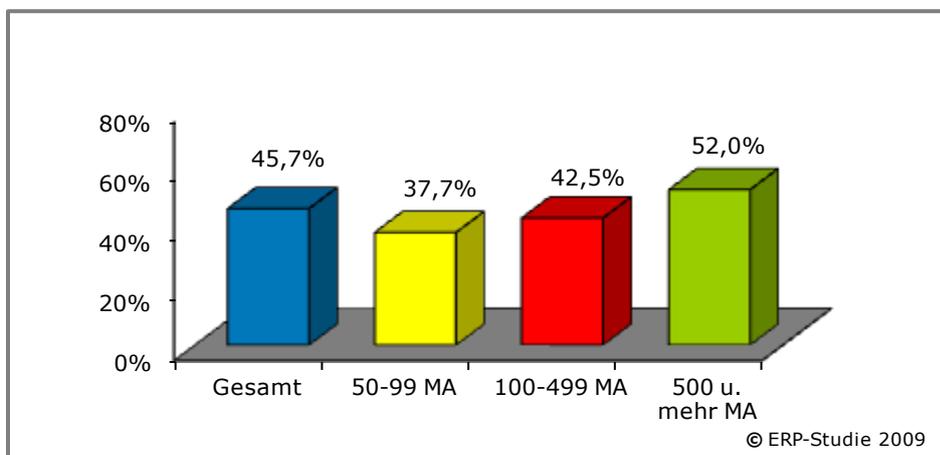


Abbildung 34: Nutzung von Mobilen Endgeräten nach Betriebsgrößen

Bei diesem Thema hebt sich die Elektrotechnik/Elektronik besonders hervor, während die Metallbe- und –verarbeitung das Schlusslicht bildet.

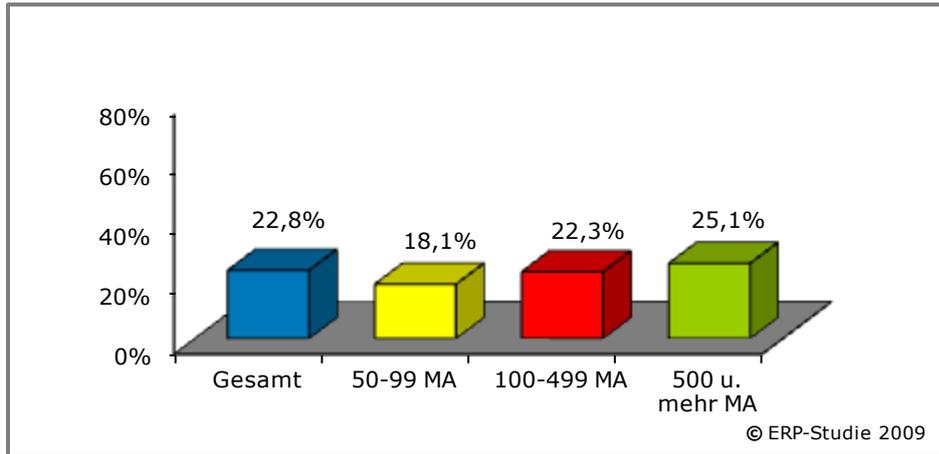


Abbildung 35: Nutzung von Sozialen Netzwerken nach Betriebsgrößen

Dieses Thema hat in den Betrieben als strategische Funktion noch kein großes Gewicht. Leichter Vorreiter sind hier wiederum Elektrotechnik/Elektronik sowie der Fahrzeugbau.

7.1 Einsatz von ERP-Funktionalitäten nach Betriebsgrößen

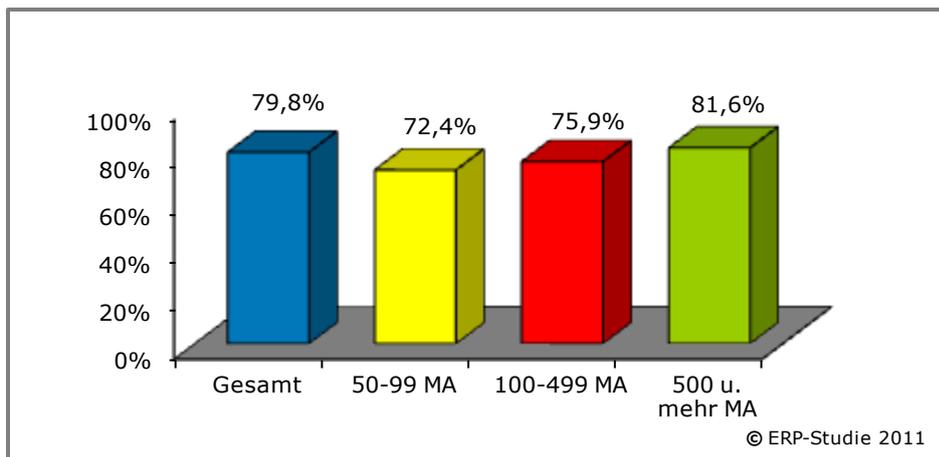


Abbildung 36: Eingesetzte Funktionalität Materialwirtschaft/Beschaffung nach Betriebsgrößen

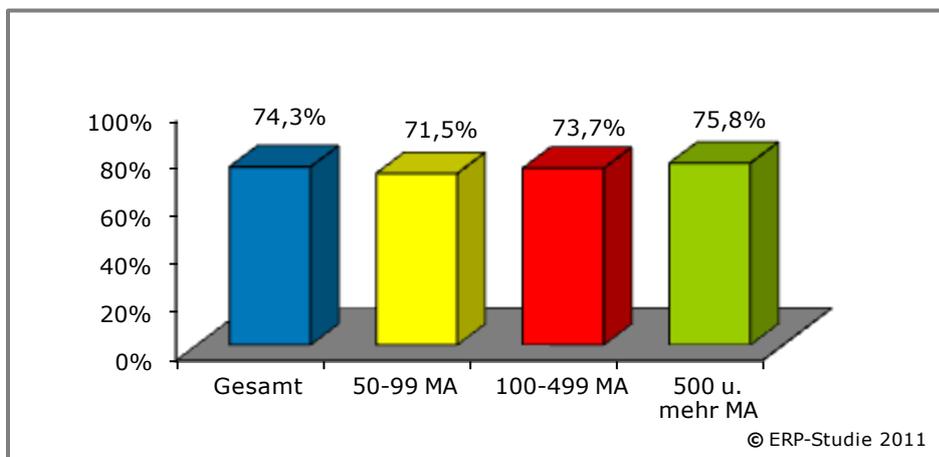


Abbildung 37: Eingesetzte Funktionalität Finanzbuchhaltung nach Betriebsgrößen

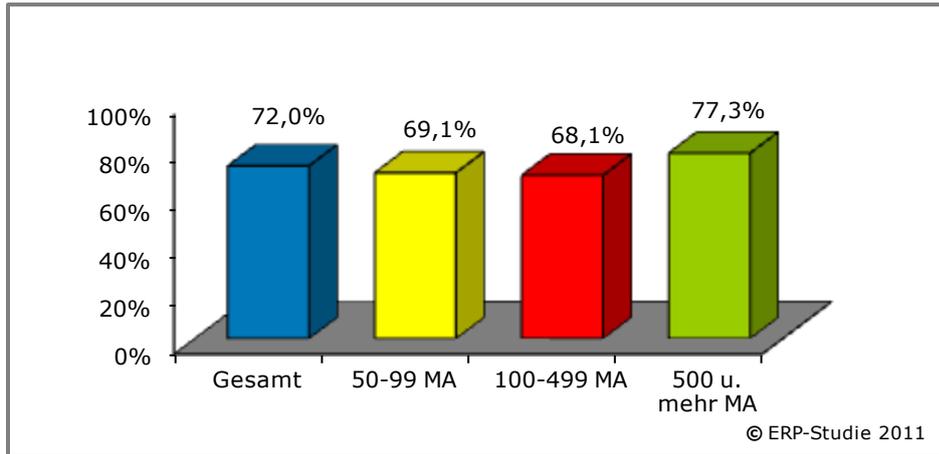


Abbildung 38: Eingesetzte Funktionalität Unternehmensplanung/Kontrolle/Kostenrechnung nach Betriebsgrößen

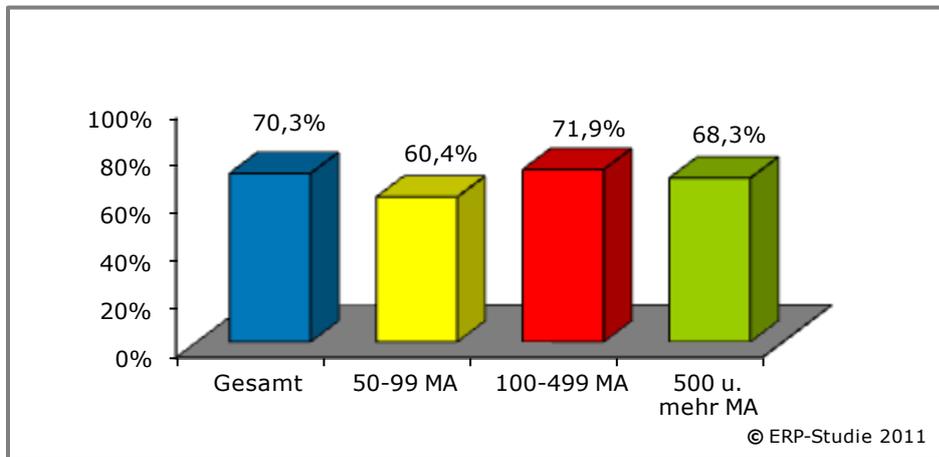


Abbildung 39: Eingesetzte Funktionalität PPS (Produktionsplanung und Steuerung) nach Betriebsgrößen

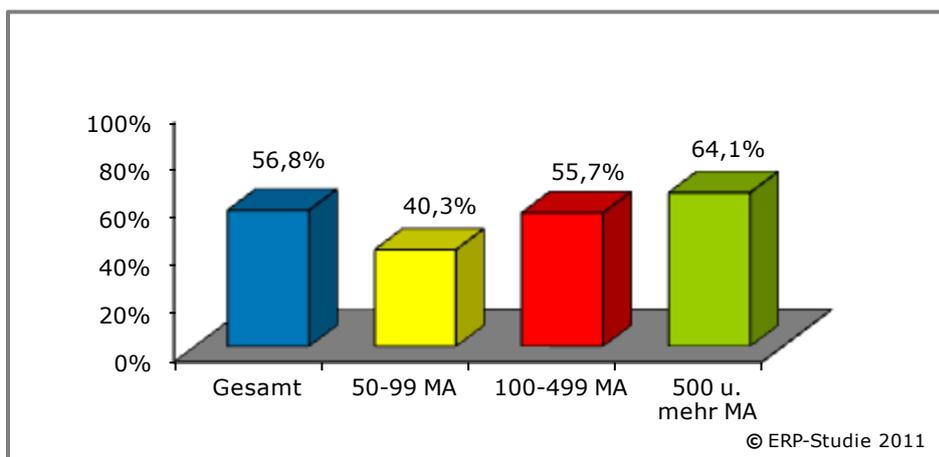


Abbildung 40: Eingesetzte Funktionalität Projektmanagement nach Betriebsgrößen

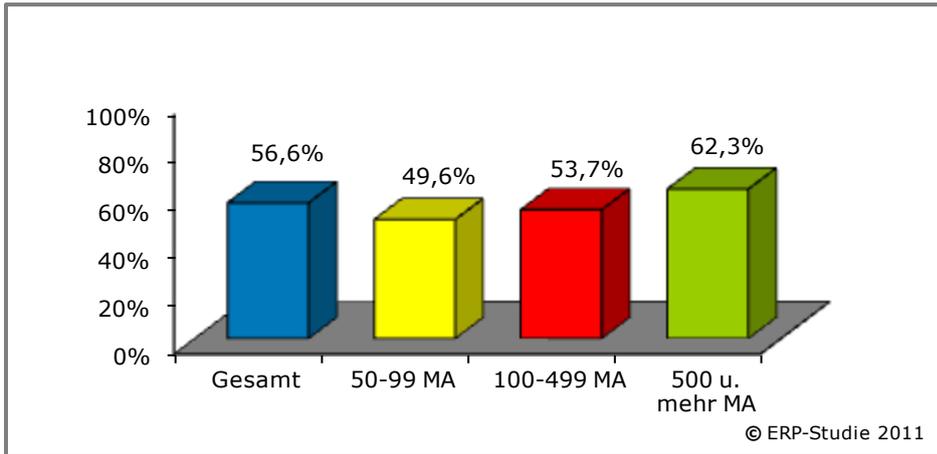


Abbildung 41: Eingesetzte Funktionalität Qualitätssicherung nach Betriebsgrößen

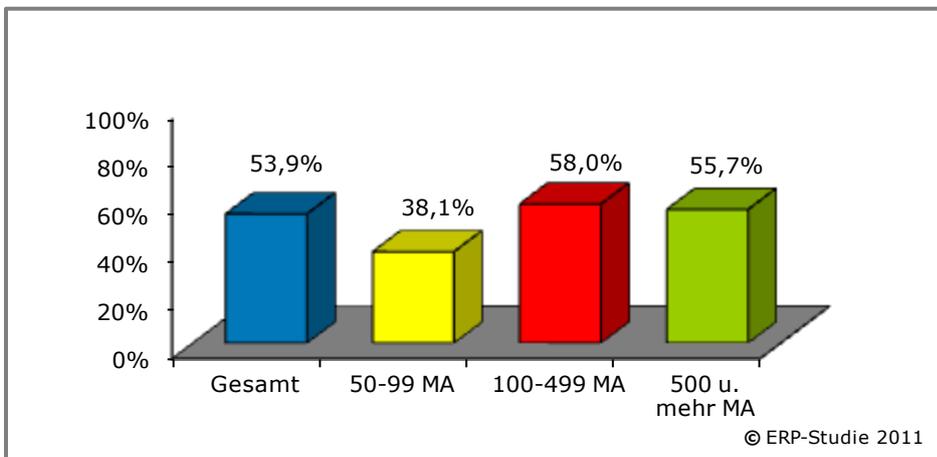


Abbildung 42: Eingesetzte Funktionalität Vertriebsabwicklung nach Betriebsgrößen

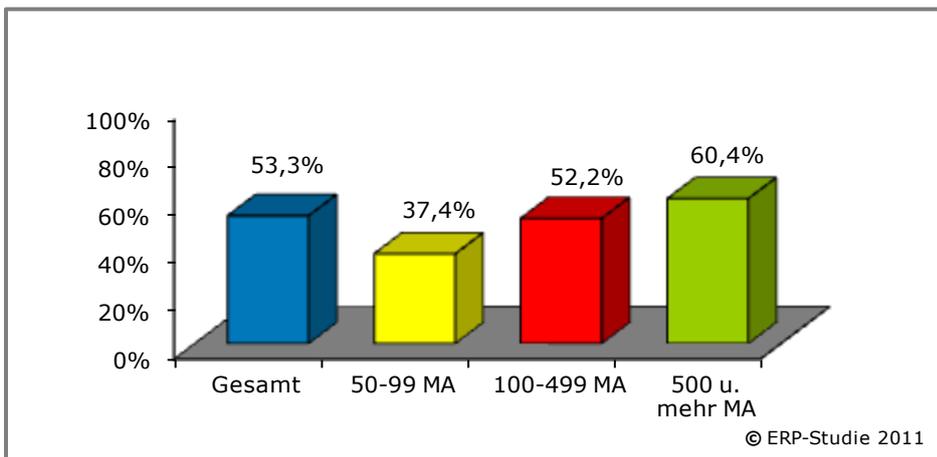


Abbildung 43: Eingesetzte Funktionalität Human Resources/Personalabrechnung nach Betriebsgrößen

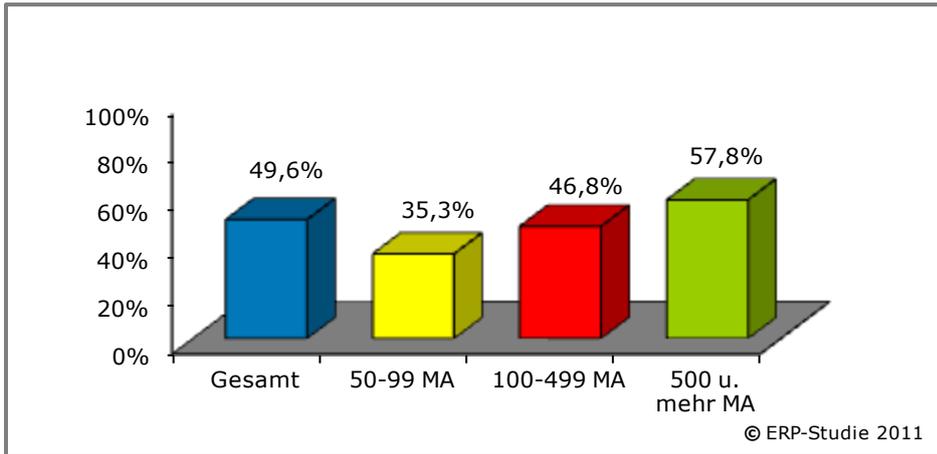


Abbildung 44: Eingesetzte Funktionalität Business Intelligence/Analytik nach Betriebsgrößen

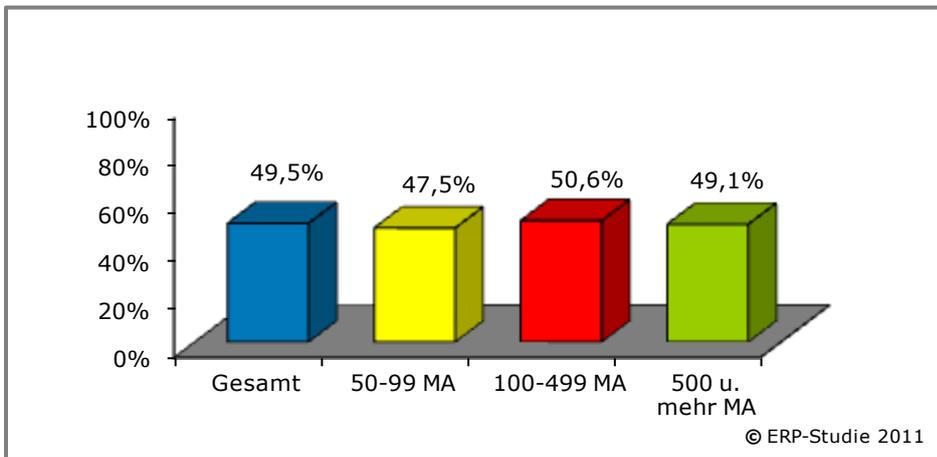


Abbildung 45: Eingesetzte Funktionalität BDE (Betriebsdatenerfassung) nach Betriebsgrößen

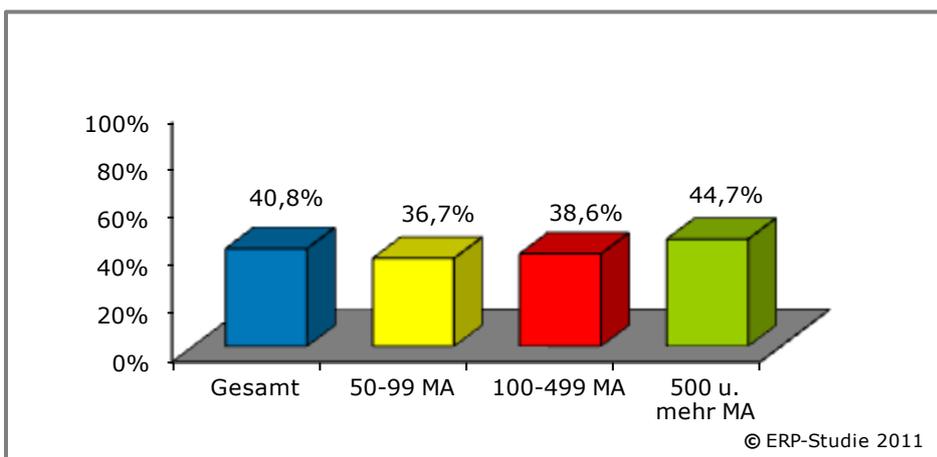


Abbildung 46: Eingesetzte Funktionalität Kundenservice/Wartung nach Betriebsgrößen

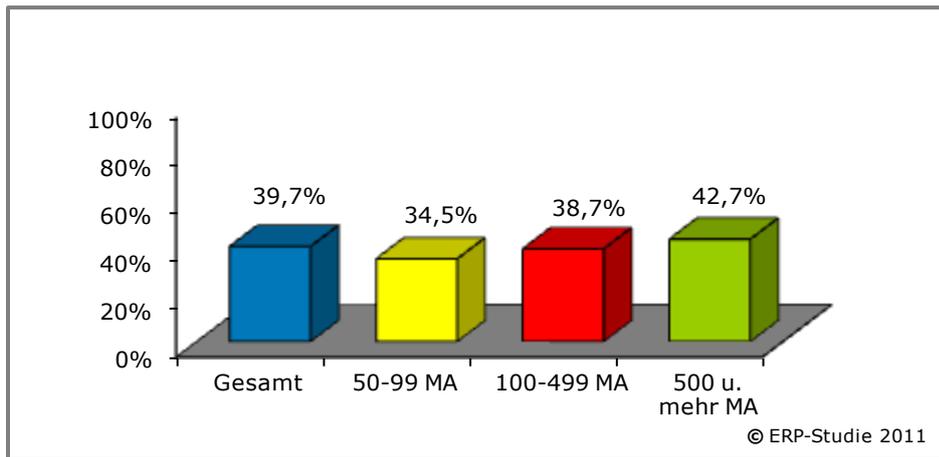


Abbildung 47: Eingesetzte Funktionalität LVS/WWS (Lagerverwaltung/Warenwirtschaft) nach Betriebsgrößen

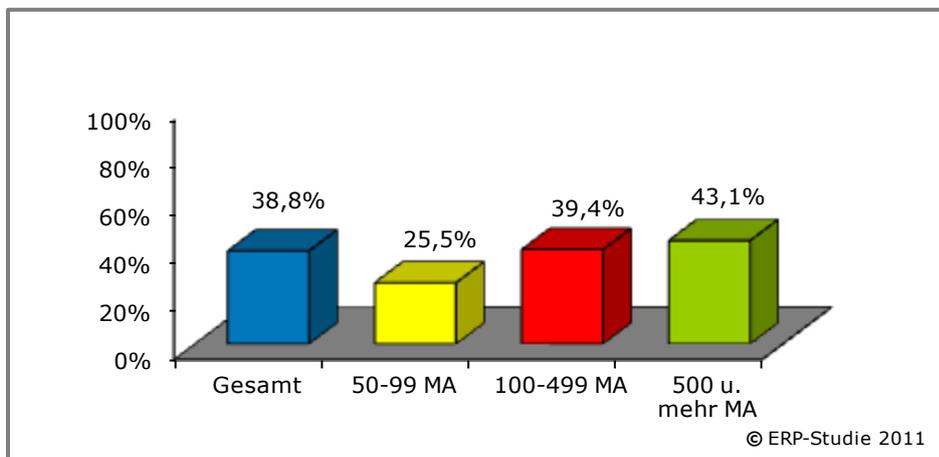


Abbildung 48: Eingesetzte Funktionalität PDM (Produkt-Daten-Management) nach Betriebsgrößen

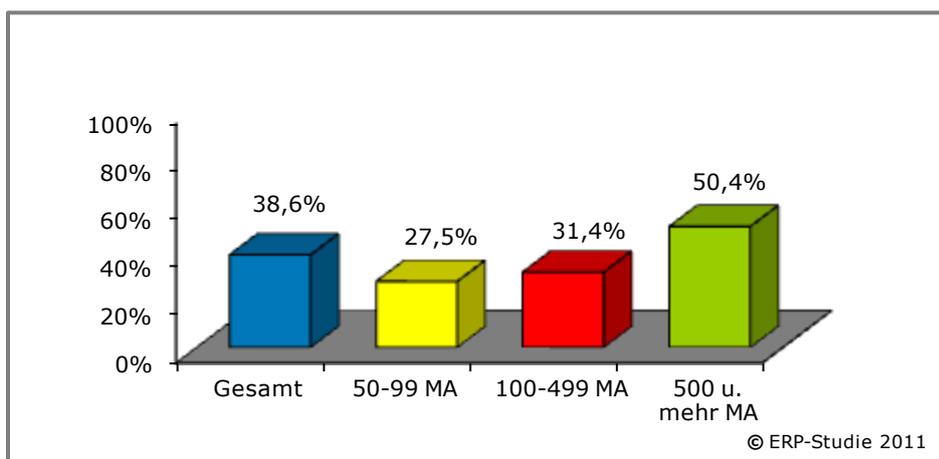


Abbildung 49: Eingesetzte Funktionalität CRM (Customer-Relationship-Management) nach Betriebsgrößen

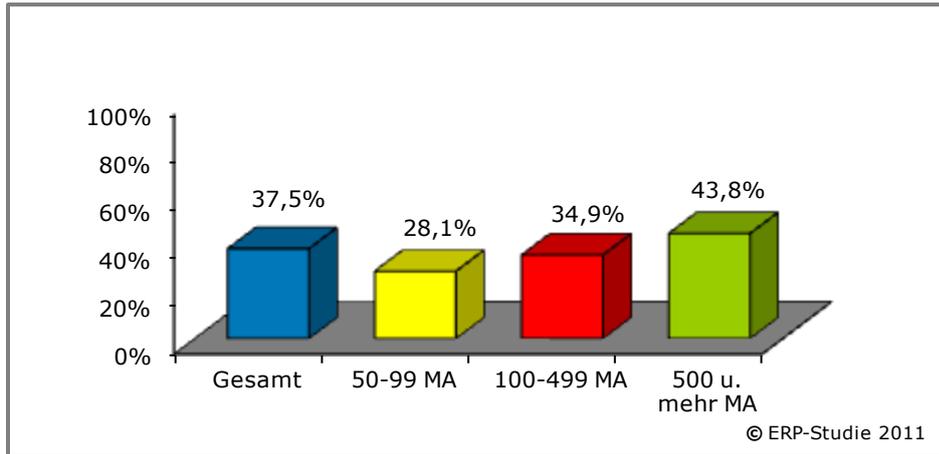


Abbildung 50: Eingesetzte Funktionalität Unternehmens-/standortübergreifende Zusammenarbeit (Collaboration) nach Betriebsgrößen

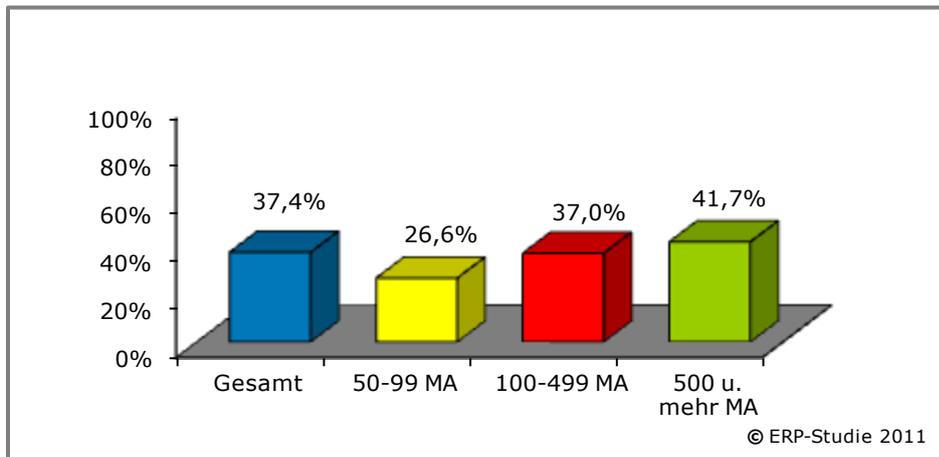


Abbildung 51: Eingesetzte Funktionalität DMS (Dokumenten-Management-System/Workflow) nach Betriebsgrößen

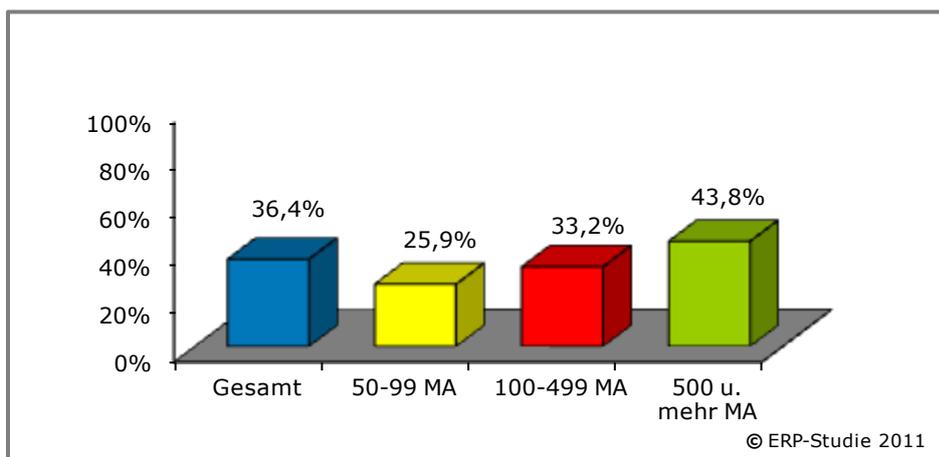


Abbildung 52: Eingesetzte Funktionalität BPM (Geschäftsprozessmodellierung/Workflowsteuerung) nach Betriebsgrößen

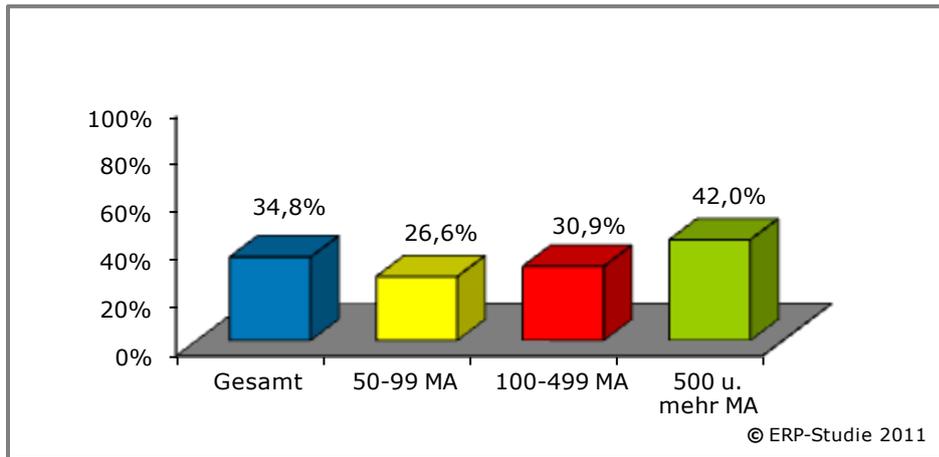


Abbildung 53: Eingesetzte Funktionalität Instandhaltung (intern) nach Betriebsgrößen

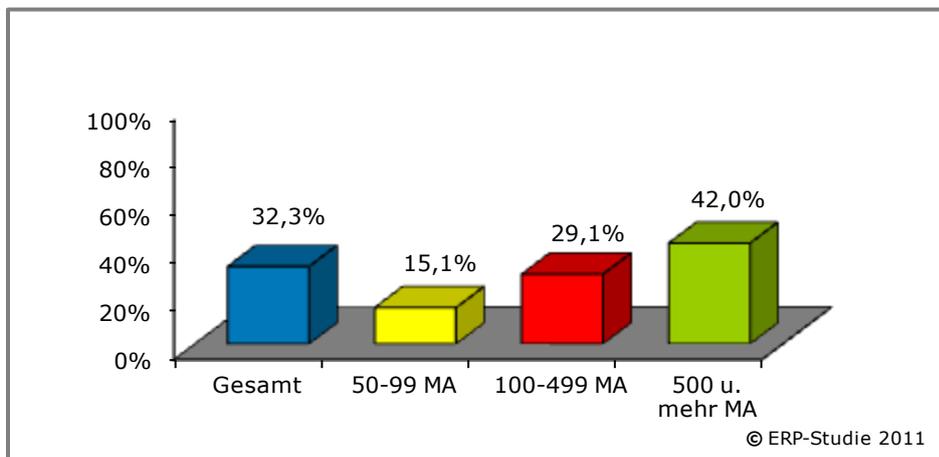


Abbildung 54: Eingesetzte Funktionalität SCM (Supply-Chain-Management)/EDI nach Betriebsgrößen

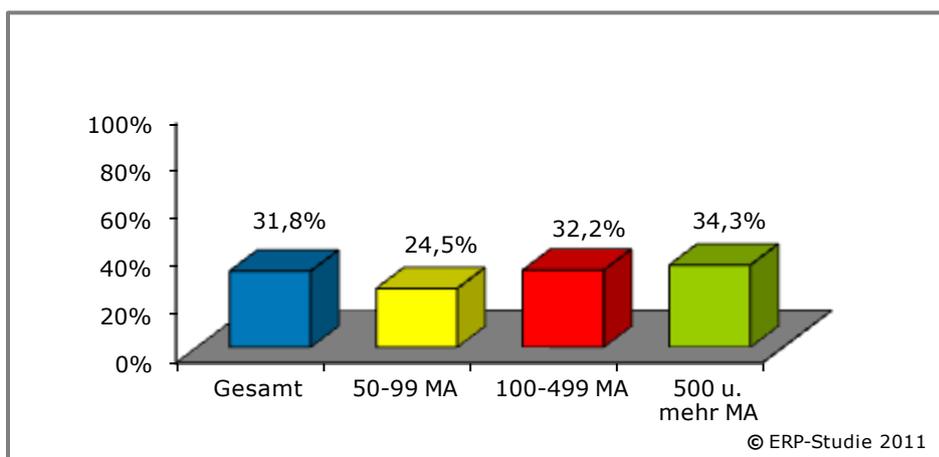


Abbildung 55: Eingesetzte Funktionalität APS (Advanced Planning and Scheduling) nach Betriebsgrößen

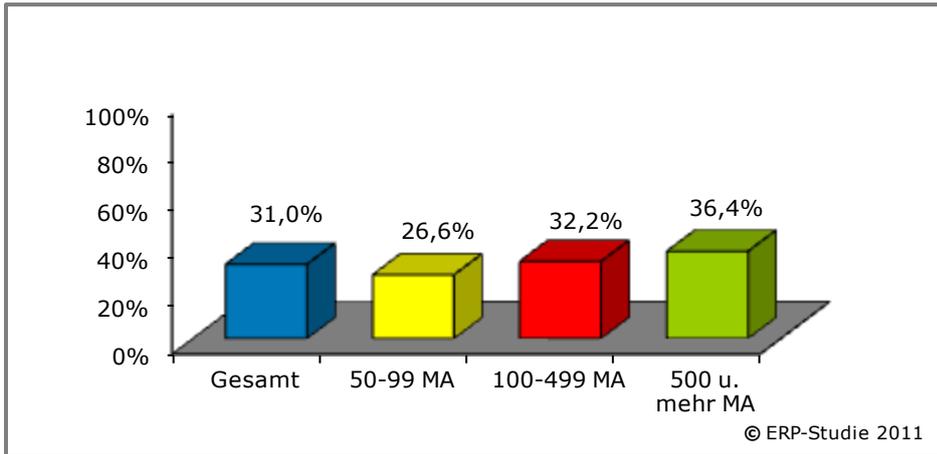


Abbildung 56: Eingesetzte Funktionalität MES (Manufacturing Execution System) nach Betriebsgrößen

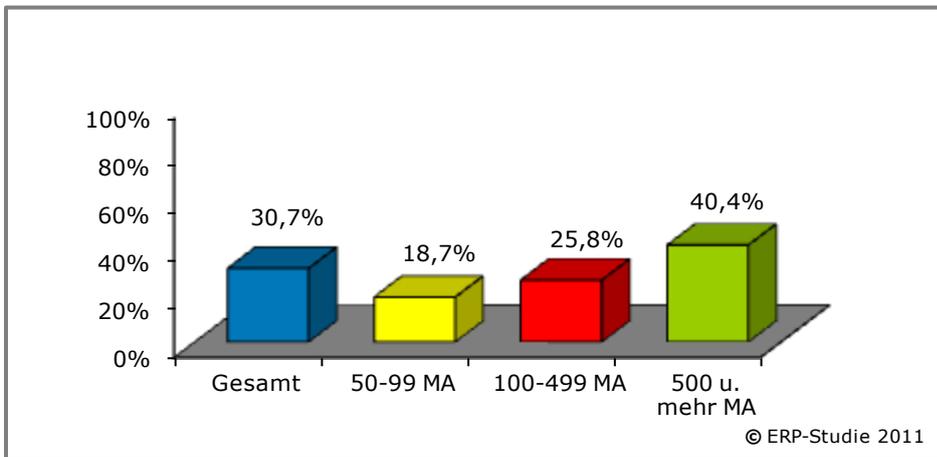


Abbildung 57: Eingesetzte Funktionalität Product-Life-Cycle-Management nach Betriebsgrößen

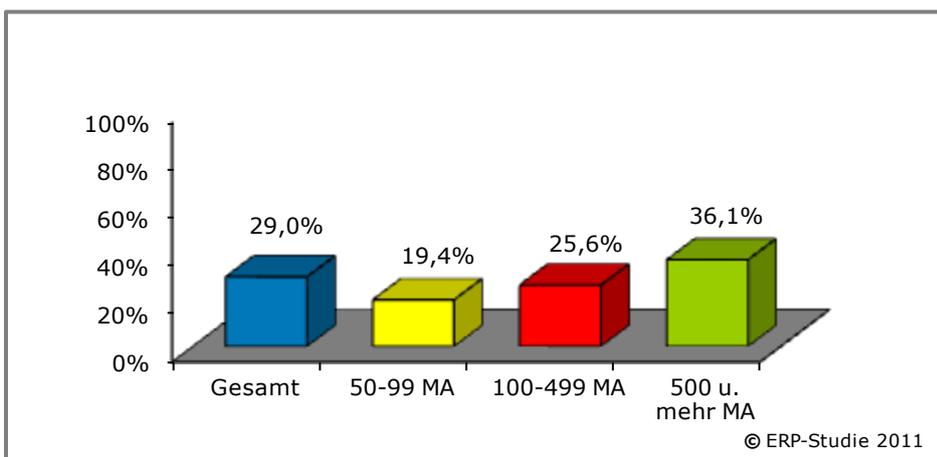


Abbildung 58: Eingesetzte Funktionalität Einkauf über Internet nach Betriebsgrößen

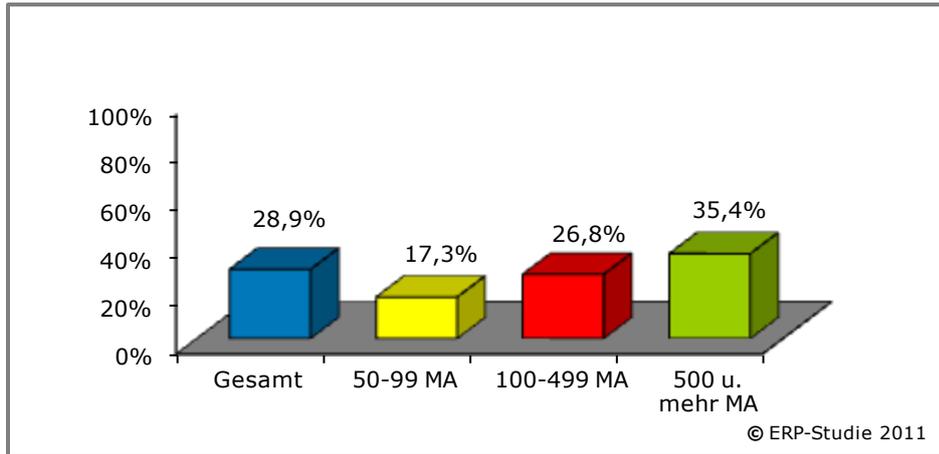


Abbildung 59: Eingesetzte Funktionalität KANBAN nach Betriebsgrößen

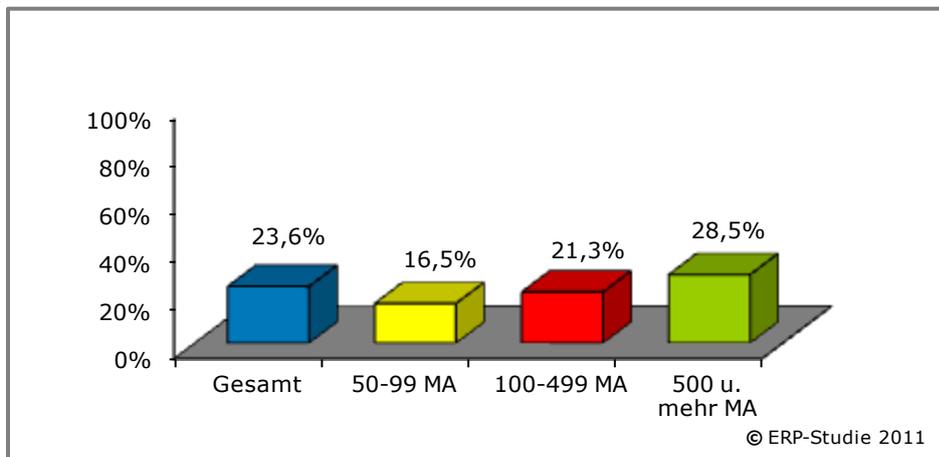


Abbildung 60: Eingesetzte Funktionalität Variantenkonfigurator nach Betriebsgrößen

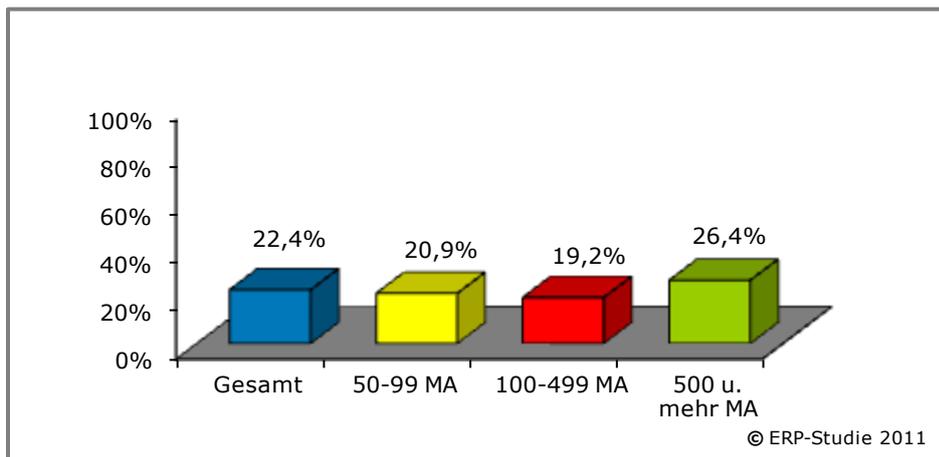


Abbildung 61: Eingesetzte Funktionalität Verkauf über Internet/Webshopanbindung nach Betriebsgrößen

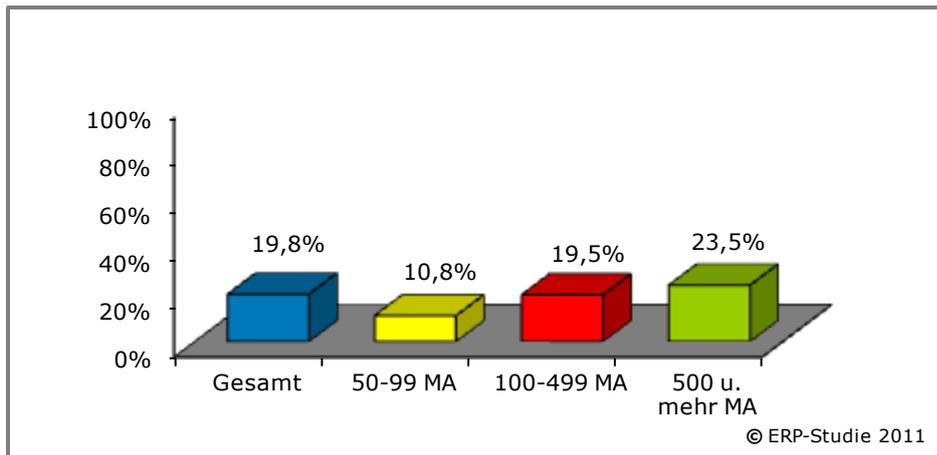


Abbildung 62: Eingesetzte Funktionalität PIM (Product Information Management) nach Betriebsgrößen

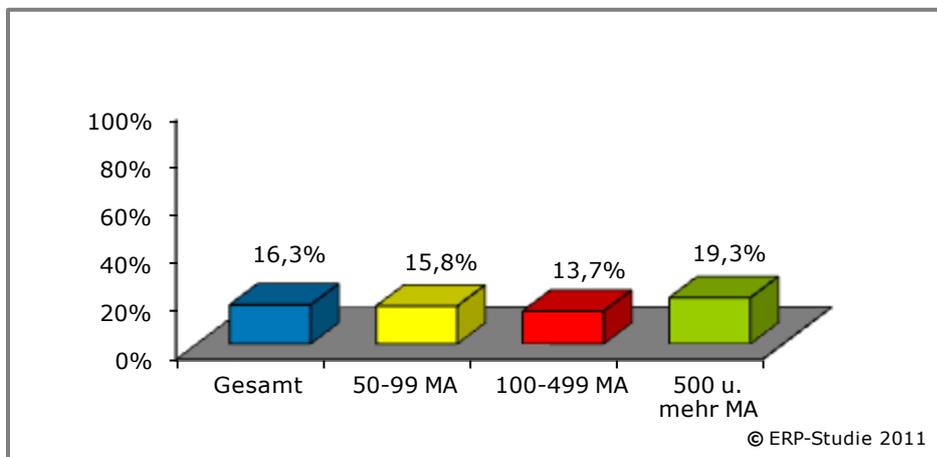


Abbildung 63: Eingesetzte Funktionalität Verkauf über Online-Plattformen (Branchen-Verkaufsplattform, Katalogsysteme, ebay) nach Betriebsgrößen

Der Quervergleich über die drei Betriebsgrößenklassen erweist sich gegenüber 2009 grundsätzlich an der Stelle homogener, als der Einsatz der Funktionalitäten mit steigender Betriebsgröße wächst.

Besonders ausgeprägt ist dies der Fall in den Bereichen:

- CRM (Customer Relationship Management)
- SCM (Supply-Chain-Management) sowie
- Product-Life-Cycle-Management

Ausnahmen sind die Unternehmensplanung, bei der kleinere und mittlere Betriebe ähnlich positioniert sind. Und die Produktionsplanung und Steuerung sowie die BDE (Betriebsdatenerfassung), bei der die mittleren Unternehmen sogar leicht vor den Großunternehmen zu liegen kommen.

Der neue aufgenommene Auswertungsfilter hinsichtlich der unterschiedlichen Fertigungssparten ermöglicht eine detailliertere Betrachtung des Einsatzes der Funktionalitäten im Umfeld der ERP-Systeme.

Die Abweichungen in den einzelnen Kategorien sind bei den produktionsnahen Parametern weniger ausgeprägt, schlagen jedoch bei den kaufmännischen und verkaufs- und marketingbezogenen Funktionalitäten um so mehr aus.

7.2 Einsatz von ERP-Funktionalitäten nach Branchen

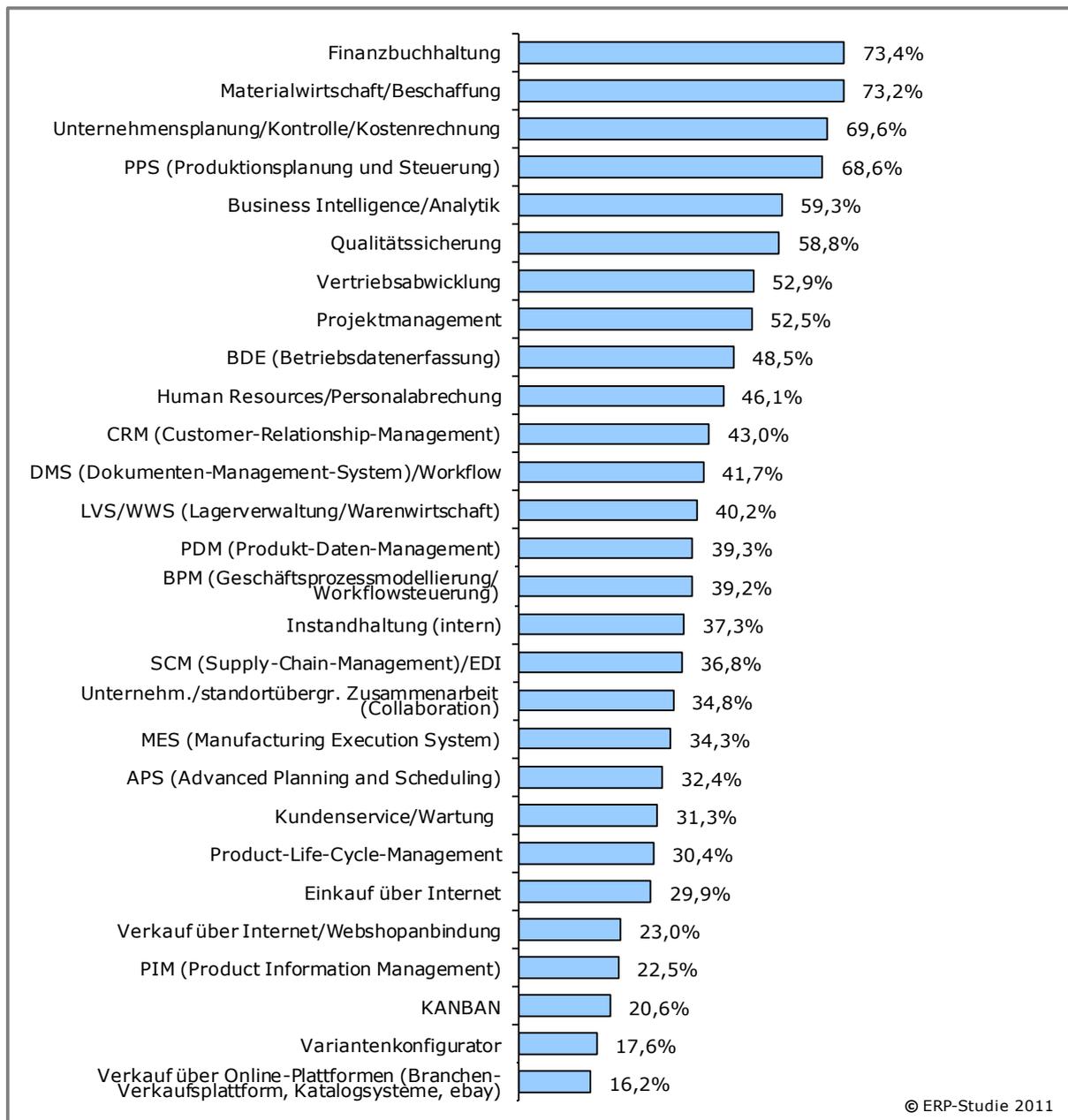


Abbildung 64: Eingesetzte Funktionalitäten in der Prozessindustrie

Der bezogen auf alle Betriebe abnehmende Anteil im Bereich Vertriebsabwicklung beträgt in der Prozessindustrie 15,8% und erreicht somit einen aktuellen Wert von 52%.

Die Spitzengruppe behält grundsätzlich ihre Zusammensetzung und besteht aus der Finanzbuchhaltung, der Materialwirtschaft, der Unternehmensplanung und der PPS (Produktionsplanung und Steuerung). Die Zahlenwerte sind auf ähnlichem Niveau wie 2009, die Platzverschiebungen (Finanz vor Material sowie Unternehmensplanung vor PPS) basieren auf marginalen Unterschieden in den Prozentwerten.

Deutliche Veränderungen ergeben sich jedoch

- in der Business Intelligence mit 17% Zuwachs auf 59,3% sowie
- im DMS (Dokumenten-Management-System) mit einem Plus von 7% auf 41%.

Die Prozessindustrie steht somit für hohe Konstanz in der Spitze.

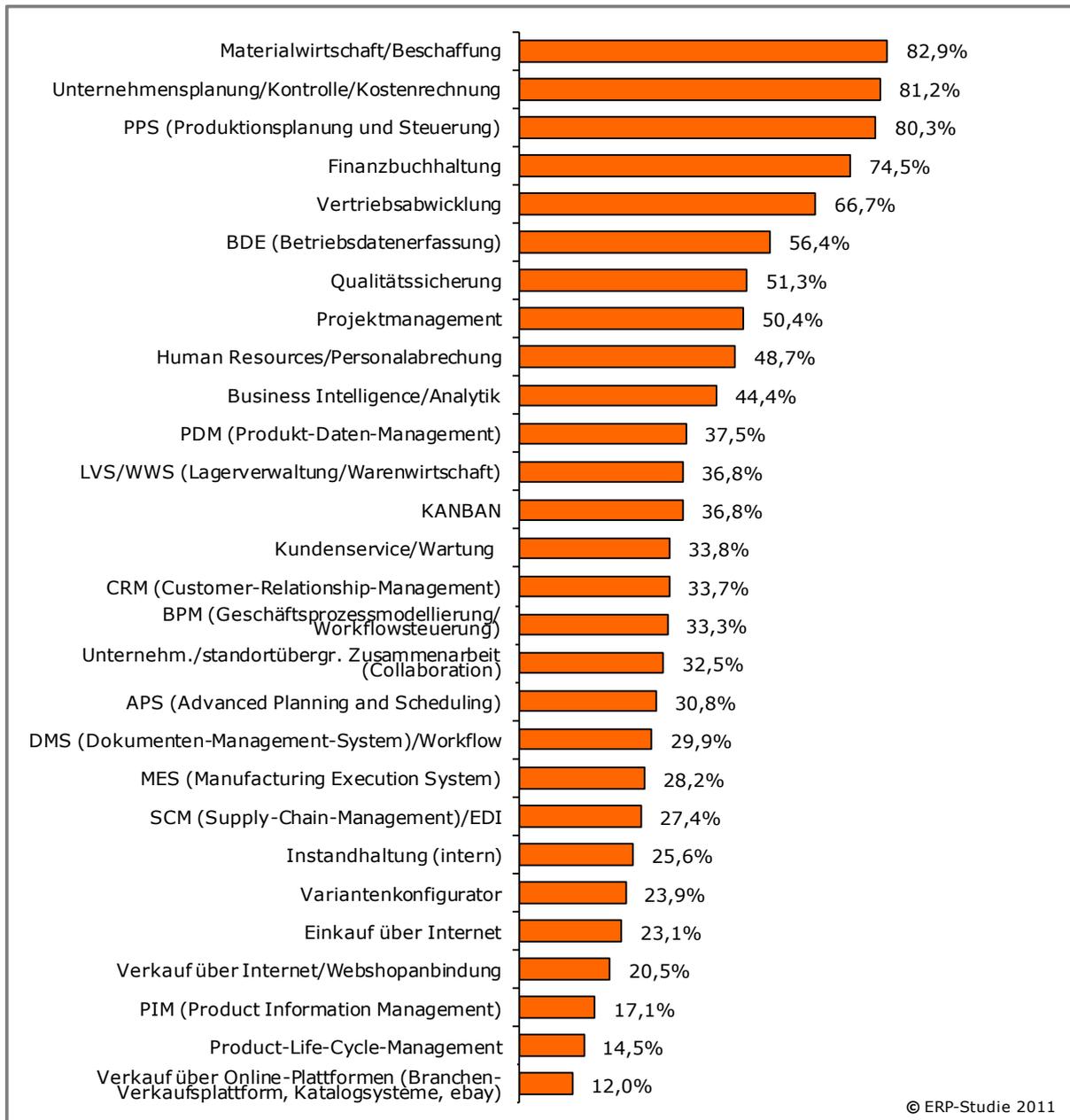


Abbildung 65: Eingesetzte Funktionalitäten in der Metallbe- und -verarbeitung

Die Vertriebsabwicklung verliert in der Metallbe- und -Verarbeitung ebenfalls über 15%-Punkte und geht auf 66,7% zurück.

Weitere deutliche Rückgänge verzeichnen:

- SCM (Supply-Chain-Management) – 17%-Punkte
- DMS (Dokumenten-Management-System) – 11%-Punkte
- Instandhaltung intern -10%-Punkte

Die Spitzengruppe verändert sich in der Zusammensetzung jedoch nur gering. Die Materialwirtschaft bleibt auf dem ersten Platz. Die Finanzbuchhaltung rutscht auf Platz 4. Und die beiden anderen Bereiche – PPS und Unternehmensplanung – tauschen die Plätze, wobei Letztere dabei aber mit über 23%-Punkte Plus deutlich an Gewicht gewinnt.

Die Gewinner in der Metallindustrie liegen bei:

- der Business Intelligence/Analytik (+ 15%-Punkte) und einem Wert von 44,4%
- im Advanced Planning (+8%-Punkte) und 30,8% sowie
- im Bereich MES (+9%-Punkte) und einem aktuellen Prozentsatz von 28,2%.

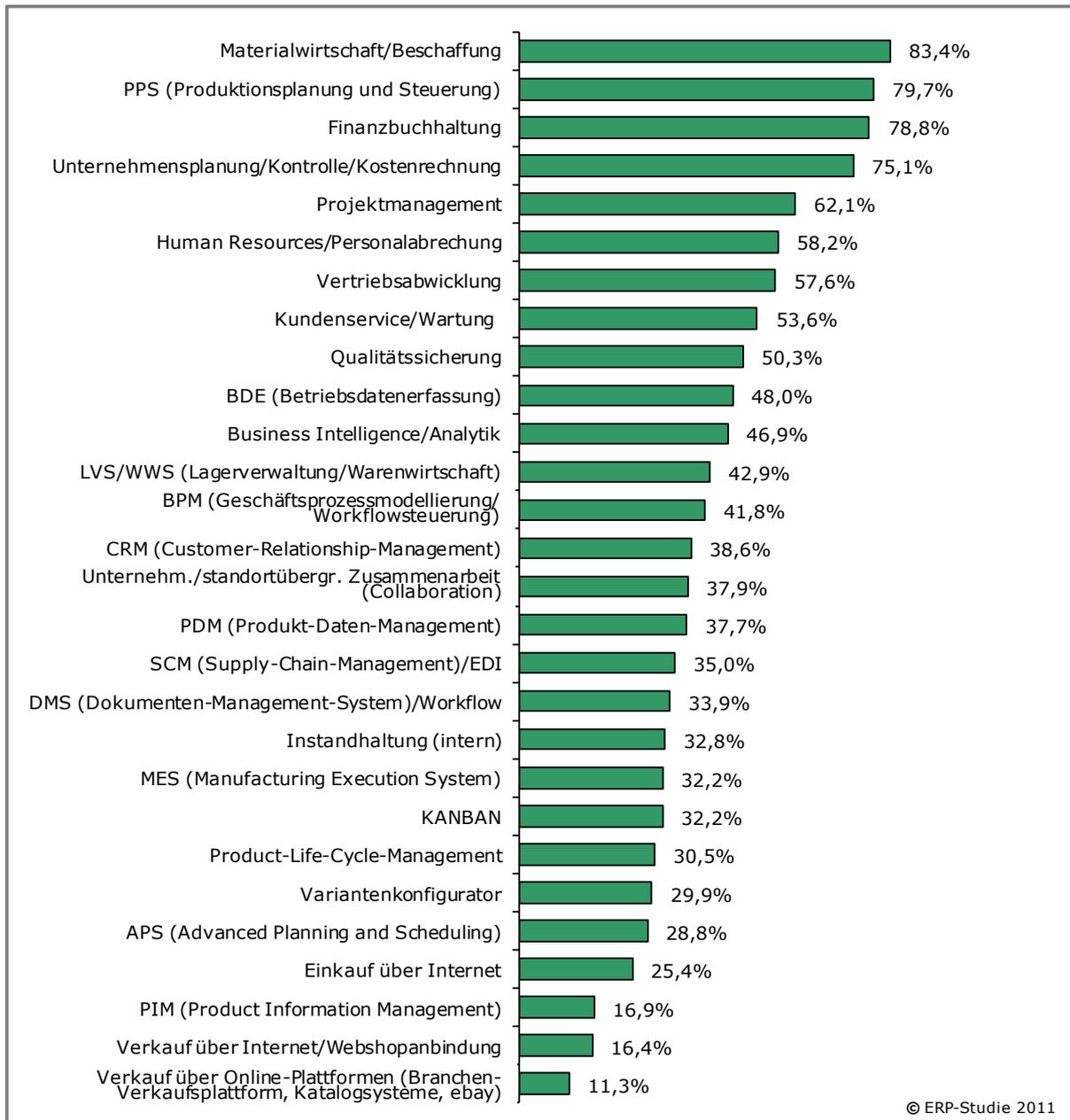


Abbildung 66: Eingesetzte Funktionalitäten im Maschinenbau

Der 2009 im Maschinenbau verzeichnete Zuwachs der Internetfunktionalität hat sich aktuell relativiert: Die Summe der aktuell getrennt abgefragten Kategorien Einkauf bzw. Verkauf über Internet liegt um etwa 16%-Punkte unter dem Kombiwert von 2009 (damals 57%).

Lässt man außen vor, dass auch im Maschinenbau die Vertriebsabwicklung um 26%-Punkte verliert (von 84 auf 58%), so bleibt doch die Spitzengruppe von der Reihenfolge insgesamt gleich: Es führt die Materialwirtschaft vor der PPS, der Finanzbuchhaltung und der Unternehmensplanung.

Deutliche Verluste verzeichnen der Kundenservice (-10%-Punkte) und die Qualitätssicherung (-12%-Punkte), während HR/Personalabrechnung (+10%-Punkte), das DMS (Dokumenten-Management-System) (+10%-Punkte) sowie die Business Intelligence/Analytik (+8%-Punkte) Zugewinne verzeichnen.

Der Variantenkonfigurator bleibt eine wichtige Funktionalität im Maschinenbau und hält seine im Branchenvergleich überproportionalen Wert von 29,9% (Branchenschnitt = 23,6%).

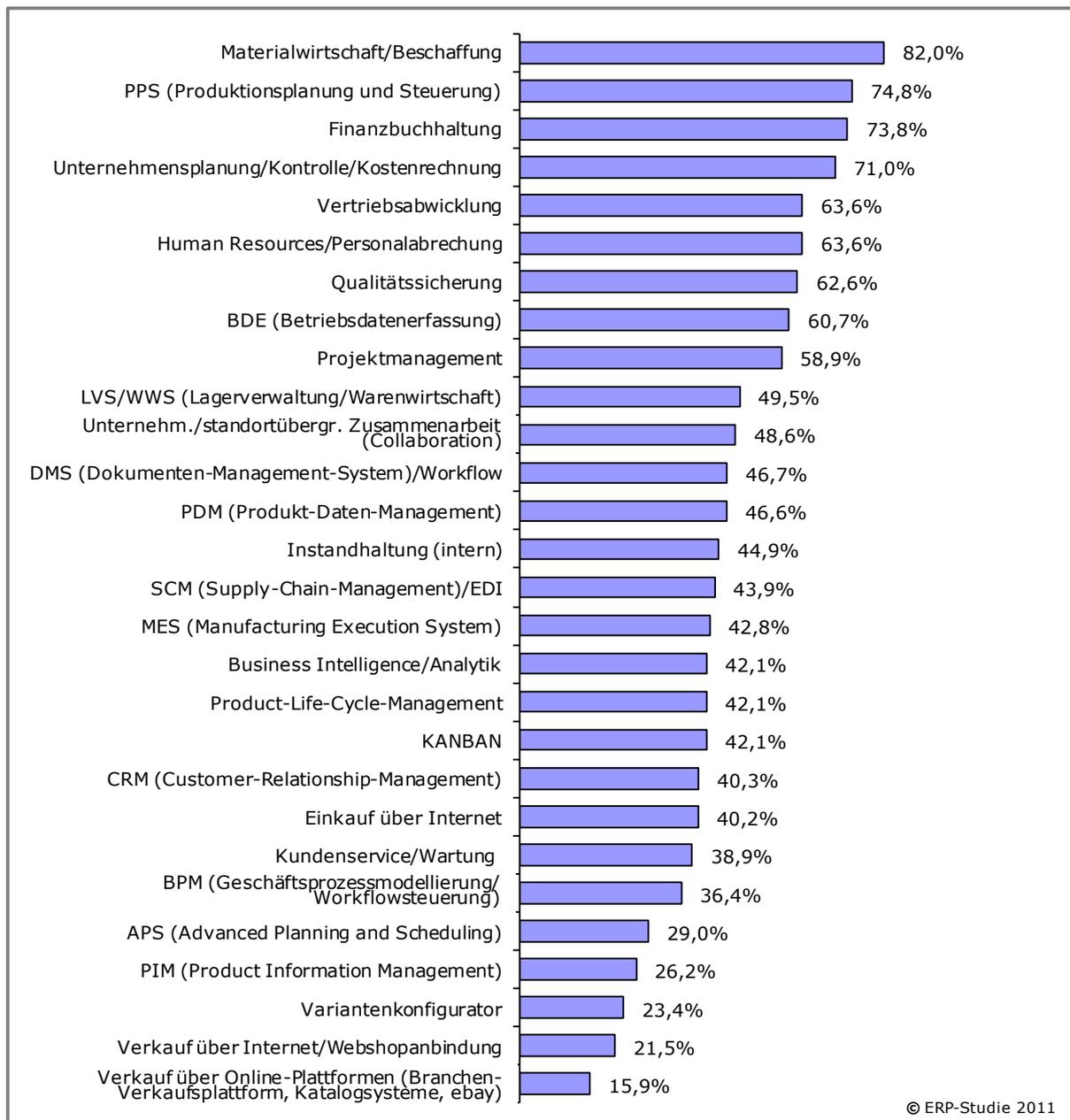


Abbildung 67: Eingesetzte Funktionalitäten in Fahrzeugbau und -zulieferindustrie

Im Fahrzeugbau fällt der Verlust bei der Kategorie Vertriebsabwicklung um einiges geringer aus und liegt „nur“ bei 7%-Punkte. Das Vertriebsthema bleibt somit im Fahrzeugbau im Branchenvergleich am stabilsten.

Die Spitzengruppe bilden dort parallel zu 2009 die Materialwirtschaft, die PPS, die Finanzbuchhaltung sowie die Unternehmensplanung.

Gegenüber der letzten Befragung gewonnen haben im Fahrzeugbau: HR/Personalabrechnung (+16%-Punkte), die BDE (+17%-Punkte), DMS (Dokumenten-Management-System) (+12%-Punkte), Business Intelligence (+9%-Punkte), die Instandhaltung (+13%-Punkte) sowie MES (+15%-Punkte).

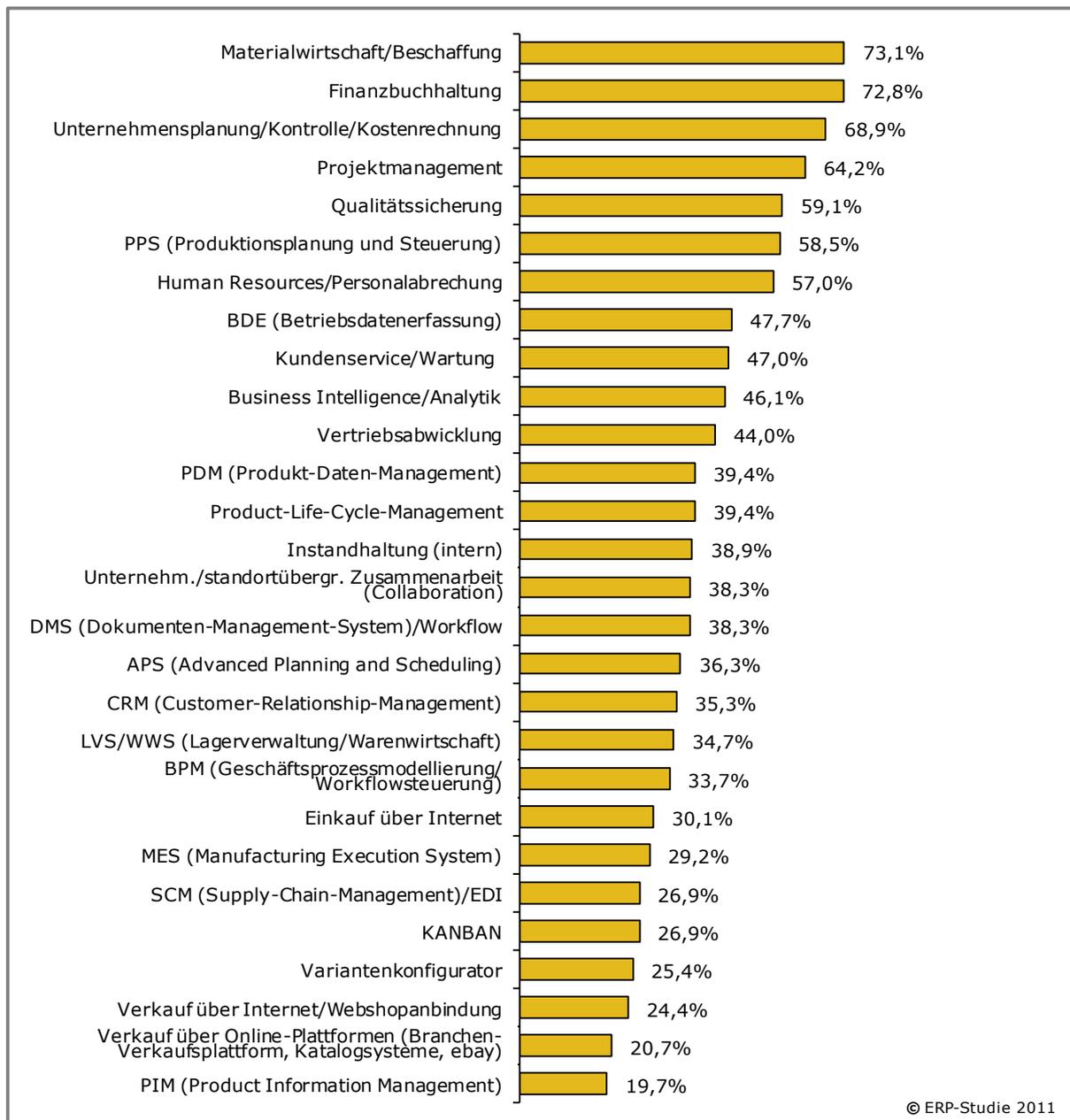


Abbildung 68: Eingesetzte Funktionalitäten in der Elektrotechnik und Elektronik

Die Elektrotechnik/Elektronik liefert den deutlichsten Rückgang in der Vertriebsabwicklung. Der Einsatzwert sinkt von 71 auf 44% und liegt damit 10% höher als sich der Verlust über alle Branchen darstellt.

Die Finanzbuchhaltung erreicht 2011 10%-Punkte weniger als 2009, bleibt jedoch in der Spitzengruppe der Funktionalitäten auf dem 2. Platz. Die übrigen Vertreter der TOP 5 (Materialwirtschaft, Unternehmensplanung, Projektmanagement, Qualitätssicherung sowie PPS) halten das Wertenniveau gegenüber 2009.

Deutliche positive Veränderungen liegen dagegen in folgenden Funktionalitäten:

- BDE (Betriebsdatenerfassung) +12%-Punkte
- Business Intelligence/Analytik + 14,5%-Punkte sowie bei dem
- APS (Advanced Planning and Scheduling) + 10%-Punkte

Gesamtfazit über alle Branchen: Materialwirtschaft, PPS und Finanzbuchhaltung bleiben überall unter den TOP 3 in den Funktionalitäten.

Business Intelligence hat übergreifend stark an Bedeutung gewonnen.

7.3 Eingesetzte Funktionalitäten als Eigenentwicklungen oder Spezialsysteme

Welche Themen werden häufig über Eigenentwicklungen oder Spezialsysteme gelöst? Haben die Standardsysteme hier noch Defizite – oder sind die Themen so individuell/speziell, dass es Sinn macht, diese Wege zu gehen?

Die Angaben zu dieser Fragestellung sind mit hoher Parallelität versehen, was die Verteilung der Prozentwerte zu den beiden Lösungsansätzen angeht. Somit werden unternehmensindividuelle Fälle in ähnlich hohem Maße durch Eigenentwicklungen und/oder Spezialsystemen angegangen. Unterschiede ergeben sich in den Bereichen:

- Finanzbuchhaltung stärker über Spezial-/Zusatzsystem
- die HR/Personalabrechnung ebenso.
- BDE (Betriebsdatenerfassung) vermehrt über Eigenentwicklungen
- Projektmanagement analog und auch die
- Unternehmensplanung ist häufiger eigenentwickelt.

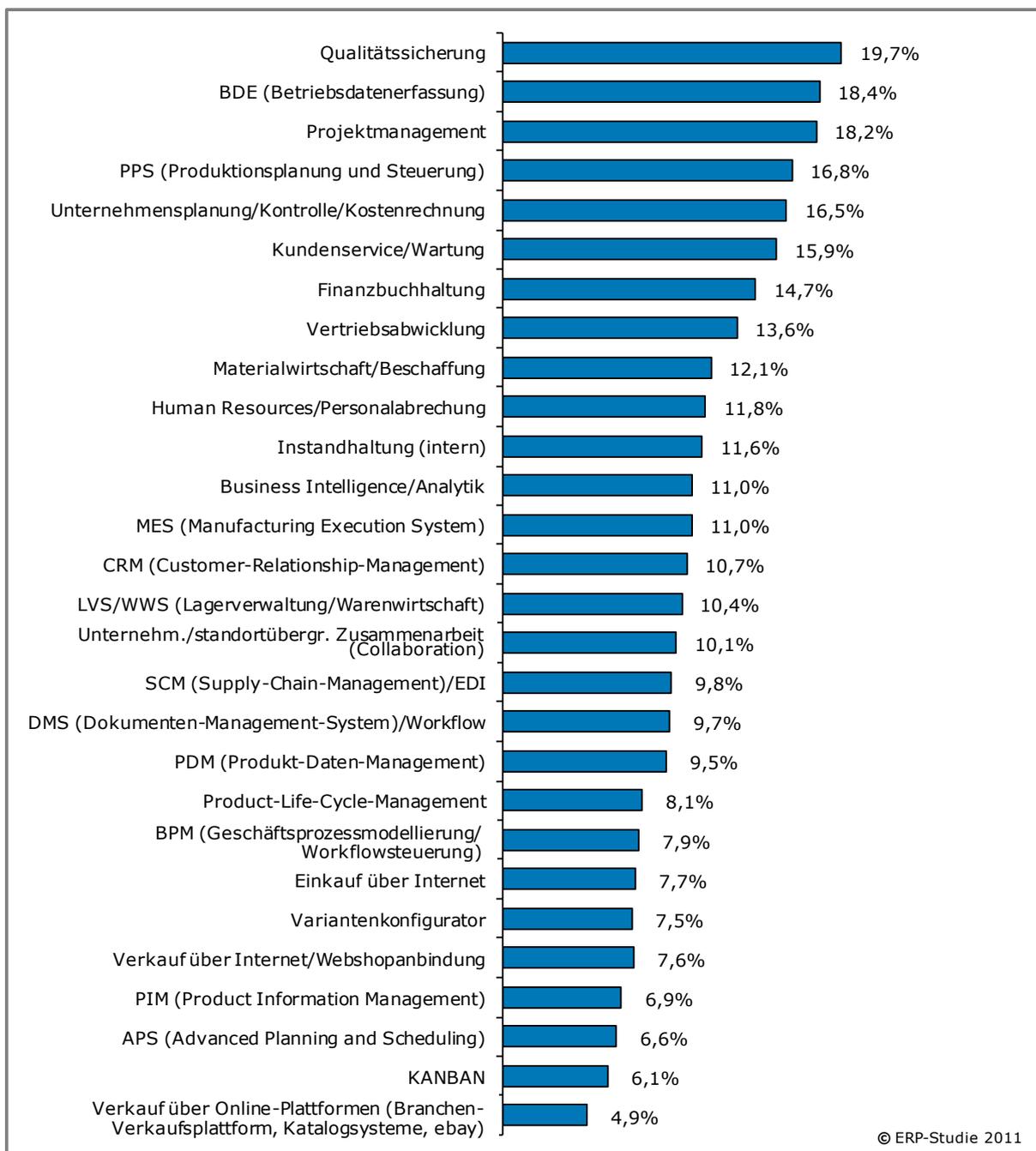


Abbildung 69: Eingesetzte ERP-Funktionalitäten über ERP-Eigenentwicklungen, in Industriebetrieben ab 50 Mitarbeitern

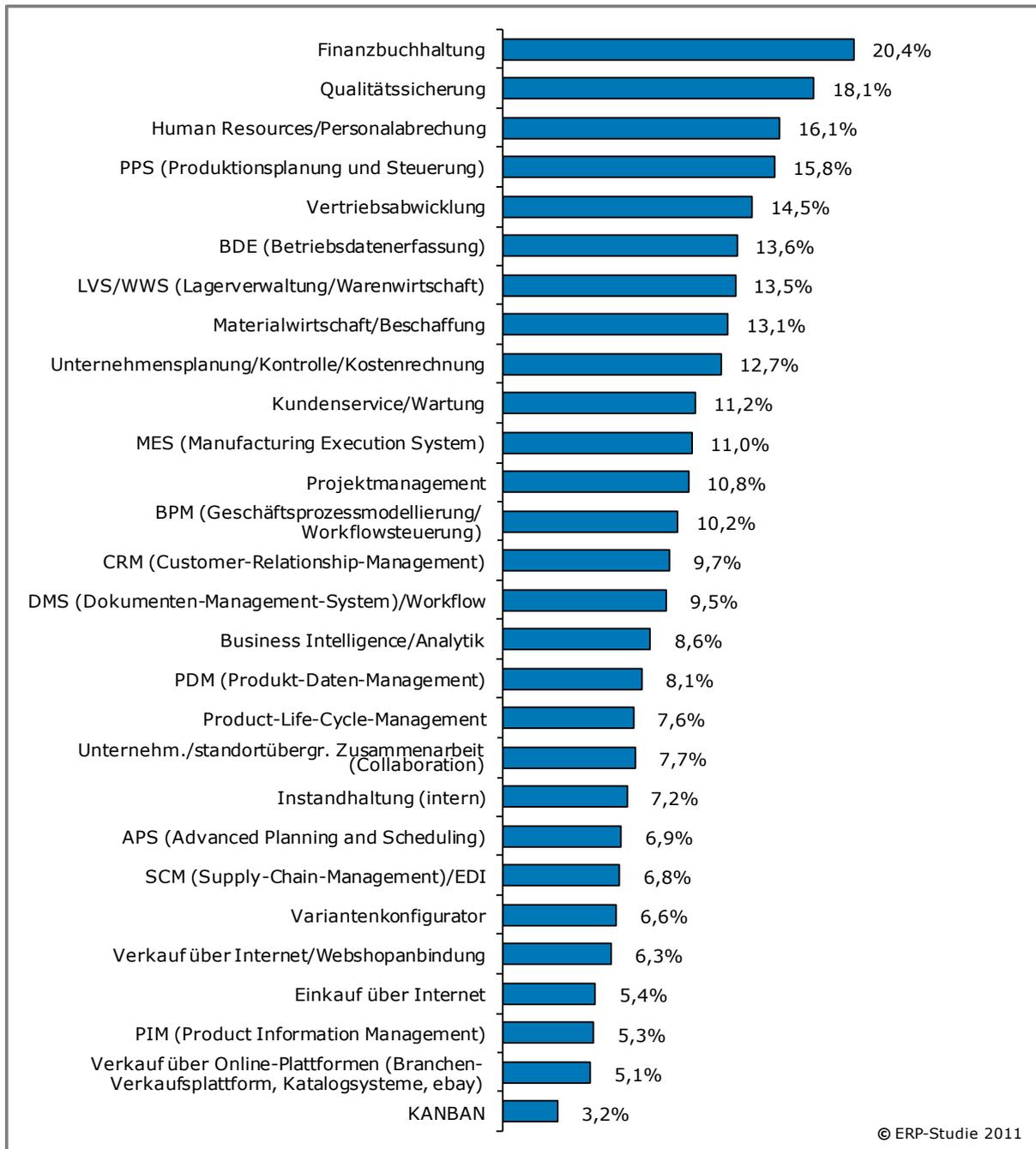


Abbildung 70: Eingesetzte ERP-Funktionalitäten über Einzellösungen/Zusatzsysteme, in Industriebetrieben ab 50 Mitarbeitern

8 Anzahl der unterstützten Anwender bei eingesetzten ERP-Lösungen

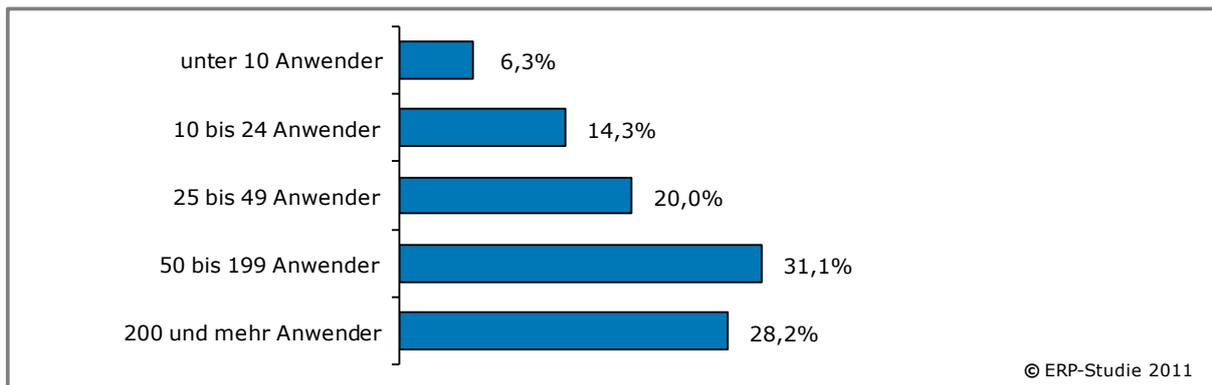


Abbildung 71: Anzahl der von einer ERP-Lösung (Standardsystem) unterstützten Anwender

Im Vergleich zur Vorgängerstudie bleibt die Aufteilung in die Felder unterschiedlicher Anwendergrößen sehr konstant. Lediglich die Gruppe bis 10 Anwender hat einen leichten Zuwachs, die Gruppe 10 bis 24 Anwender verliert dagegen leicht. In wieweit dies mit den einzelnen Betriebsgrößen korreliert, liefert die Betrachtung der drei Betriebsgrößenklassen.

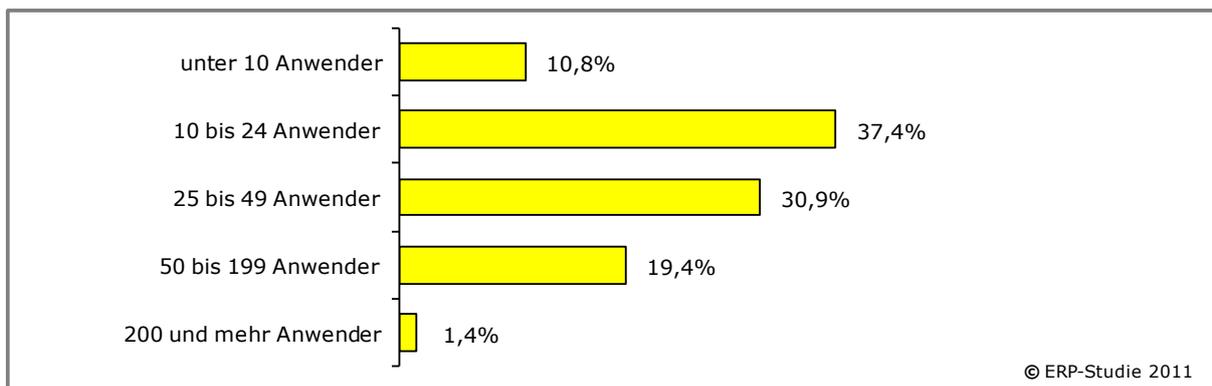


Abbildung 72: Anzahl der von einer ERP-Lösung unterstützten Anwender in Betrieben mit 50 bis 99 Mitarbeitern

In den kleineren Betrieben verschieben sich aktuell gegenüber 2009 die Anwendergruppen in den Anteilen nach unten. Besonders stark wächst die Gruppe bis 10 Anwender. Dabei wird diese Entwicklung davon überlagert, dass dort z.T. auch Betriebsstätten einbezogen sind, die über eine zentrale Systemversorgung im Unternehmensverbund IT-bezogen angedockt sind. Die Anzahl der durchschnittlich durch ERP unterstützten Personen sinkt von 59 auf 46 Mitarbeiter.

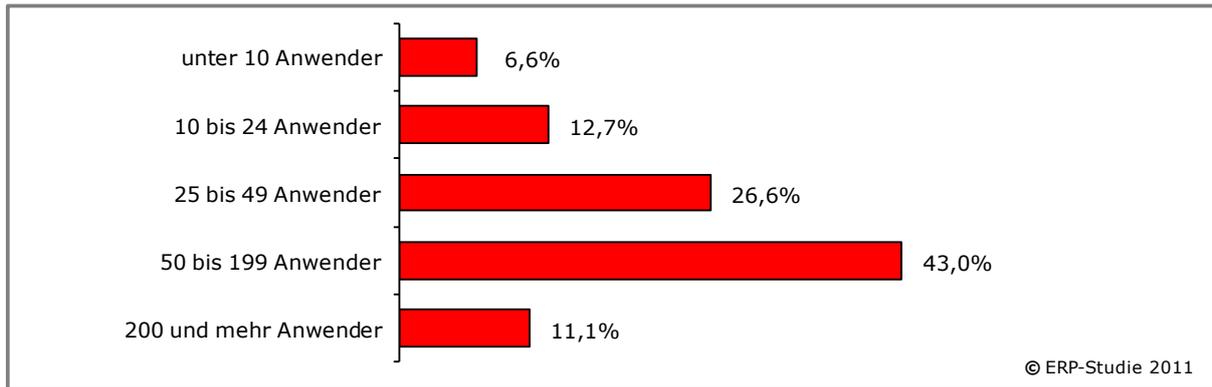


Abbildung 73: Anzahl der von einer ERP-Lösung unterstützten Anwender in Betrieben mit 100 bis 499 Mitarbeitern

Die mittleren Betriebe sind in der Klasse 25 bis 49 Anwender sehr stabil. In den unteren beiden Klassen verschiebt sich das Verhältnis eher zu der kleineren Klasse. In den oberen beiden Klassen ist es analog. Dort gewinnt die Klasse 50 bis 199 Anwender zu Gunsten der höchsten Kategorie. Im Schnitt sind 100 Anwender in das eingesetzte System eingebunden.

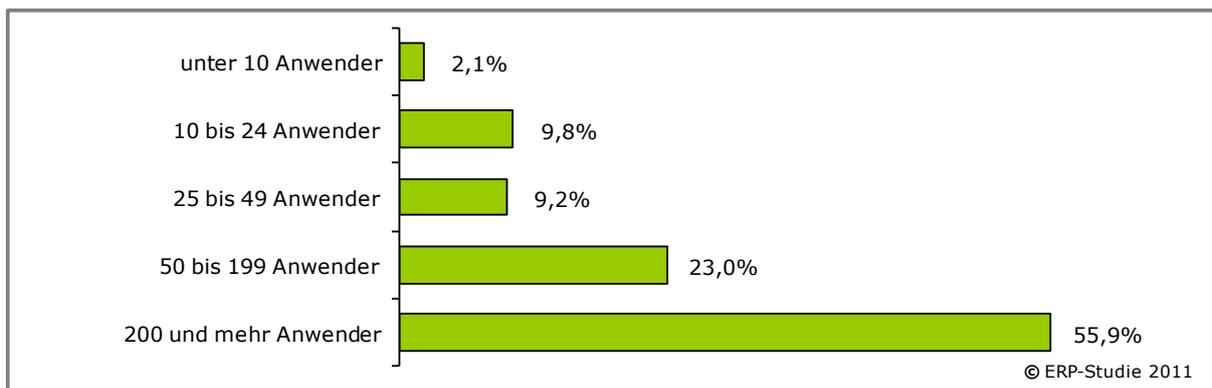


Abbildung 74: Anzahl der von einer ERP-Lösung unterstützten Anwender in Betrieben mit 500 und mehr Mitarbeitern

Die Verteilung der Anteile in den Anwendergrößenklassen der Großbetriebe ist insgesamt sehr stabil zum Wert davor. Nur die Klasse 25 bis 49 Anwender verliert 4%-Punkte.

Der Durchschnitt in der Anwenderzahl liegt mit 194 Mitarbeitern nahe dem Niveau der letzten Studie (197 Anwender).

9 Gesamtinvestitionen für die eingesetzten ERP-Lösungen

Die Investition in ERP-Systeme und die entsprechende Systemumgebung setzt sich aus verschiedenen Kostenfaktoren zusammen. Diese werden in der Folge auch noch in ihrer genauen Struktur analysiert. In diesem Kapitel geht es zunächst um die globale Gesamtsumme, dargestellt für alle Betriebe, die drei Betriebsgrößenklassen sowie in der Branchenübersicht.

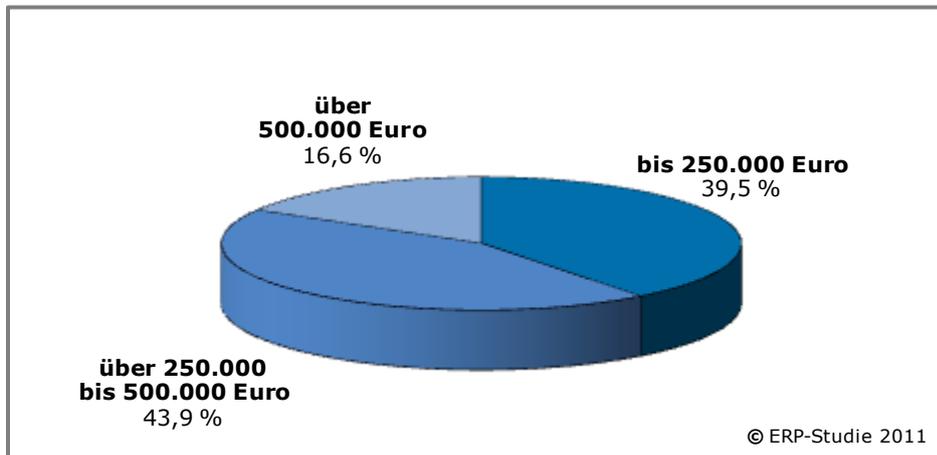


Abbildung 75: Höhe der Gesamtinvestitionen in ERP-Standardsysteme

Der bereits in der Vorgängerstudie gegenüber deren Vorläufer registrierte Effekt der Verschiebung in die mittlere Investitionsgruppe setzt sich 2011 fort. Das erste Drittel (bis 250.000 Euro) umfasst nun noch knapp 40%. Die Budgetgruppe über 250.000 bis 500.000 Euro gewinnt dagegen nochmals gut 11%-Punkte und landet bei 43,9%.

Folglich sinkt der Anteil der Gruppe von mehr als 500.000 Euro um knapp 3,5%-Punkte. In dieser Größenordnung investiert nur jeder 6. Betrieb.

Errechnet man eine durchschnittliche Gesamtinvestitionssumme, so liegt diese bei den aktuellen Verschiebungen zur Mitte hin mit rund 397.000 Euro auf ähnlichem Niveau wie 2009.

9.1 Gesamtinvestitionen für die eingesetzten ERP-Lösungen nach Betriebsgrößen

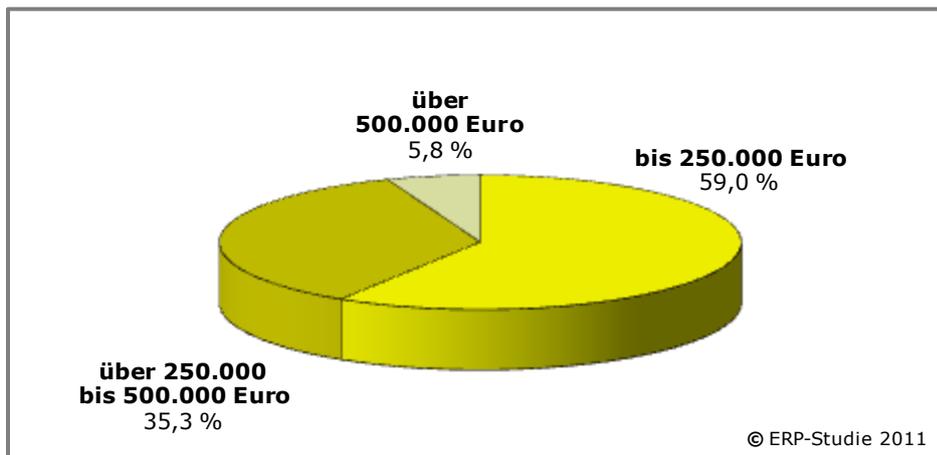


Abbildung 76: Höhe der Gesamtinvestitionen in die Standard ERP-Systeme bei Betrieben mit 50 bis 99 Mitarbeitern

Wie bereits in der letzten ERP-Studie, so ist auch aktuell eine durchgängige Budgeterhöhung bei den kleineren Betrieben feststellbar. Das Wachstum differenziert jedoch dahingehend, dass die Gruppe mit über 500.000 Euro weniger stark (+1,4%-Punkte) wächst als die Kategorie 250.000 bis 500.000 Euro (+7%-Punkte). Spiegelbildlich verliert das Segment bis 250.000 Euro 8%-Punkte. Die durchschnittliche Investitionssumme in diesem Segment liegt bei 257.000 Euro.

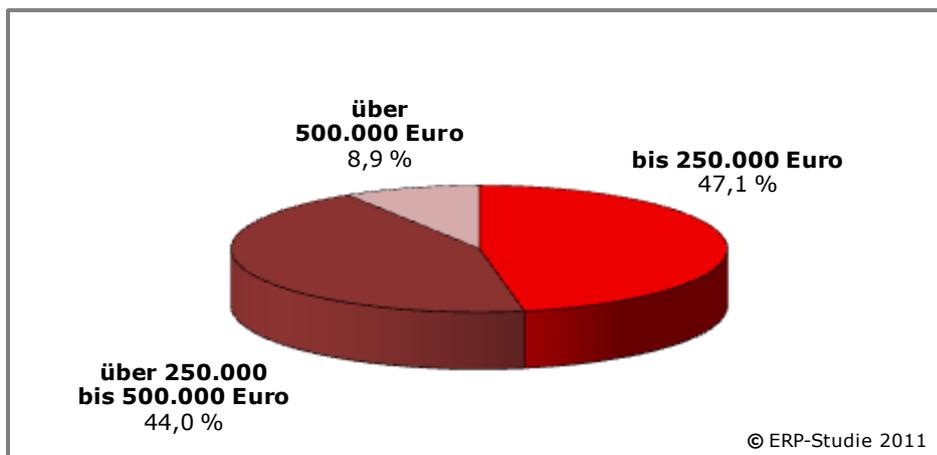


Abbildung 77: Höhe der Gesamtinvestitionen in die Standard ERP-Systeme bei Betrieben mit 100 bis 499 Mitarbeitern

Die Betriebe mit 100 bis 499 Beschäftigten liegen in den Werten der drei Investitionsgruppen nahe an den Gesamtwerten von 2009. Lediglich das mittlere Investitionsfeld (250.000 bis 500.000) gewinnt knapp 7%-Punkte dazu. Die Klasse 500.000 Euro plus bleibt sehr stabil mit 8,9% im Vergleich zum Ergebnis der letzten Studie von 10,7%. In der Gesamtheit liegen die Investitionen bei einem Durchschnittswert von 327.000.

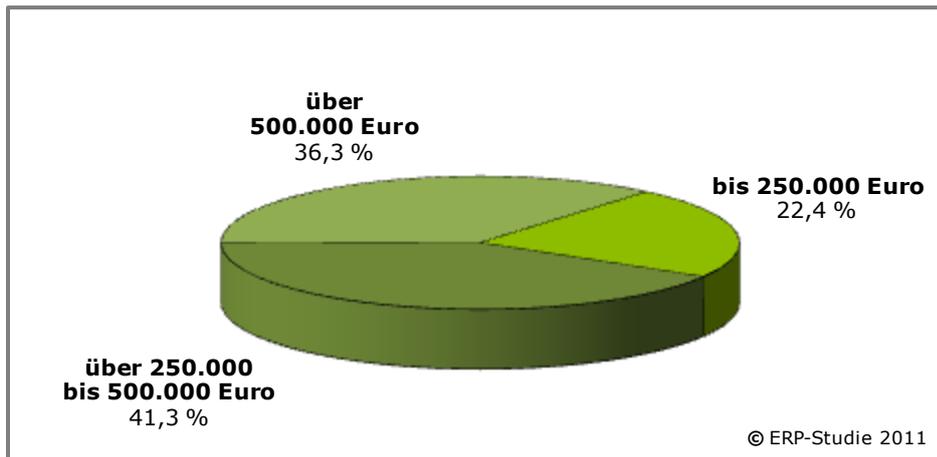


Abbildung 78: Höhe der Gesamtinvestitionen in die Standard ERP-Systeme bei Betrieben mit 500 und mehr Mitarbeitern

Die großen Betriebe zeigen bei den Lösungen von 250.000 Euro – 500.000 Euro deutlichen Zuwachs um 10%-Punkte.

Dagegen schrumpft die Gruppe über 500.000 Euro um etwa den gleichen Prozentsatz – von 45,7 auf 36,3%.

Diese Bild lässt unterstellen, dass in den Großbetrieben einerseits eine gewisse Sättigung erfolgt und andererseits die Systeme spezifischeren Zuschnitt erfahren. Im Durchschnitt investiert dieses Betriebsgrößensegment 579.000 Euro in ERP.

9.2 Gesamtinvestitionen nach Branchen

Die Investitionsklasse bis 250.000 Euro hat bezogen auf die fünf Branchen ein unterschiedliches Säulenbild. Metallindustrie und Maschinenbau sind hier stärker vertreten. Die Elektrotechnik/Elektronik liegt am Durchschnitt und Fahrzeugbau und Prozessindustrie sind eher unterproportional beteiligt.

In der zweiten Kategorie (250.000 bis 500.000 Euro) liefert die nähere Betrachtung folgende Unterschiede. Metall leicht unterdurchschnittlich, Maschinen- und Fahrzeugbau auf Durchschnittslevel. Prozessindustrie und Elektrotechnik/Elektronik markant über Durchschnittsniveau.

Die TOP-Investklasse 500.000+ Euro weist dagegen ein durchaus differenziertes Muster auf. Dort dominiert der Fahrzeugbau mit dem höchsten Anteil von 24,2% und bestimmt damit natürlich auch die Gesamthöhe. Metallindustrie und Maschinenbau orientieren sich am Durchschnitt. Die Prozessindustrie liegt leicht darüber, die Elektrotechnik/Elektronik fällt dagegen ab.

Die Branchentendenzen vermittelt das folgende Schaubild:

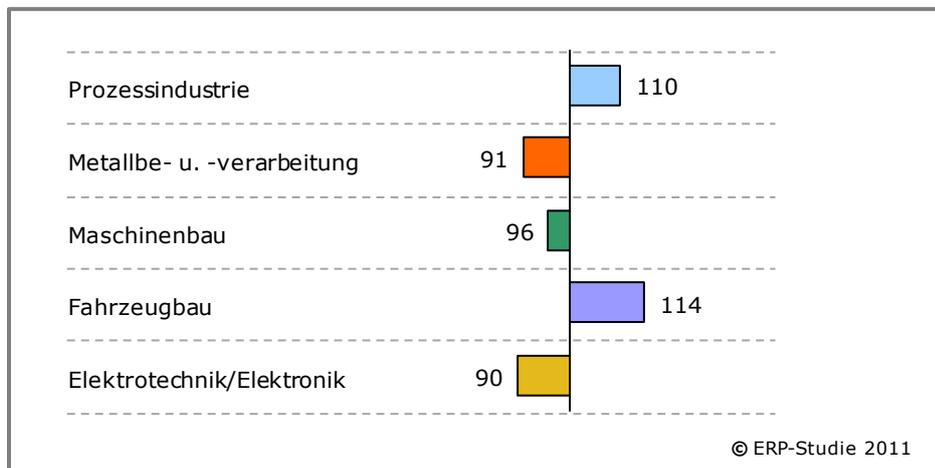


Abbildung 79: Investklassen-Index der einzelnen Branchen.
(Über 100 = überdurchschnittlich hohe Investitionssummen)

9.3 Gesamtinvestitionen bei einzelnen ERP-Standardsystemen

Herunter gebrochen auf einzelne Lösungen, wurden die Investitionssummen und ihre Modifikation untersucht. Nicht alle Systeme liegen dabei im allgemeinen Trend, der eine Erhöhung der mittleren Gruppe des Investitionsvolumens (250.000 bis 500.000 Euro) ergeben hatte.

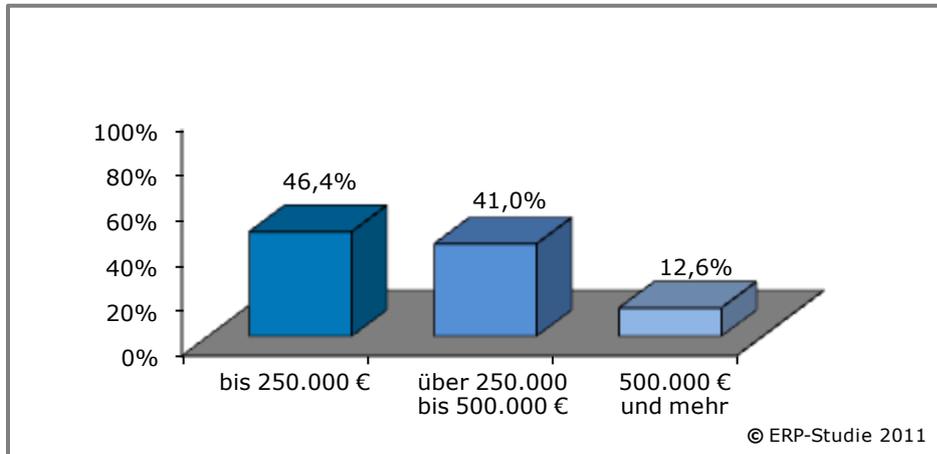


Abbildung 80: Höhe der Gesamtinvestitionen bei Anwendern des Systems abas-Business-Software

Die abas-Business-Software hat traditionell einen hohen Anteil in der unteren Investitionsklasse. Dieser ist – nach einer Reduktion um 10%-Punkte in 2009 – nochmals deutlich zurück gegangen und liegt bei 46,4%. Am stärksten gewinnt – dem Trend insgesamt folgend – die mittlere Gruppe: von 28,5 auf 41,0%. Die durchschnittliche Investitionssumme erhöht sich im Vergleich zur Vorgängerstudie auf jetzt 282.000 Euro.

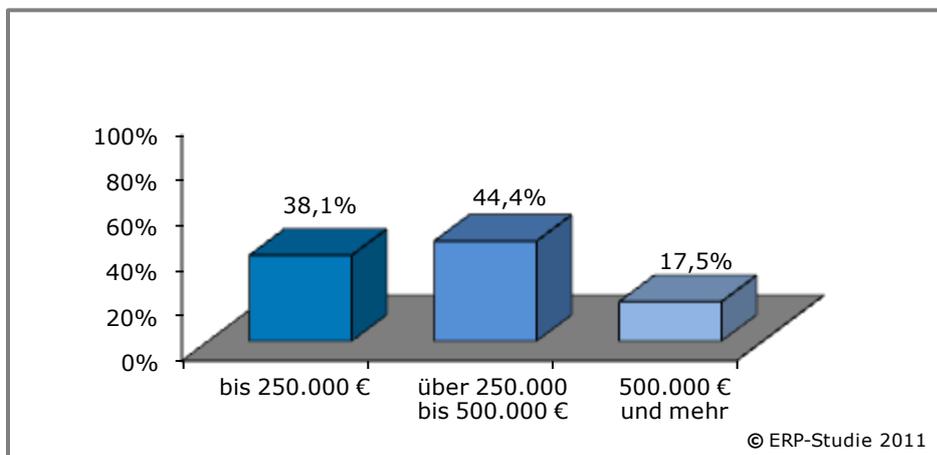


Abbildung 81: Höhe der Gesamtinvestitionen bei Anwendern der Sage ERP-Lösung

Bei der Lösung für die Industrie des Herstellers Sage bäurer gibt es ebenfalls eine Verschiebung nach oben. Die Prozente, die in der Investklasse bis 250.000 Euro jetzt fehlen, verteilen sich in auf die beiden anderen Gruppen wobei die mittlere Klasse 7, die oberste 6%-Punkte zulegt. Die errechnete durchschnittliche Investitionssumme liegt bei 319.000 Euro.

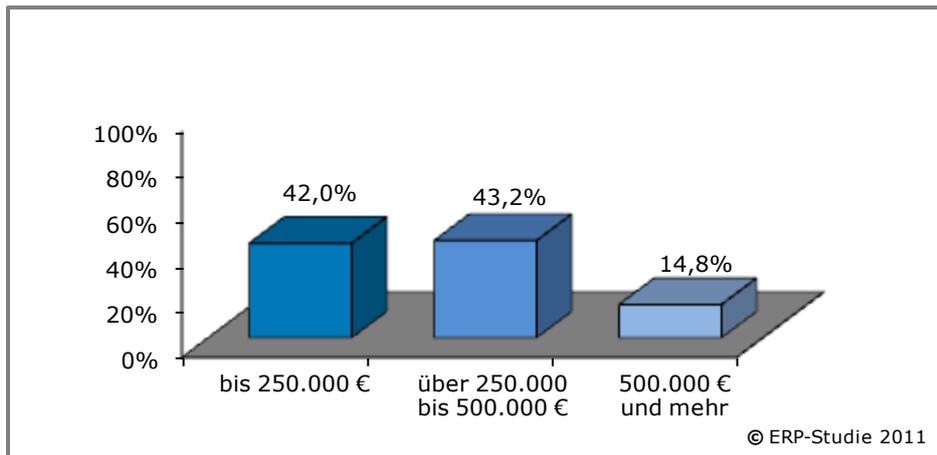


Abbildung 82: Höhe der Gesamtinvestitionen bei Anwendern des Systems FOSS

Beim System FOSS ist vor allem ein Zuwachs bei den Lösungen von 250.000 bis 500.000 Euro zu verzeichnen (+9%-Punkte). Dieser geht zu Lasten der ersten Gruppe, während die größte Investitionssparte relativ konstant bleibt. Im Durchschnitt bleibt die Investitionssumme mit 312.000 Euro auf gleichem Niveau.

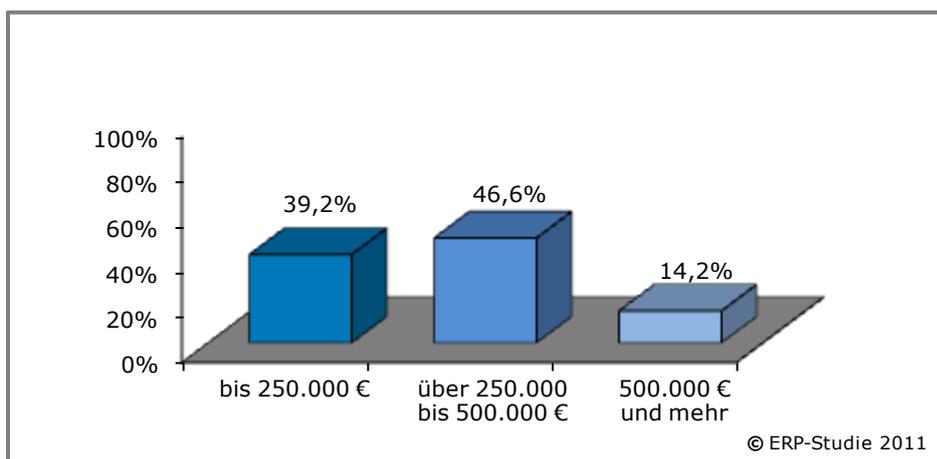


Abbildung 83: Höhe der Gesamtinvestitionen bei Anwendern des Systems Dynamics AX

Das Microsoft-System Dynamics AX nähert sich in seiner Verteilung der Investsummen den anderen Anbietern und dem Durchschnitt an. Die 6%-Punkte weniger in der höchsten Gruppe finden sich zu etwa gleichen Teilen in den beiden vorhergehenden Segmenten wider. Die durchschnittlich genannte Investitionssumme sinkt auf 319.000 Euro.

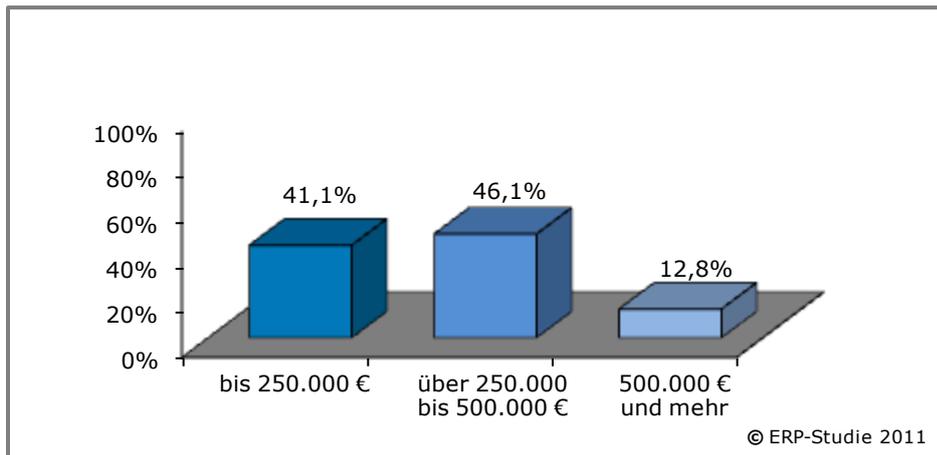


Abbildung 84: Höhe der Gesamtinvestitionen bei Anwendern des Systems Dynamics NAV

Für das Microsoft System Dynamics NAV gilt: Die mittlere Investgruppe bleibt sehr stabil bei 46,0% (2009 = 45,7%). Verschiebungen gibt es jedoch in bei der Investsumme 500.000+ Euro. Diese nimmt um 3,5%-Punkte gegenüber der letzten Studie zu. Im Durchschnitt werden 287.000 Euro für das System investiert.

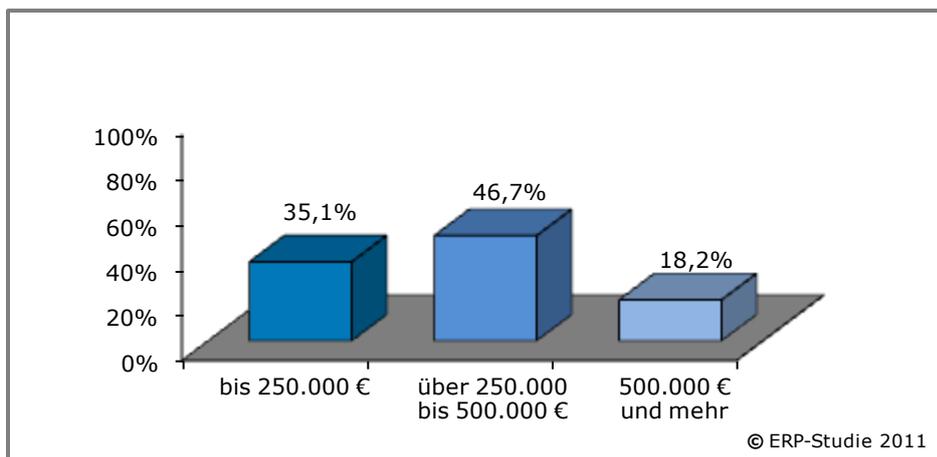


Abbildung 85: Höhe der Gesamtinvestitionen bei Anwendern des Systems oxaion

Eine deutliche Verschiebung hin zu größeren Projekten zeigt oxaion. Die Veränderung weg von der niedrigsten Investgruppe (-10%-Punkte) schlägt sich sowohl im mittleren als auch im hohen Segment nieder. Die Investitionssumme steigt auf im Durchschnitt 326.000 Euro.

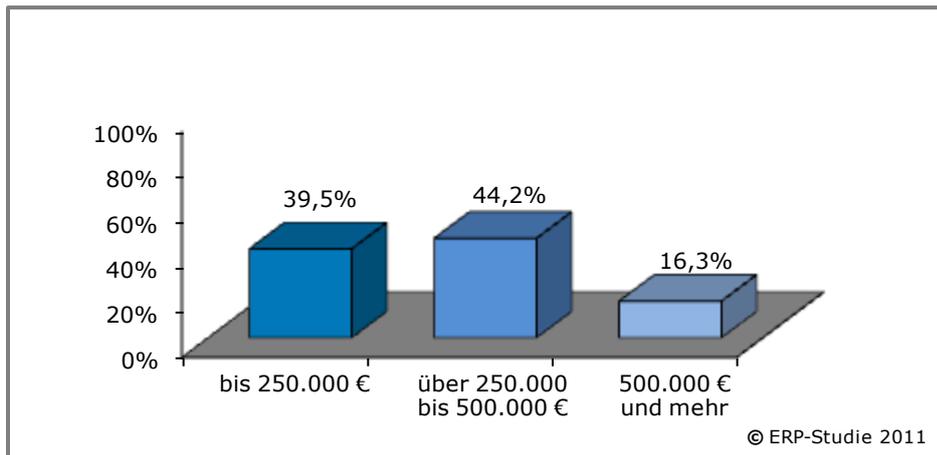


Abbildung 86: Höhe der Gesamtinvestitionen bei Anwendern des Systems proALPHA

Bei proALPHA haben sich die ersten beiden Investklassen umgekehrt, damit ist auch hier der Trend zur etwas höheren Investition feststellbar. Insgesamt liegt proALPHA dem Durchschnitt über alle Systeme am nächsten, wobei proALPHA auch ein sehr breit eingesetztes System in der Industrie ist. Im Durchschnitt werden 281.000 Euro investiert.

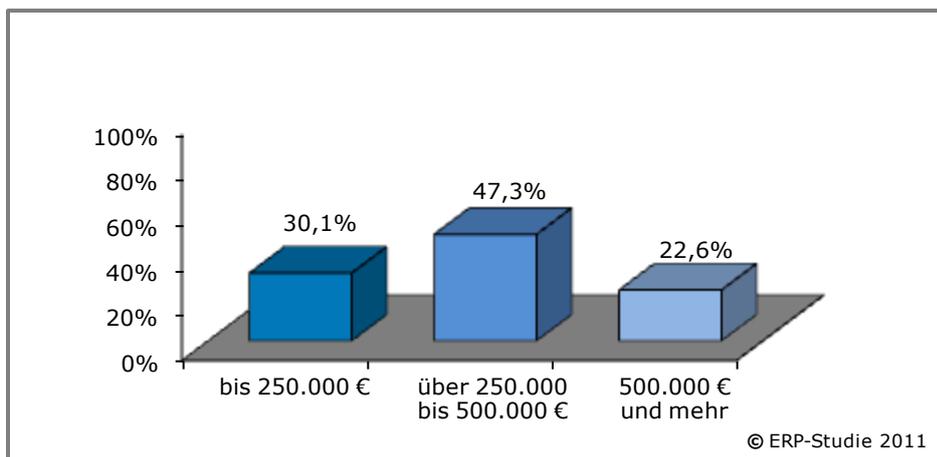


Abbildung 87: Höhe der Gesamtinvestitionen bei Anwendern des Systems PSIpenta

Die in der ERP-Studie 2009 für das System PSIpenta dargestellte Dreiteilung verändert sich deutlich. Und zwar in den beiden oberen Investgruppen. Die erste Gruppe bleibt dagegen nahezu gleich. PSIpenta legt in der mittleren Gruppe (250.000 bis 500.000 Euro) – dem Trend insgesamt folgend – 8%-Punkte zu und erreicht 47,3%.

Markant ist der Rückgang in der größten Investsummengruppe: er liegt bei 8%-Punkten. Dennoch liegt PSIpenta gegenüber dem Gesamtdurchschnitt aller Betriebe (=16,6%) in dieser Investitionsgruppe mit 22,6% deutlich höher.

Die ermittelte durchschnittliche Investitionssumme liegt bei 344.000 Euro.

Für PSIpenta mit einem Schwerpunkt im Fahrzeugbau und Maschinenbau korreliert hier eine überdurchschnittlich hohe Investitionssumme mit einer langen Einführungsdauer in diesen Branchen, in denen es anscheinend um besonders umfangreiche bzw. komplexe Projekte geht.

10 Verteilung der Gesamtinvestitionen auf die einzelnen Posten

Die vier Bereiche:

- Hardware/Middleware
- Software-Lizenzen
- Implementierung/Customizing
- Schulung und Training

wurden 2009 neu in dieser Nomenklatur eingeführt und analog abgefragt, so dass darauf aufbauend wieder ein Zeitvergleich möglich ist.

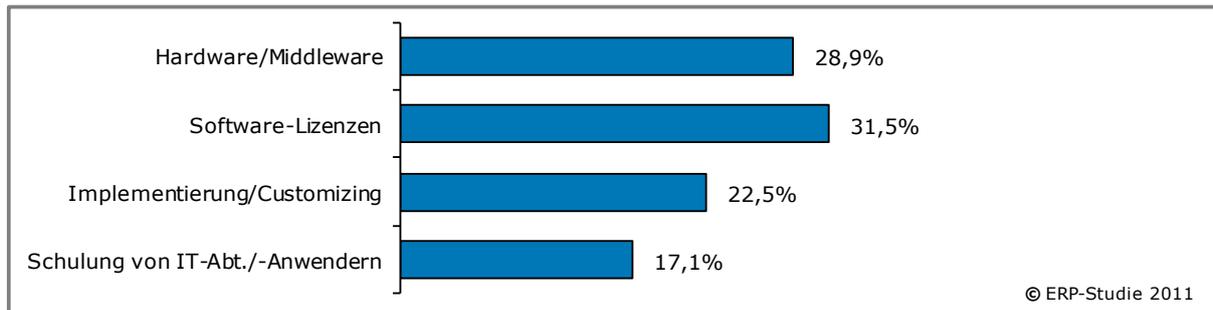


Abbildung 88: Verteilung der Gesamtinvestitionen auf 4 einzelne Kostenbestandteile

Den größten Anteil nehmen nunmehr die Software-Lizenzen ein, gefolgt von der Hard-/Middleware und in etwa gleichem Abstand zueinander wie bei der letzten Befragung.

Im Gegensatz dazu ging Implementierung/Customizing deutlich zurück – von 29,2% in 2009 auf jetzt 22,5%. Das bedeutet, dass wohl in diesem Bereich weniger Bedarf bestand als in den Vorjahren oder die Lösungen auch leichter adaptierbar waren.

Ein Teil dieses Volumens dürfte jedoch auch in die Schulung geflossen sein, denn dort ist der Anteil auf 17,1% gestiegen (2009 = 14,9%).

Eine Analyse nach den Betriebsgrößenklassen wird hier nicht vorgenommen, da sich diese nur marginal unterscheiden.

10.1 Budgeteinhaltung in den 4 definierten Kostenbereichen

Der komplette Investitionsprozess in ERP-Systeme ist mit zahlreichen materiellen und personellen Parametern versehen, so dass in der fortschreitenden Entwicklung hin zum Roll-out immer wieder Kostenerhöhungen verkommen.

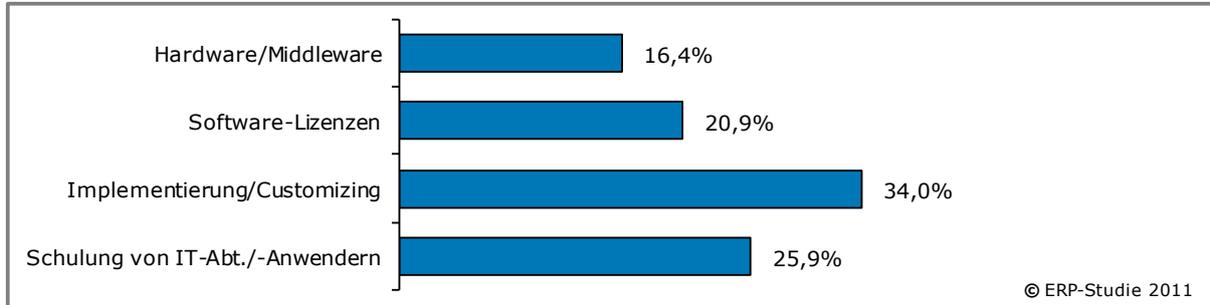


Abbildung 89: Anteil der Betriebe, die in den einzelnen Bereichen am Ende mehr/weit mehr Kosten hatten

Die Budgetüberschreitungen sind gegenüber der letzten Studie gesunken. Und dies in allen vier Kategorien recht gleichmäßig. Die Position der einzelnen Felder bleibt gegenüber 2009 gleich. Es steht die Implementierung vor der Schulung, den Software-Lizenzen sowie der Hard-/Middleware.

Erfreuliches Fazit: Ein erneuter Rückgang der Fehlplanungen und Kostenüberziehungen.

10.2 Budgeteinhaltung in den 4 definierten Kostenbereichen nach Betriebsgrößen

Die Betriebsgrößenanalyse liefert zu diesem auf die Gesamtheit im Jahresvergleich homogenen Bild einige Ergänzungen:

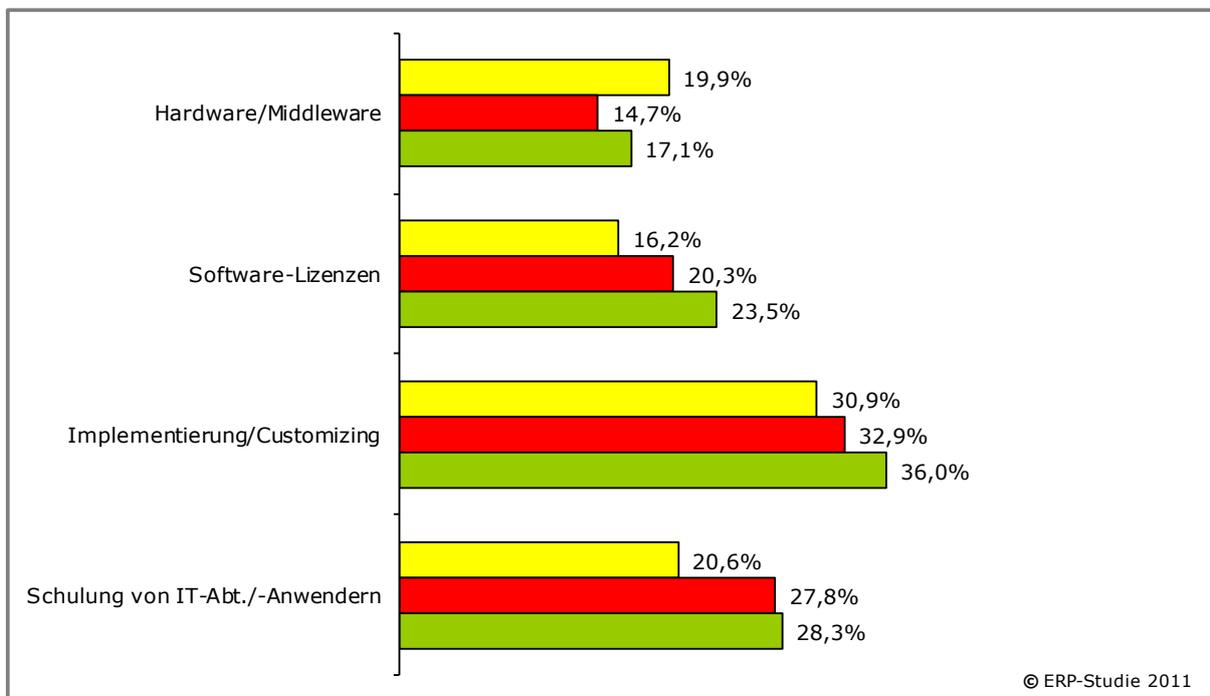


Abbildung 90: Anteil der Betriebe, die in den einzelnen Bereichen am Ende mehr/weit mehr Kosten hatten, als bei Auftragsvergabe geplant, nach Betriebsgrößen (gelb: 50-99 Mitarbeiter, rot: 100-499 Mitarbeiter, grün: 500 und mehr Mitarbeiter)

Noch immer gilt die Basiserkenntnis, dass die Betriebe mit mehr als 500 Mitarbeitern in besonderem Maße dem Risiko einer Fehleinschätzung ausgesetzt sind. Mit steigender

Betriebsgröße steigt das Risiko für eine exakte Prognose des personellen und materiellen Aufwands. Dieser Zusammenhang hat sich jedoch in den Großbetrieben analog zur Gesamtentwicklung positiv reduziert.

Diese zuvor skizzierte Reduktion der Fehlplanung erfährt jedoch eine Ausnahme bei den kleinen Betrieben im Bereich der Hard-/Middleware. Dort liegt der Anteil mit 19,9% doch markant über den anderen Betriebsgrößenklassen. Und hat sich zudem gegenüber 2009 sogar leicht erhöht.

11 Betriebskosten

In welcher Höhe fallen laufende Betriebskosten (inklusive Wartung, Updates, Schulungen) pro Jahr für das komplette ERP Standardsystem an?

Mit dieser Frage wird die Analyse und Betrachtung der Anschaffungsinvestitionen um die Höhe der laufenden Betriebskosten ergänzt. Die Frage wurde offen, ohne Skalenvorgabe, gestellt. Ergebnis: viele haben keine Angaben gemacht, d.h. es scheint schwierig zu beantworten. Entweder, die Gesamtschau ist so nicht vorhanden oder die Kosten sind starken Schwankungen unterworfen, so dass keine pauschalen Antworten möglich sind.

Was aber an Angaben gemacht wurde, erscheint überraschend niedrig.

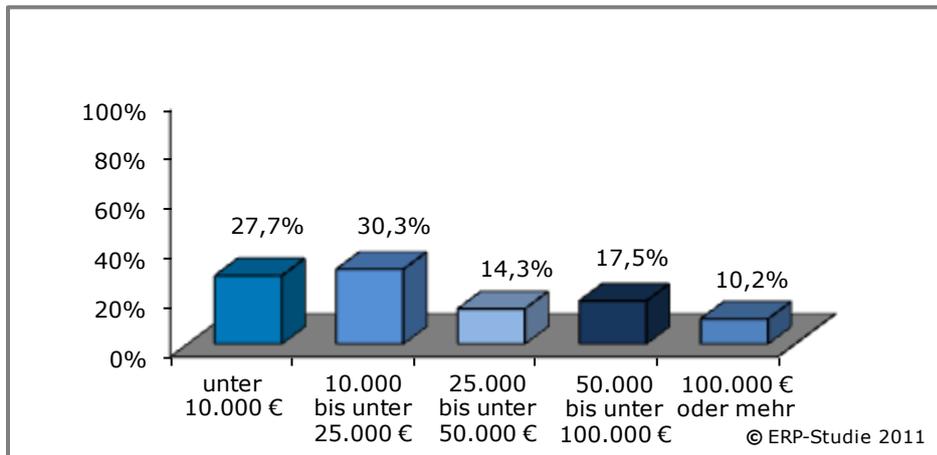


Abbildung 91: Betriebskosten in deutschen Industriebetrieben ab 50 Mitarbeitern

Der Anteil der Betriebe, die unter 25.000 Euro Betriebskosten angeben, nimmt gegenüber 2009 leicht zu und liegt in der Summe bei 58%. Durch die neue Aufteilung wird erkennbar, dass 40% noch unter 10.000 Euro liegen, die restlichen 60% sind der Gruppe darüber zuzuordnen.

Die beiden weiteren Segmente bleiben sehr stabil in den Ausprägungen, lediglich bei 50.000 bis 100.000 Euro Betriebskosten ergibt sich ein kleiner Zuwachs um 3,8%-Punkte auf 17,5%.

Deutlicher ist die Abnahme in der Größenklasse +100.000 Euro. Nur noch 10,2% der Betriebe geben mehr als 100.000 Euro für Betriebskosten aus, die fehlenden 8% haben sich in die niedrigeren Klassen verschoben.

Fazit: die Befragten geben im Durchschnitt niedrigere Betriebskosten an als bei der letzten Studie. Sie stellen damit einen Positiv-Trend fest, was die Kosten angeht, die ihr jährliches Budget belasten.

12 Einführungsdauer der eingesetzten ERP-Lösungen

Die Einführung von ERP-Systemen hat immer deutliche Auswirkungen auf die Prozesse und Arbeitsabläufe im Betrieb. Sowohl die personellen als auch die materiellen Ressourcen werden in erheblichem Umfang in die Projektarbeit einbezogen. Der zügige Abschluss einer ERP-Systemeinführung ist daher ein zentraler Interessenspunkt der Nachfrager.

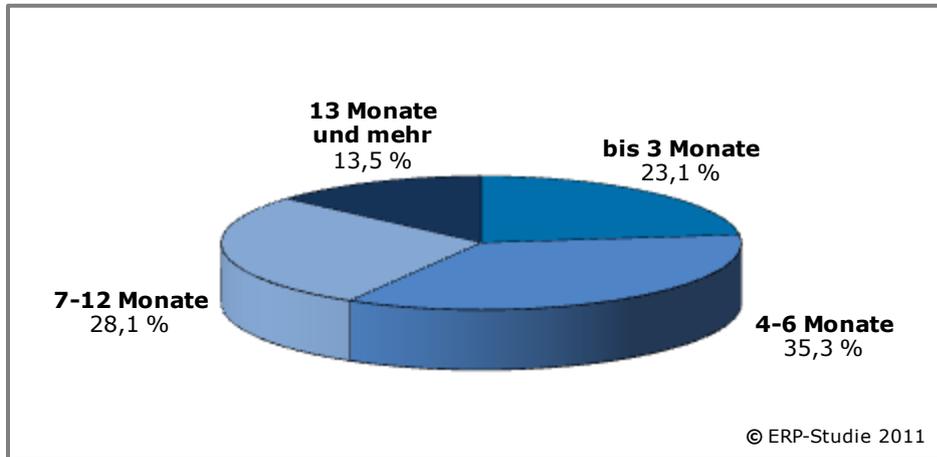


Abbildung 92: Einführungsdauer von ERP-Standardsystemen

Nach kontinuierlichen Verkürzungen der Einführungszeiten in den vergangenen Jahren ist nunmehr diesbezüglich ein Stopp fest zu stellen. Die Anteilswerte für die vier Zeitklassen sind stabil geblieben. Die Einführungsdauer 4-6 Monate nimmt leicht zu, während das kürzeste Zeitfenster verliert.

Es ist zu vermuten, dass in Bezug auf die heutige Komplexität der Lösungen der Punkt erreicht ist, bei dem es nicht mehr schneller geht, bzw. dass neue Anforderungen teilweise sogar wieder einen höheren Zeitbedarf bedingen.

Betrachtet man die Branchen, fallen Fahrzeugbau und Maschinenbau durch eine besonders lange Einführungsdauer auf

12.1 Einführungsdauer nach Betriebsgrößen

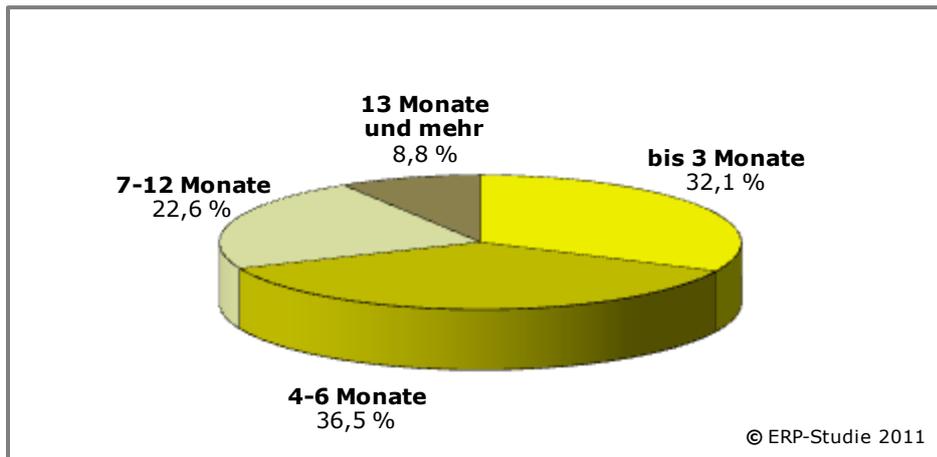


Abbildung 93: Einführungsdauer von ERP-Standardsystemen bei Betrieben mit 50 bis 99 Mitarbeitern

In den kleineren Betrieben wird erkennbar, dass die ersten beiden und die letzten beiden Klassen in der Summe nahezu gleich bleiben. Jedoch verschieben sich die Werte jeweils in das hintere Zeitfenster. Vor allem die Projekteinführung mit Dauer von mehr als 13 Monaten legt von 4,8 auf 8,8% zu!

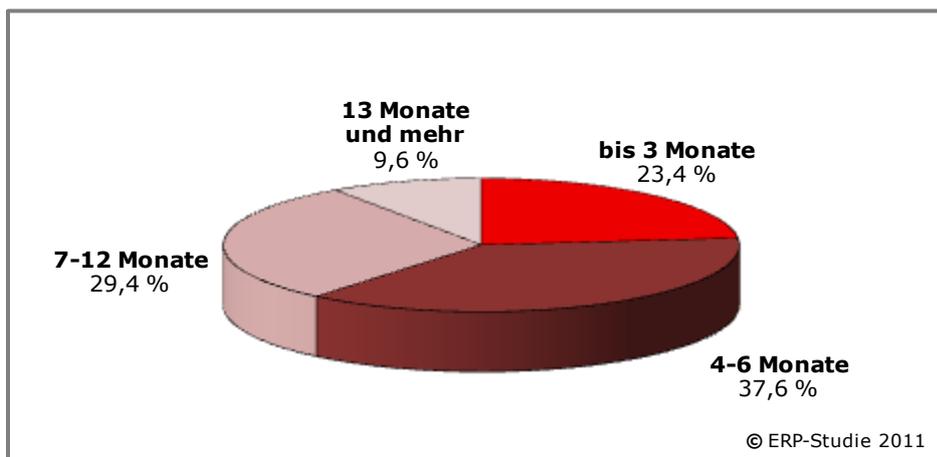


Abbildung 94: Einführungsdauer von ERP-Standardsystemen bei Betrieben mit 100 bis 499 Mitarbeitern

Bei den mittleren Betrieben reduziert sich der Anteil, der mit bis zu 3 Monaten auskommt, ebenfalls reduziert sich in Summe aber auch der Teil, der 7 und mehr Monate benötigt, um zusammen 7%-Punkte, der Löwenanteil benötigt hier 4-6 Monate.

Im Durchschnitt benötigen die mittleren Betriebe interessanter Weise nicht länger Zeit als die kleinen. Dies könnte mit den vorgehaltenen Kapazitäten zu tun haben, da bei ähnlicher Anzahl IT-Mitarbeiter bei den mittleren Betrieben mehr Mitarbeiter für das ERP-System zuständig sind. Ausreißer nach oben werden so vermieden.

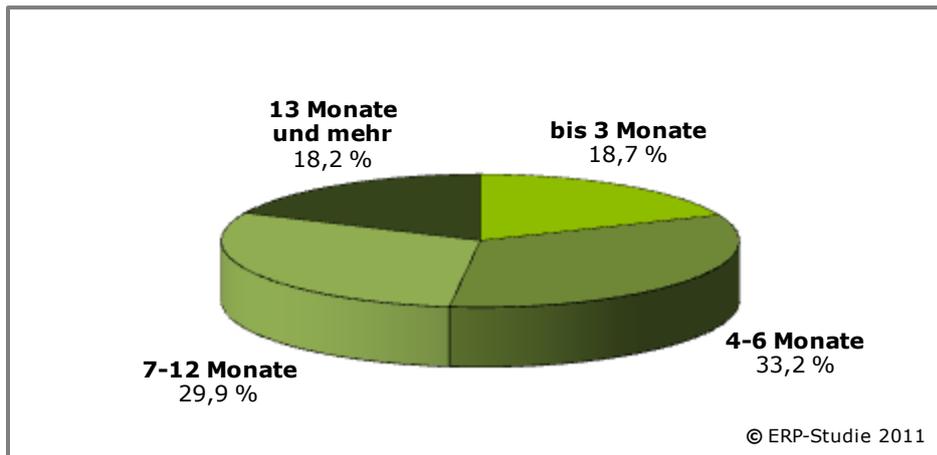


Abbildung 95: Einführungsdauer von ERP-Standardsystemen bei Betrieben mit 500 und mehr Mitarbeitern.

Für die Betriebe mit mehr als 500 Mitarbeitern ist die Einführungsdauer traditionell auf Grund der häufig komplexer ausgeprägten Betriebsstruktur länger. Insgesamt betrachtet gelingt dieser Zielgruppe noch ein leichter Zeitgewinn gegenüber 2009. Die ersten beiden Klassen können zusammen knapp 5%-Punkte zulegen.

12.2 Einführungsdauer bei einzelnen ERP-Systemen

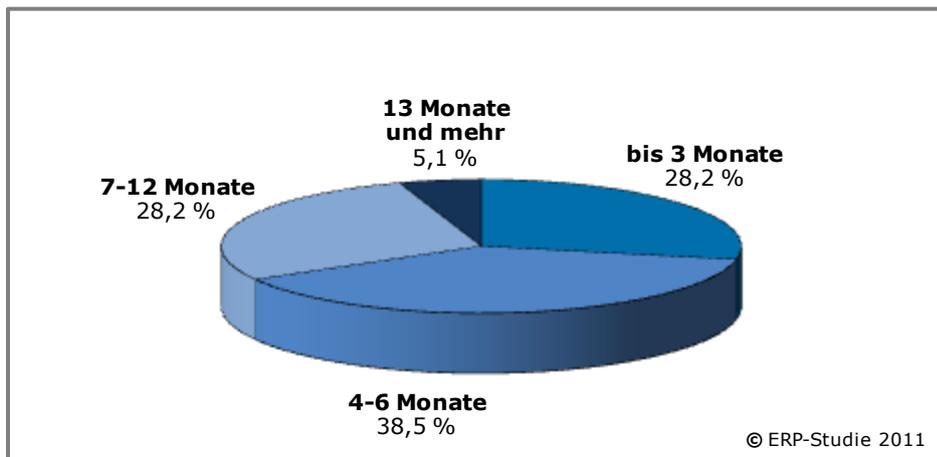


Abbildung 96: Einführungsdauer bei Anwendern des Systems abas-Business-Software

Die Einführungsdauer der abas-Business-Software bleibt im Mittelwert konstant und liegt heute bei 6,4 Monaten (2009 = 6,5). Die Klasse bis 3 Monate gewinnt leicht um 1,6%-Punkte, während das Segment mit mehr als 13 Monaten um fast 4 Prozent verliert, also eine so zu sagen umrahmende positive Entwicklung. Allerdings nimmt der Bereich 7-12 Monate um über 6%-Punkte zu. Dies kann mit umfangreicheren Projekten zu tun haben, wenn man die Zeitdauer mit der Erhöhung bei den Investitionen in das System in Beziehung setzt.

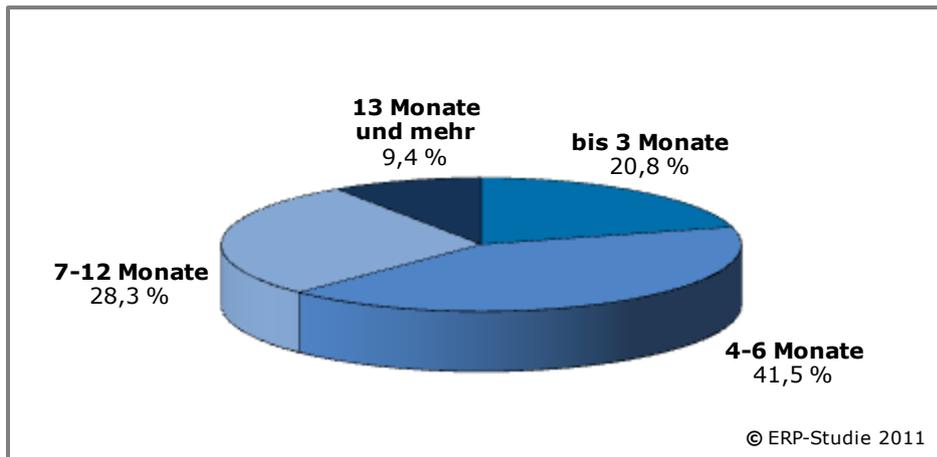


Abbildung 97: Einführungsdauer bei Anwendern des Systems Sage ERP-Lösung

Für bäurer geben die anwendenden Betriebe des Systems eine durchschnittliche Einführungsdauer von 7,7 Monaten an, was etwas über dem letztmaligen Wert von 7,0 Monaten liegt. Deutlich nimmt hier die 1. Klasse – bis 3. Monate – ab. Während es in 2009 noch fast 30% waren, die dies kürzeste Dauer nannten, sind es nun noch 20,8%. Plausibler Weise schlägt sich dies in den anderen Klassen nieder, nicht jedoch in der ab 13 Monaten aufwärts, so dass daran durchaus ein positiver Effekt abgeleitet werden kann. Auch hier korreliert eine längere Einführungsdauer mit einer höheren Investitionssumme, d.h. umfangreicheren Projekten.

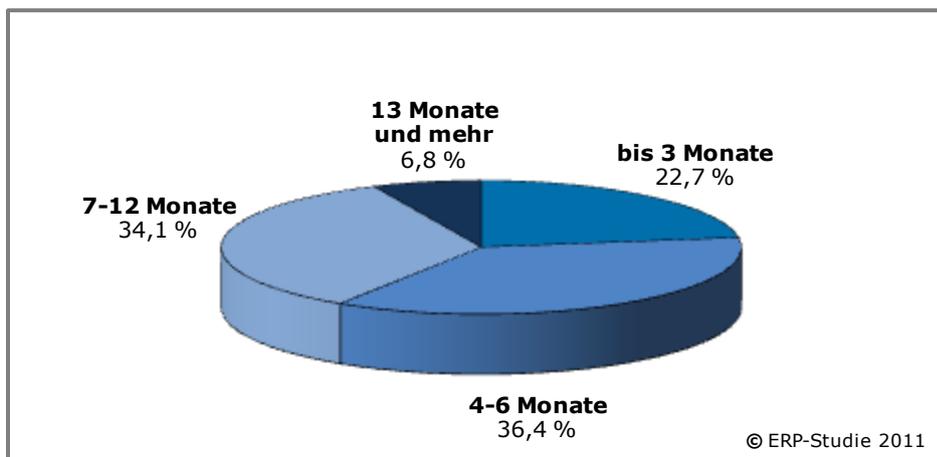


Abbildung 98: Einführungsdauer bei Anwendern des Systems FOSS

FOSS erreicht eine durchschnittliche Einführungsdauer 7,2 Monate und landet damit exakt auf dem Niveau von 2009. Die Gruppe 7-12 Monate nimmt am stärksten zu, von 25,4 auf 34,1%. Projekte mit einer Dauer von 13 Monaten und mehr verringern sich um 3%-Punkte auf nunmehr 6,8%. Damit bleiben die Projekte in einem überschaubaren positiven Zeitrahmen.

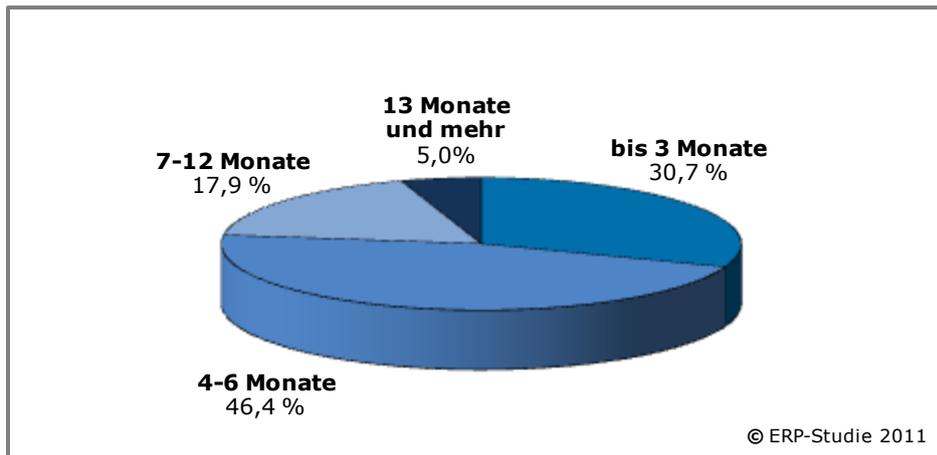


Abbildung 99: Einführungsdauer bei Anwendern des Systems Dynamics AX

6,1 Monate umfasst aktuell die Einführung von Dynamics AX. Dies ist im Vergleich ein sehr kurzer Zeitrahmen, der nur noch von Dynamics NAV aus demselben Hause Microsoft geschlagen wird (= 5,8 Monate). Gegenüber 2009 hat dieser Wert um über 1 Monat zugenommen.

Es gab auch hier eine Verschiebung von unten nach oben, allerdings nur in den vorderen Kategorien: die Gruppe bis 3 Monaten reduziert sich um 17%-Punkte, die sich deutlich in der Erhöhung der Gruppe 4-6 Monate wieder finden.

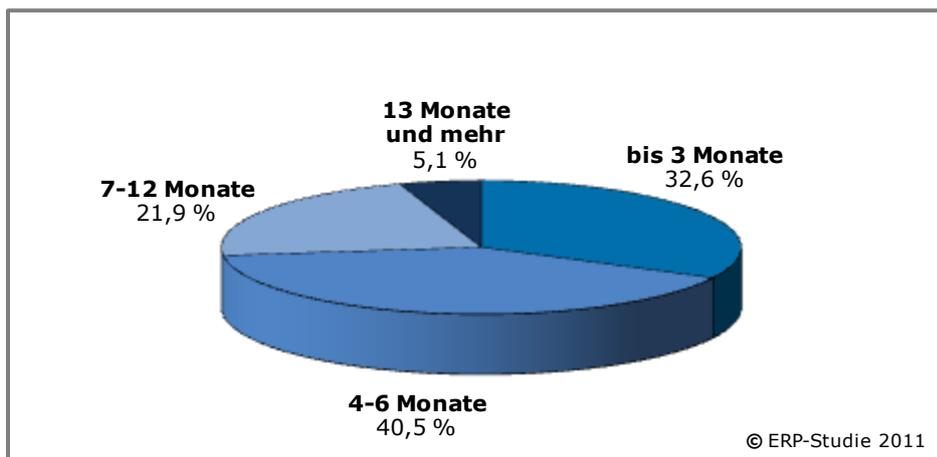


Abbildung 100: Einführungsdauer bei Anwendern des Systems Dynamics NAV

Dynamics NAV erreicht mit 5,8 Monaten den Spitzenwert im Vergleich der ausgewiesenen Systeme, liegt damit aber auch über dem Wert von 2009 mit 5,1 Monaten. Dies ist unter anderem darauf zurück zu führen, dass die Klasse bis 3 Monate um über 10%-Punkte verliert, was sich dann voll in der Kategorie 3 und auch im Bereich über 13 Monate niederschlägt. Hier handelt es sich also nicht nur um eine sanfte Verschiebung, hier haben sich Kundenprojekte verändert.

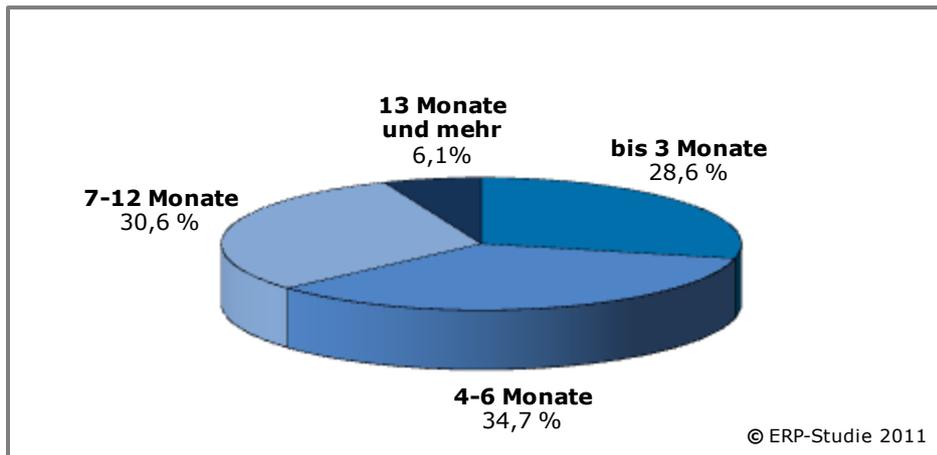


Abbildung 101: Einführungsdauer bei Anwendern des Systems oxaion

Bei oxaion reduziert sich die Einführungsdauer im Durchschnitt von 7,9 Monaten in 2009 auf nun 6,8 Monate. Dies beruht überproportional auf der Klasse bis 3 Monate, die 5%-Punkte zulegen kann. Die anderen Zeitfenster bleiben demgegenüber relativ konstant.

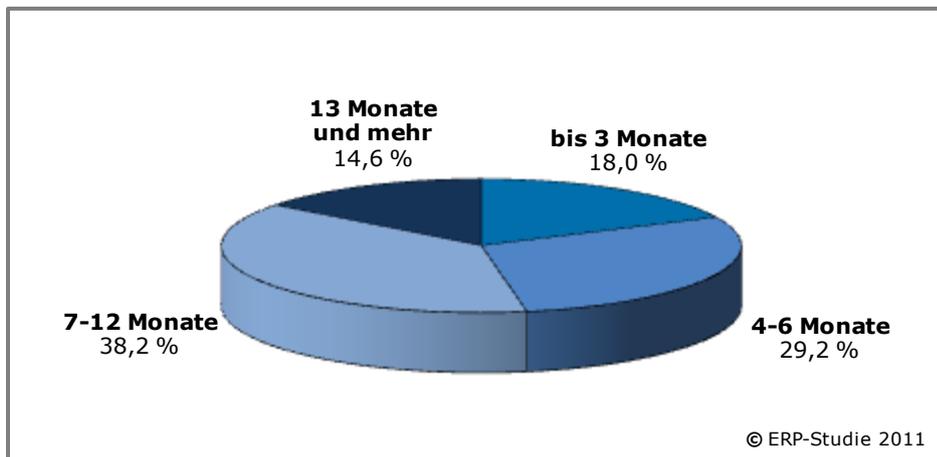


Abbildung 102: Einführungsdauer bei Anwendern des Systems proALPHA

proALPHA bestätigt in etwa sein Niveau und liegt bei 8,3 Monaten durchschnittlicher Einführungsdauer (2009 = 8,6). Diese leichte Verkürzung schlägt sich vor allem in der Klasse 4-6 Monate nieder. Dort wächst der Prozentsatz von 24,1 auf 29,2%.

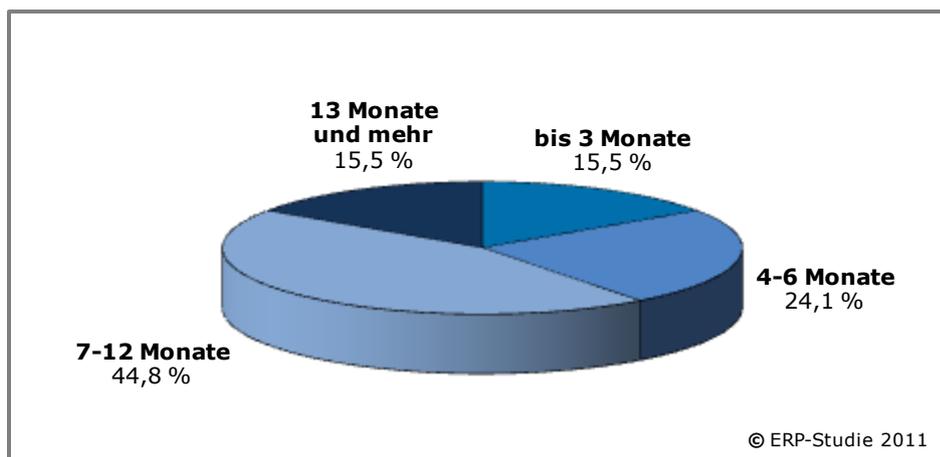


Abbildung 103: Einführungsdauer bei Anwendern des Systems PSI-penta

PSI-penta ist mit den von ihnen angebotenen anspruchsvollen Anlagen- und Projektsystemen bereits in den vergangenen Jahren mit hoher Einführungsdauer versehen gewesen. Lag dieser in 2009 noch bei 12,2 Monaten, so kann PSI-penta diesen nun auf 10,8 Monate verbessern. Hier entwickeln sich die Klassen bis 3 Monate und 13 Monate+ genau entgegengesetzt mit einem Gewinn bzw. Verlust von jeweils 5 Prozentpunkten. Die lange Einführungsdauer korreliert mit langer Einführungsdauer in den Branchen Maschinenbau und Fahrzeugbau, in denen PSI-penta eine starke Ausprägung hat.

13 Zeitplaneinhaltung bei der Systemeingführung

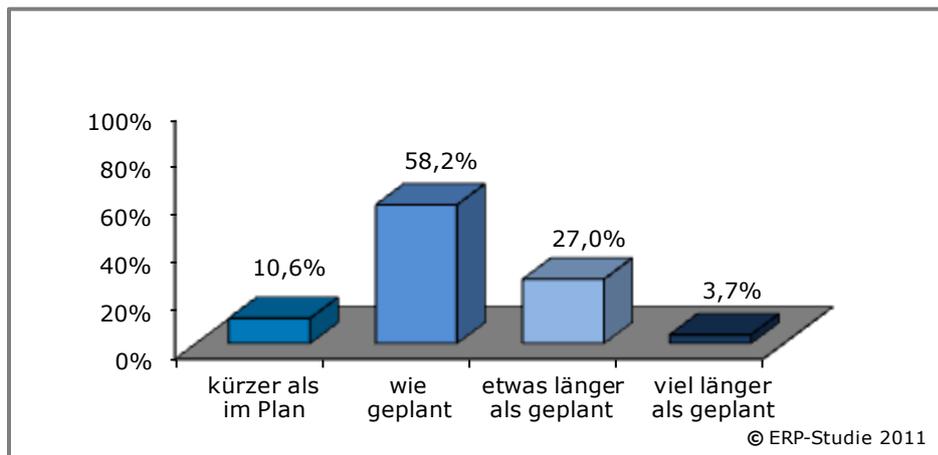


Abbildung 104: Zeitplaneinhaltung bei der Systemeingführung von ERP-Standardsystemen

Die hohe Stabilität in den Ergebnissen zur Einführungsdauer in der Gesamtbetrachtung aller Betriebe im Vergleich zwischen 2009 und der aktuellen Studie spiegelt sich in der Zeitplaneinhaltung gleichermaßen wider.

Im Studienvergleich entstehen nur geringe Anteilsbewegungen:

- Systemeingführung kürzer als im Plan (-0,8%-Punkte)
- Systemeingführung wie geplant verlaufen (+3,5%-Punkte)
- Systemeingführung dauerte etwas länger (-0,8%-Punkte)
- Systemeingführung hat viel länger als geplant gedauert (-2,0%-Punkte)

Der zweite Wert lässt vermuten, dass auch die Planungsgenauigkeit im Prozessablauf dabei eine Rolle spielt bzw. gespielt hat.

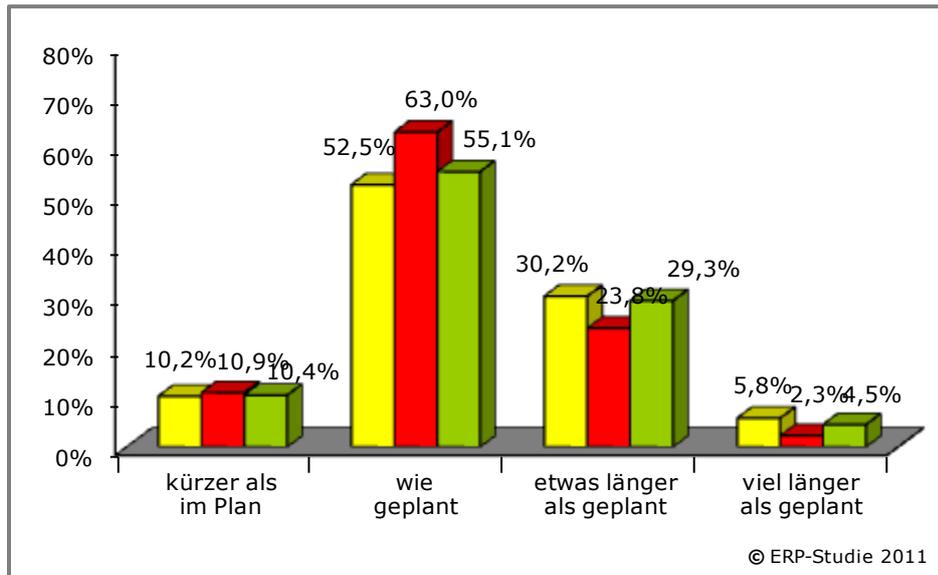


Abbildung 105: Einführungsdauer von ERP-Standardsystemen nach Betriebsgrößen

Auf Betriebsgrößenebene setzt sich diese für die Gesamtheit getroffene Aussage fort. Auch dort sind die Ergebnisse in sich sehr konstant gegenüber 2009. Es gibt jedoch zwei sich davon absetzende Tatbestände:

- Zum einen wird nun auch in den kleineren Betrieben weniger von einer Verkürzung des Zeitplans gesprochen. Der Wert sinkt von 17,9% in 2009 auf nun 10,6%.
- Daneben halbiert sich der Wert „viel länger als geplant“ bei den Großbetrieben und reduziert sich auf 4,5% gegenüber 9,4% in 2009.

Fazit: Es klingt danach, dass sowohl die Betriebe als auch die Systemimplementierer (Hersteller oder deren Vertragspartner) die Projekte sehr gut im Griff haben.

13.1 Gründe für Nichteinhaltung des Zeitplanes

Das Datenmaterial zur Nichteinhaltung von Zeitplänen hat sich aktuell gegenüber 2009 als konstant gezeigt. Unabhängig davon ist und bleibt dieser Bereich immer im Fokus der Optimierungsbemühungen von Hersteller und Anwender.

Auch in dieser Studie wurde deshalb nachgefragt, welche Gründe für die Abweichungen maßgeblich waren.

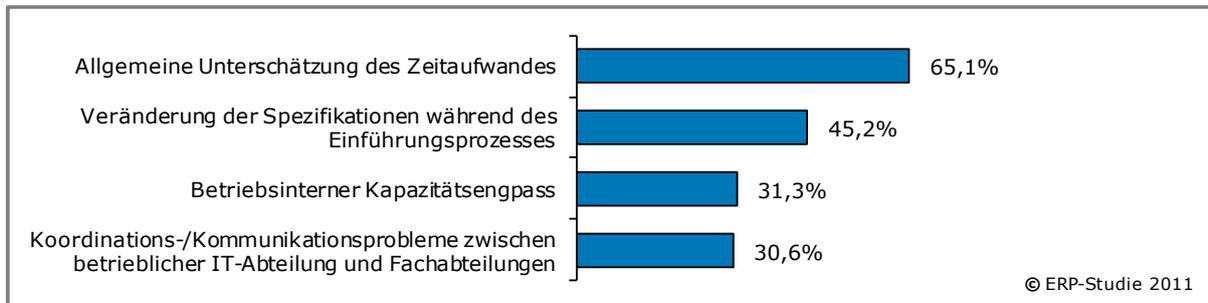


Abbildung 106: Gründe für die Nichteinhaltung des Zeitplans

Die gegenüber 2009 in gleicher Kategorisierung erhobenen Gründe weisen eine starke Homogenität in den Parametern auf. Die allgemeine Unterschätzung des Zeitaufwands bleibt mit 65,1% gegenüber 2009 (66,1%) nahezu gleich. Und auch die veränderten Spezifikationen sind mit 45,2% gegenüber der letzten Befragung mit 47,3% parallel gewichtet.

Unterschiede ergeben sich allerdings in den beiden anderen Statements. Einerseits hat die Problematik der internen Abstimmung zwischen IT-Abteilung und Fachabteilungen abgenommen (-7,1%-Punkte) auf nunmehr 30,6%. Andererseits klagen mehr Betriebe über betriebsinterne Kapazitätsengpässe. Dort stieg der Wert von 26,5 auf 31,3%.

Grundsätzlich spricht die Resonanz auf diese Frage dafür, dass die Betriebe ihre Hausaufgaben gemacht haben und innerbetriebliche Prozesse und Abläufe, bis hin zur Kommunikation optimiert haben. Dieses Positivum wird allerdings durch die wohl zumeist personell bedingten Engpässe konterkariert. Man kann vermuten, dass in Zeiten von Kurzarbeit oder Personalreduzierung, wie wir es in den letzten drei Jahren hatten, die verbliebenen Mitarbeiter keine „Luft“ für Projektaufgaben außer der Reihe mehr hatten.

Was sich somit im Fokus auf die Gesamtheit der Betriebe als stabiler Faktor erweist, zeigt andererseits bei der Betrachtung der drei Betriebsgrößenklassen in der Intensität unterschiedliche Abweichungen.

In der allgemeinen Unterschätzung des Zeitaufwands liegen die mittleren Betriebe leicht über dem Durchschnitt. Die Veränderung der Spezifikationen spielt offensichtlich vor allem in den mittleren und großen Betrieben eine überproportionale Rolle. Kleinbetriebe sind dort weniger „anfällig“. Umgekehrt sind in Großbetrieben deutlich mehr Abstimmungsprobleme zwischen IT und Fachabteilungen vorhanden.

13.2 Zeitplaneinhaltung bei der Einführung einzelner Systeme

Auf Basis der Aussagen anwendender Betriebe ist im Folgenden untersucht, wie sich die Zeitplaneinhaltung bei der Einführung einzelner Systeme entwickelt hat:

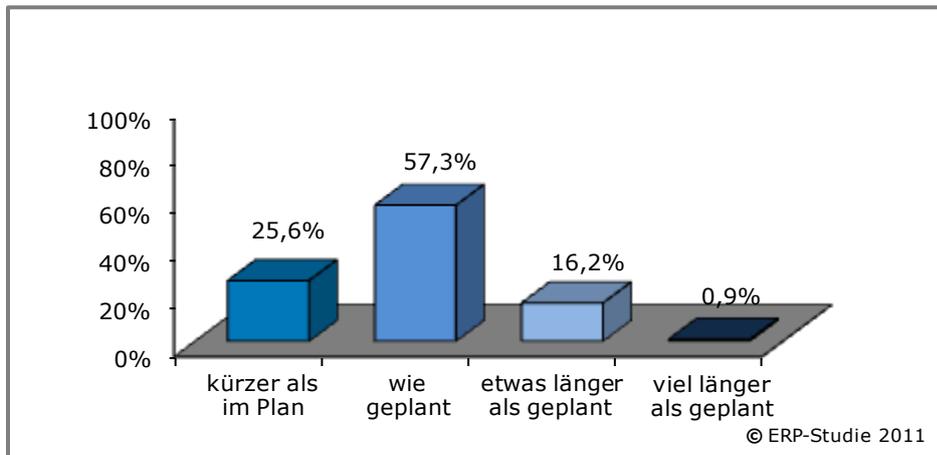


Abbildung 107: Zeitplaneinhaltung bei abas-Business-Software

Die Ergebnisse der Einhaltung des Prozesszeitplans stellen sich bei abas-Business-Software in der Entwicklung gegenüber 2009 sehr positiv dar. Kürzer als Plan wächst von 18,1 auf 25,6%. Die Planerfüllung steigt auf 57,3% (vorher: 51,2%).

Der Wert für „etwas länger“ halbiert sich auf 14,2% (vorher 27,5%). Und viel länger als geplant geht gegen 0 (in 2009 = 3,3%).

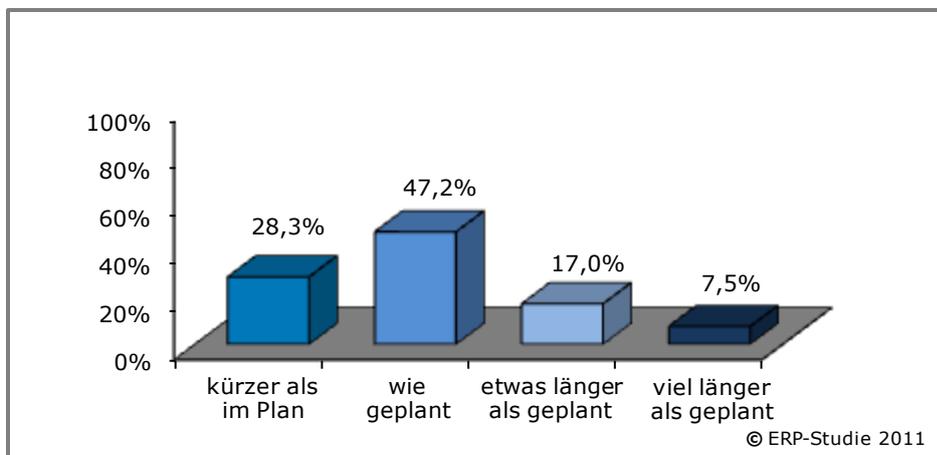


Abbildung 108: Zeitplaneinhaltung bei Sage ERP-Lösung

Eine ähnlich gute Bewertung erfolgt auch im Umfeld der Sage ERP-Lösung. 28,3% sprechen von einer kürzeren als geplanten Einführung – das sind 10%-Punkte mehr als im vergangenen Jahr.

Umgekehrt verliert der Anteil derjenigen, die „viel länger“ angeben. Dieser Anteil halbiert sich auf 7,5% nach 15,4% in 2009. Die beiden anderen Gruppen bleiben stabil.

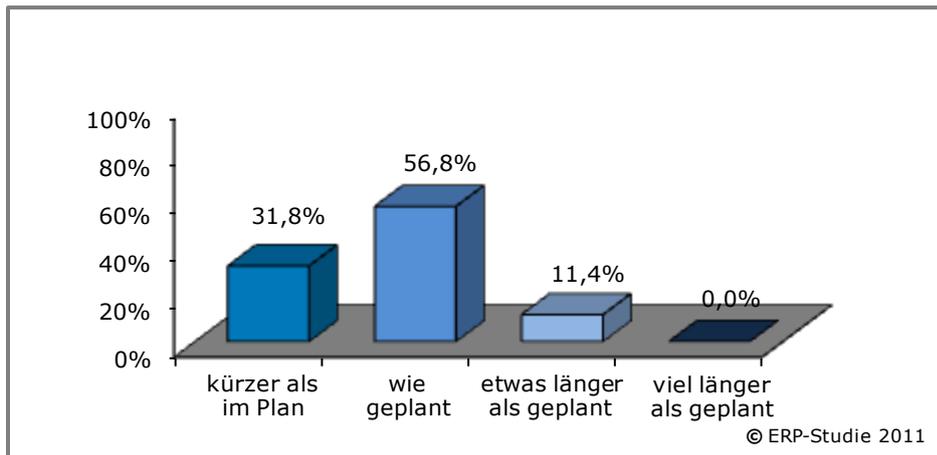


Abbildung 109: Zeitplaneinhaltung bei FOSS

Der Anteil „kürzer als Plan“ ist bei FOSS im Anbietervergleich am stärksten. Er verdoppelt sich von 15% in 2009 auf 31,8% in der aktuellen ERP-Studie. Nur noch 11,4% sprechen überhaupt von Zeitplanabweichungen, der Rest bestätigt die Einführung als im Plan liegend.

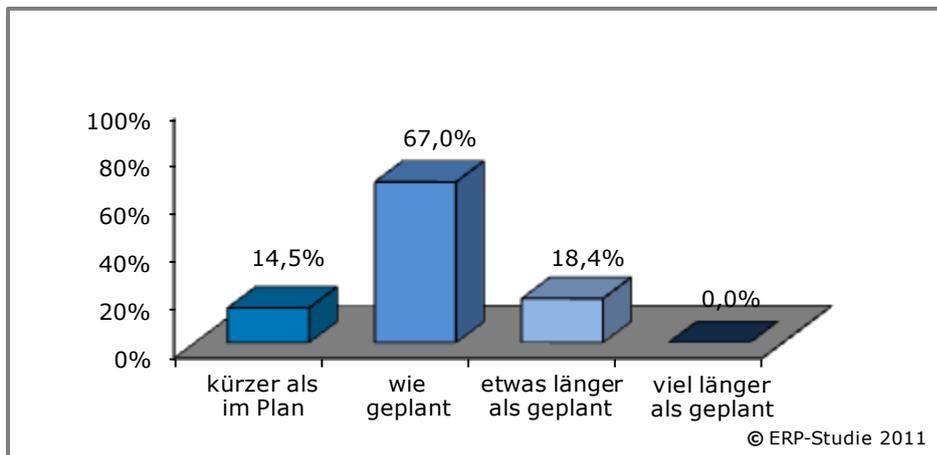


Abbildung 110: Zeitplaneinhaltung bei Dynamics AX

Eine den anderen Systemen entgegengesetzte Entwicklung weist Dynamics AX auf: Lagen die Antworten für „kürzer als Plan“ in 2009 noch auf 26,5%, so erreichen diese aktuell nur noch 14,5%. Diese Veränderung korrespondiert jedoch mit einem etwa gleich hohen Ausbau der Einführung „Im Plan“, der knapp 15%-Punkte gewinnt und auf 67% landet. Dieser hohe Wert für die Planeinhaltung wird nur noch vom hauseigenen System NAV übertroffen.

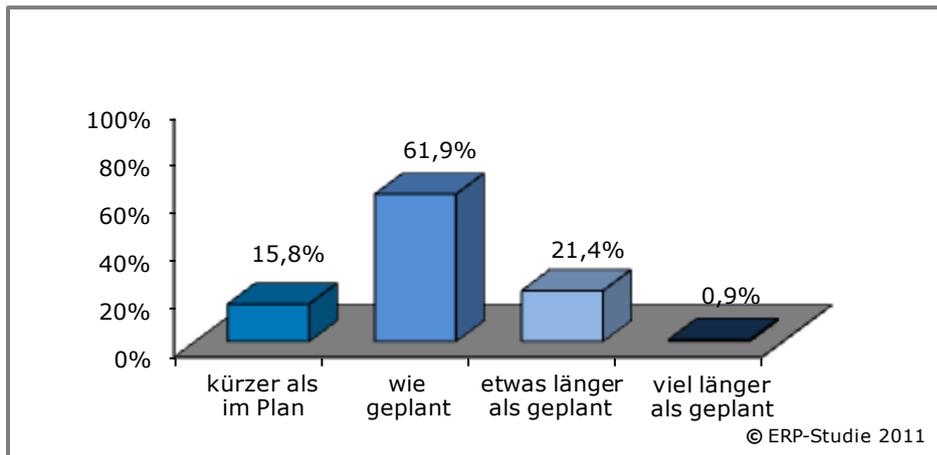


Abbildung 111: Zeitplaneinhaltung bei Dynamics NAV

Ein TOP-Ergebnis liefert Microsoft mit Dynamics NAV. Zwar ist die erste Kategorie „kürzer als Plan“ im Vergleich zu 2009 kaum verändert, nimmt sogar leicht ab. Aber die Planerfüllung erreicht 75%, was einer Zunahme gegenüber der Vorgängerstudie von knapp 22%-Punkten entspricht. Korrespondierend dazu nimmt die Kategorie „etwas länger als Plan“ sehr deutlich von 27,1 auf 7,7% ab. Viel länger als geplant geht auf 0.

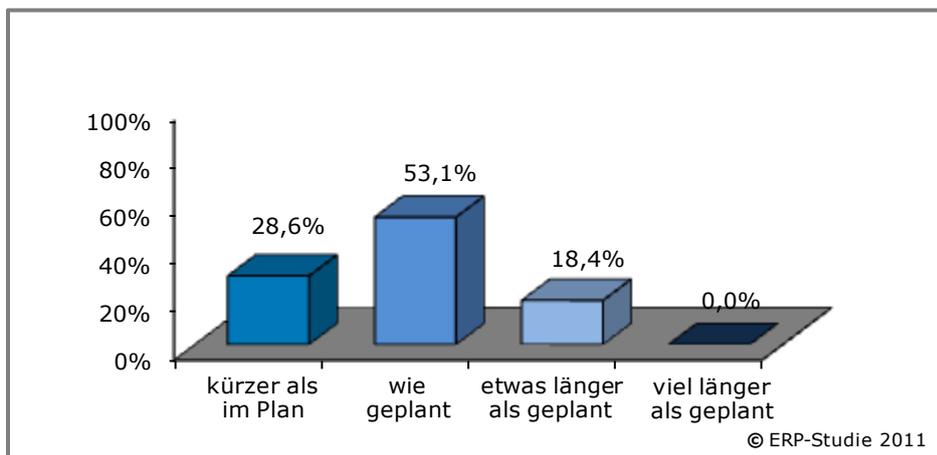


Abbildung 112: Zeitplaneinhaltung bei oxaion

Die letztjährige Konstellation hat oxaion ebenfalls deutlich ins Positive gedreht. Deutlich länger geht auf 0. Die zweite Kategorie einer verlängerten Zeitinanspruchnahme reduziert sich um 8%-Punkte auf 18,4%.

Jeder zweite spricht wie schon in der Studie davor von Planerreicherung. Kürzere Zeitplanung konstatieren 28,6%. Das sind 12,5%-Punkte mehr als in 2009.

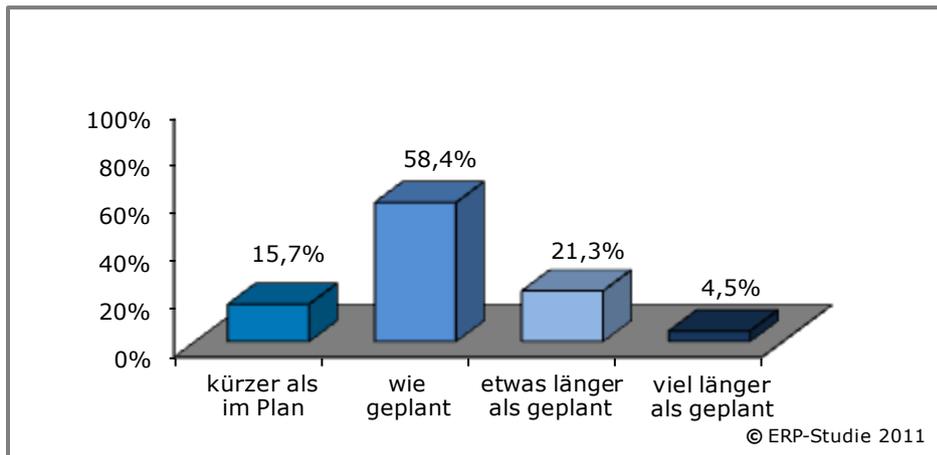


Abbildung 113: Zeitplaneinhaltung bei proALPHA

proALPHA bleibt in Kategorie „kürzer als Plan“ mit 15,7% leicht über dem Level (2009 = 14,0%). Der Wert für die Planeinhaltung in Sachen Zeit wird um knapp 12%-Punkte auf 58,4% gesteigert. Nachholbedarf bleibt jedoch: mit 21,3% „etwas länger“ (2009 = 26%). Der Bereich „viel länger“ konnte deutlich von 14 auf 4% reduziert werden.

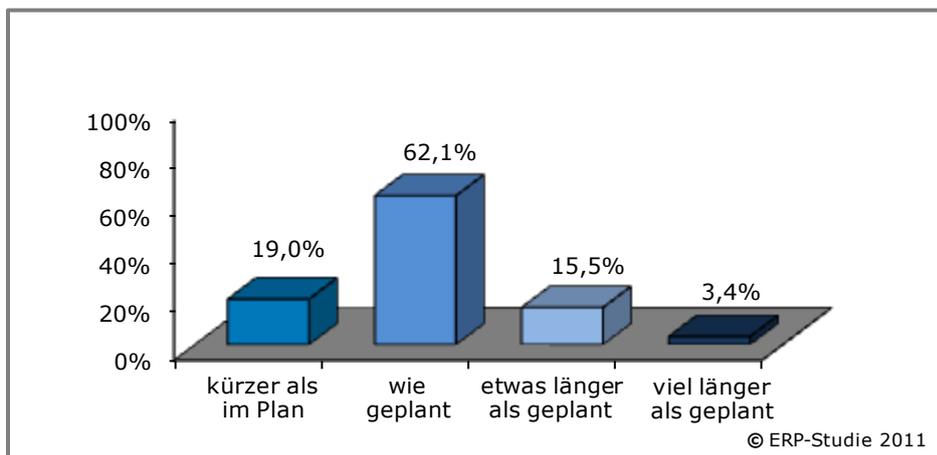


Abbildung 114: Zeitplaneinhaltung bei PSIpenta

PSIpenta liegt mit 19,0% bei „kürzer als Plan“ im Mittelfeld der Anbieter, hat auch eine hohe Systemkomplexität im Wettbewerb. Umso erfreulicher zeigt sich eine deutliche Steigerung der Planerreicherung in zeitlicher Hinsicht. Dort gewinnt PSIpenta 18%-Punkte und kommt auf 62,1% Zustimmung. Die Überhänge von 2009 bei den höchsten Zeitabweichungen werden markant reduziert: von 32,6 auf 15,5% bei der generellen Zeitüberschreitung und von 11,6 auf 3,4% bei der deutlichen Zeitplanabweichung.

14 Dauer der Zusammenarbeit mit dem Systemanbieter

Vertragspartner ist im Durchschnitt über alle Systeme bei rund 60% der Betriebe der Hersteller selbst, bei 40% ist es ein Vertriebspartner. Nach Betriebsgrößen sieht es so aus, dass kleine Betriebe etwas mehr mit Vertriebspartnern arbeiten, größere und große Betriebe etwas mehr mit Herstellern direkt.

Die Dauer der Zusammenarbeit verschiebt sich weiter nach hinten, im Durchschnitt sind es 8,4 Jahre, das sind mehr als das durchschnittliche Systemalter (7,4 Jahre) und weist auf über ein „Systemleben“ hinausgehende Treue hin.

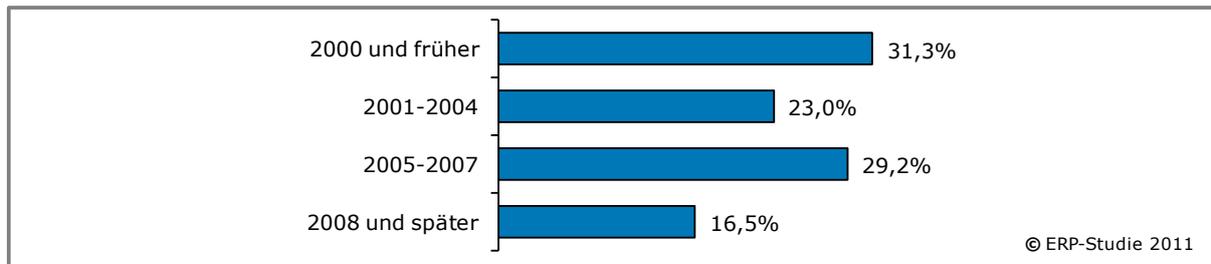


Abbildung 115: Dauer der Zusammenarbeit mit dem Systemanbieter der derzeit eingesetzten ERP-Standardlösung

15 Alter der vorhandenen ERP-Lösungen

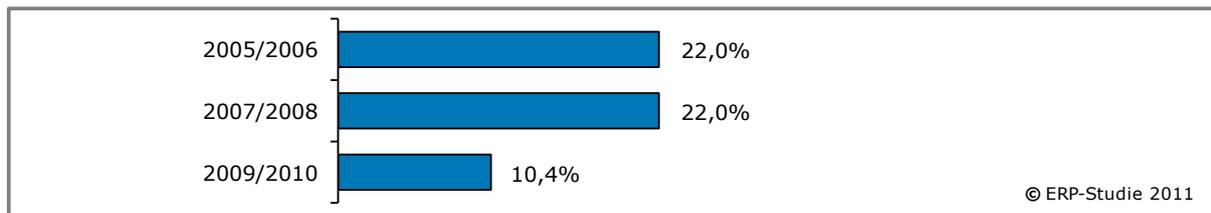


Abbildung 116: Systemalter bei ERP-Standardsystemen

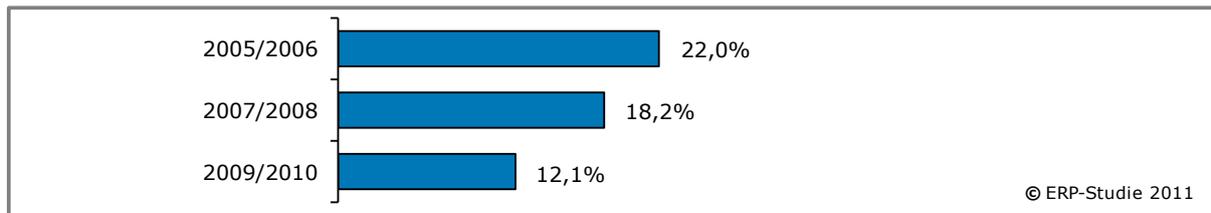


Abbildung 117: Systemalter bei ERP-Eigenentwicklungen

Etwa die Hälfte aller Betriebe arbeitet – unabhängig davon, ob es sich um ein Standardsystem oder eine Eigenentwicklung handelt – mit Produkten, die maximal fünf Jahre alt sind. Die Besetzung der Altersklassen ist in beiden Bereichen nahezu identisch.

Diese Analyse deckt sich mit der Betrachtung der Ergebnisse der letzten Studie, so dass der Schluss erlaubt ist, dass recht kontinuierlich in den Bereich ERP-Systeme investiert wird.

Waren bei der letzten Studie 64,4% der Systeme innerhalb der letzten fünf Jahre eingeführt worden, sind es nun 54,4%. Damit hat das Systemalter in den Betrieben etwas zugenommen.

Im Mittel sind ERP-Standardsysteme 7,4 Jahre alt, Eigenentwicklungen mit 8,1 Jahren etwas älter.

Nach Betriebsgrößen unterscheidet sich das Systemalter nicht signifikant (klein: 7,6 Jahre, mittel: 7,3 Jahre, groß: 7,5 Jahre), nach Branchen ergibt sich folgendes Bild:

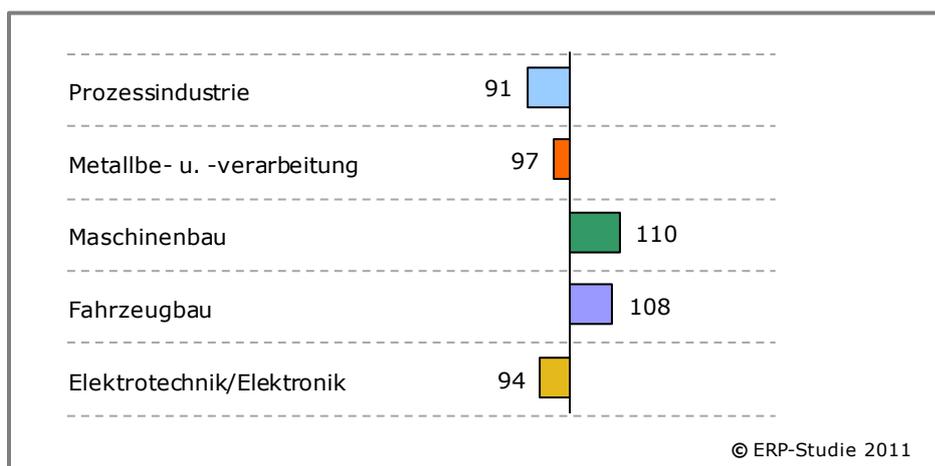


Abbildung 118: Systemalter nach Branchen, Indexdarstellung

In Maschinenbau und Fahrzeugbau sind die ältesten Systeme im Einsatz, die Prozessindustrie hat die neuesten Systeme.

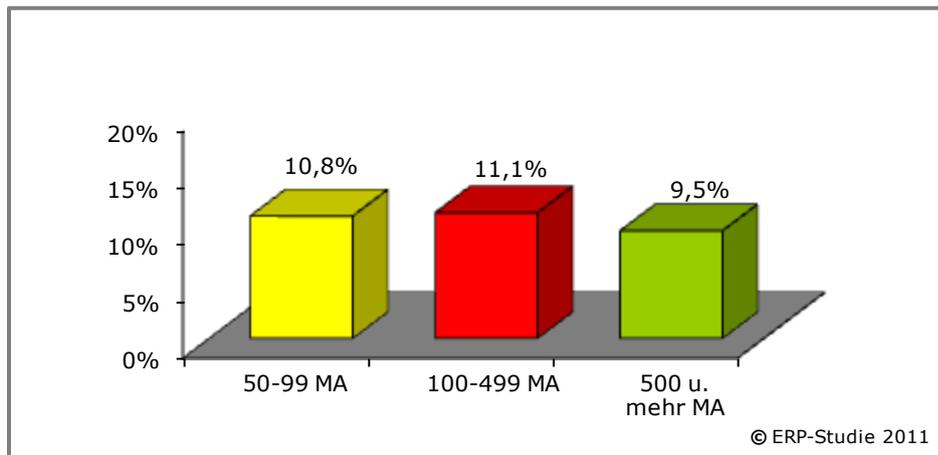


Abbildung 119: Anteil der ERP-Systeme, die in 2009/2010 eingeführt wurden nach Betriebsgrößen (gelb: 50-99 Mitarbeiter, rot: 100-499 Mitarbeiter, grün: 500 und mehr Mitarbeiter)

Rund 10% der Systeme sind in 2009/2010 eingeführt worden. Dieser Wert liegt leicht unter dem der Vorgängerstudie. Möglicherweise spielt hier die konjunkturelle Entwicklung eine Rolle.

Zeigt sich nach Betriebsgrößen kein großer Unterschied, ist dieser innerhalb der Branchen signifikant.

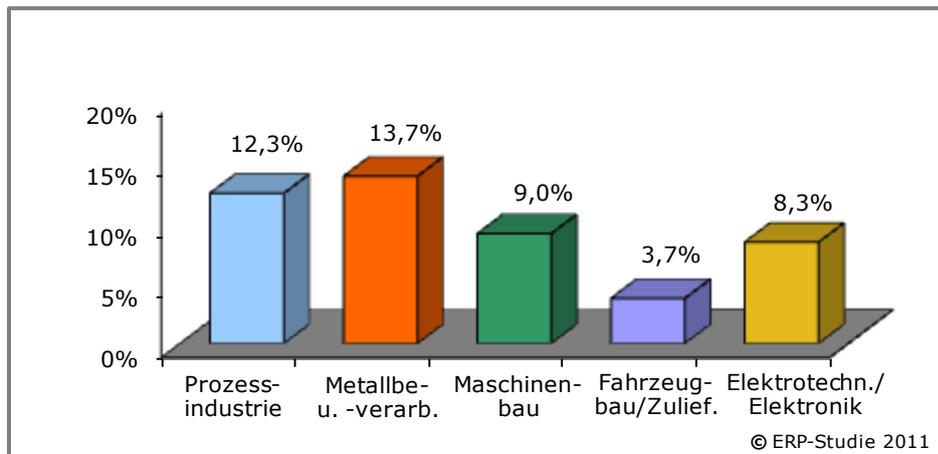


Abbildung 120: Anteil der ERP-Systeme, die in 2009/2010 eingeführt wurden nach Branchen

Während die Metall- und die Prozessindustrie eher mit moderneren Systemen aufwarten, fallen Maschinenbau, Elektrotechnik/Elektronik und vor allem der Fahrzeugbau dagegen ab. Möglicherweise hat gerade in Fahrzeugbau und Maschinenbau die Wirtschaftskrise Investitionen blockiert.

15.1 Zeitpunkt des letzten Releasewechsels

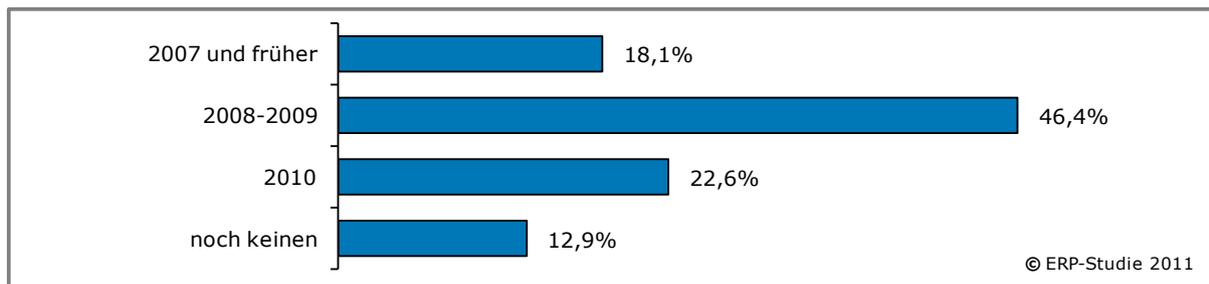


Abbildung 121: Zeitpunkt des letzten Releasewechsels

Der Zeitpunkt des letzten Releasewechsels hat sich nach hinten verschoben. Bei der letzten Studie gaben ca. 50% an, im Jahr vor Studienerscheinen (2008) einen Releasewechsel durchgeführt zu haben, diesmal sind es nur 22,6%, abgesehen von den 13%, die noch gar keinen Releasewechsel hatten.

Auch der Blick auf den 3 Jahres-Zeitraum vor der jeweiligen Studie zeigt diese Zeitverschiebung nach hinten, bei der Studie 2009 gaben rund 90% an, in den letzten drei Jahren einen Releasewechsel durchgeführt zu haben, diesmal sind es nur rund 70%. Dies kann in zwei Richtungen gedeutet werden: möglicherweise wurde in den Jahren 2006-2008 viel investiert bzw. aktualisiert und die Systeme sind auf aktuellem Stand. Oder: in den letzten zwei Jahren wurden Investitionen vermieden.

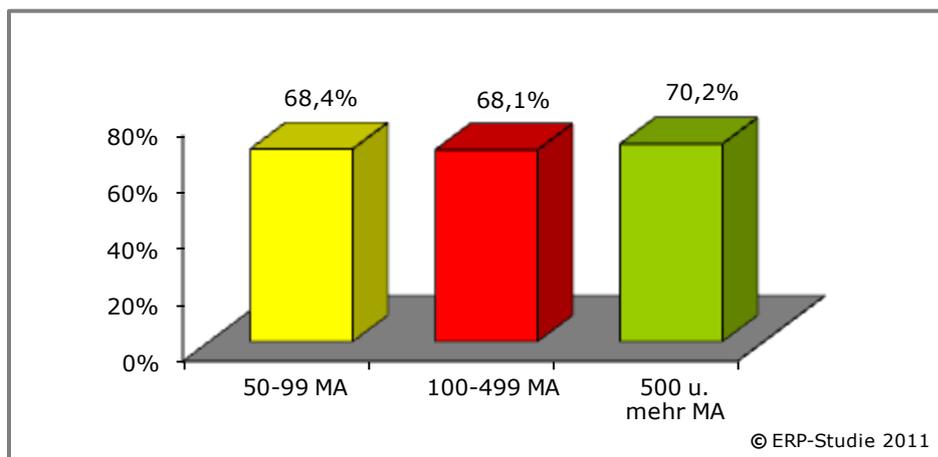


Abbildung 122: Anteil der Betriebe, die ihren letzten Releasewechsel in 2008 oder später hatten nach Betriebsgrößen (gelb: 50-99 Mitarbeiter, rot: 100-499 Mitarbeiter, grün: 500 und mehr Mitarbeiter)

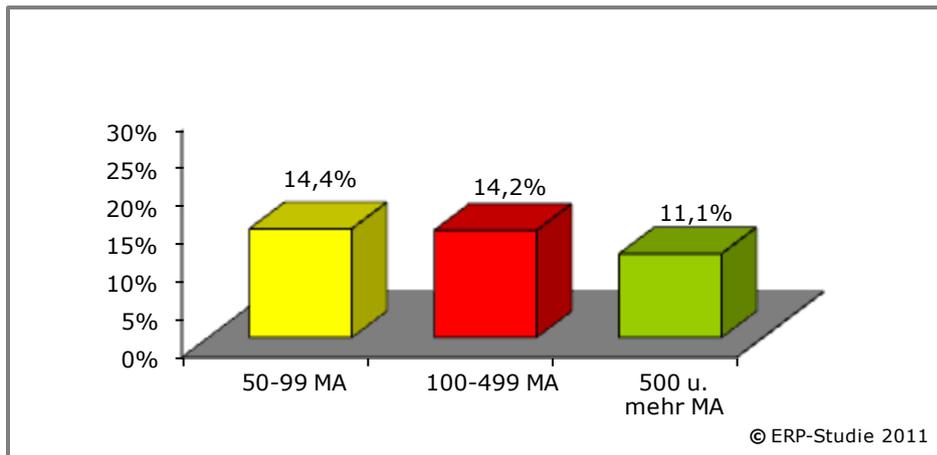


Abbildung 123: Anteil der Betriebe, die noch keinen Releasewechsel hatten nach Betriebsgrößen

Der Fakt, dass bei den kleinen Betrieben das höchste durchschnittliche Systemalter liegt, wird hier durch einen wiederum hohen Anteil an Betrieben ergänzt, die noch keinen Releasewechsel hatten. Dies lässt im Vergleich auf etwas größere Zufriedenheit mit dem Status Quo bzw. geringere Innovations- und Investitionsneigung schließen.

Deutlichere Unterschiede in Sachen Releasewechsel kann man bei den Branchen ausmachen. Bei der Metallindustrie mit den neuesten Systemen waren auch bisher die wenigsten Releasewechsel fällig – umgekehrt hatten Maschinenbau und Fahrzeugbau mit ihren älteren Systemen auch schon Releasewechsel.

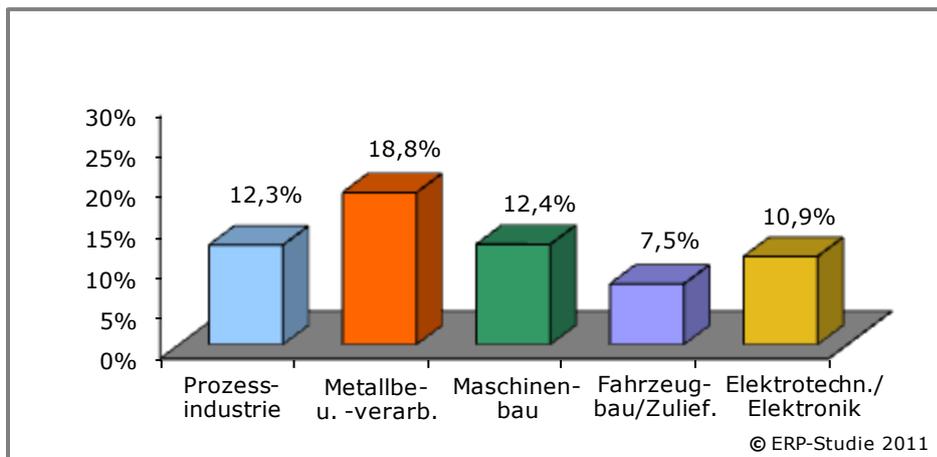


Abbildung 124: Anteil der Betriebe, die noch keinen Releasewechsel hatten nach Branchen

16 Eigenschaftsprofil ausgewählter Hersteller

Anschaffung und Einsatz von ERP-Lösungen sind Bestandteil eines umfassenden Investitions-Entscheidungsprozesses. Dabei spielen nicht nur sachliche, sondern auch emotionale Kriterien für die potentiellen Abnehmer und deren Auswahl eine wichtige Rolle.

Bezugsgrößen sind dabei die technologische, aber auch die generelle Erfahrung des Anbieters im Markt. Dessen internationale Ausrichtung und das dazu gehörige Angebot. Und auch die spezifische Problemlösungsfähigkeit in Bezug auf branchen- oder betriebsgrößenaffine Systeme.

In die nachfolgenden Bewertungen fließt zum einen die praktische Erfahrung mit dem Hersteller, seinen Mitarbeitern und Vertretern sowie seinem Leistungsangebot ein. Zum zweiten wird dieses Imagebild von den Kommunikationsmaßnahmen der ERP-Anbieter beeinflusst, so z.B. durch werbliche Auftritte, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sowie Messebeteiligungen oder auch Eventsponsoring. So vermischen sich in den vorliegenden Ergebnissen die grundlegenden Wahrnehmungswerte, die teilweise über viele Jahre in der Marketing-Kommunikation aufgebaut worden sind, mit handfesten Erlebnissen und Erfahrungen der Befragten.

Aus dieser Momentaufnahme heraus ist über alle, durch die Befragten bewerteten Hersteller hinweg ein Durchschnittsbild entstanden, das hier vorab abgebildet ist, um die anschließenden Einzelbetrachtungen in einen Kontext stellen zu können.

Die Bewertungen erfolgten anhand einer Skala von 1-6, wobei die 1 einer besonders ausgeprägten Zustimmung zur Aussage entspricht und umgekehrt die 6 einer besonders starken Ablehnung. Im Folgenden sind die kumulierten Nennungen der beiden positiven Noten 1 und 2 (der so genannten Top-II-Box) ausgewiesen:

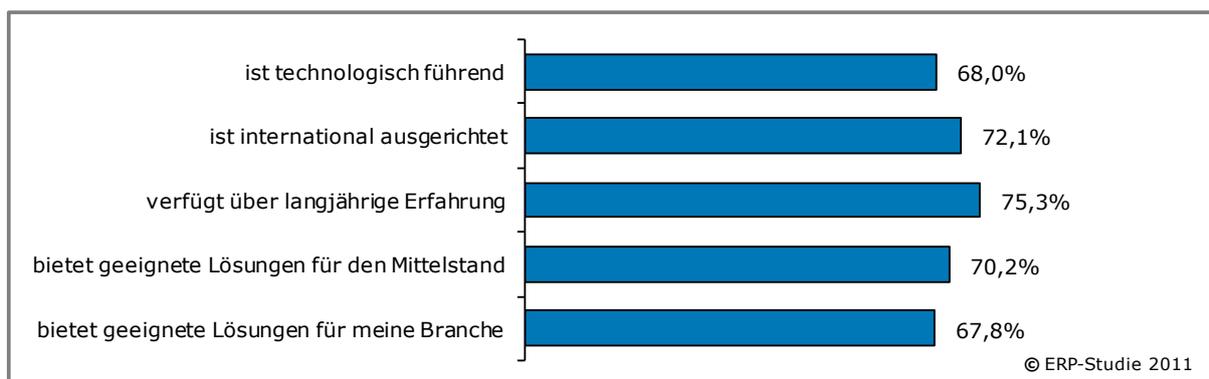


Abbildung 125: Durchschnittliches Eigenschaftsprofil der ERP-Hersteller (Mittelwertberechnung)

Mit Werten um die 70% wird zum einen deutlich, dass die ERP-Branche insgesamt ein sehr gutes Bild abgibt. Dies drückt sich in dem höchsten Anteil der „langjährigen Erfahrung“ (=75%) aus. Danach folgt die Internationalität. Gegenüber 2009 besonders gut entwickelt haben sich:

- ist technologisch führend (+5,4%-Punkte)
- bietet geeignete Lösungen für den Mittelstand (+10,2%-Punkte)

Dies bringt zum Ausdruck, dass gerade auf diesen Feldern das Image der Anbieter insgesamt signifikant dazu gewonnen hat.

Damit kommen wir nunmehr zu den Einzelbetrachtungen der ERP-Anbieter.

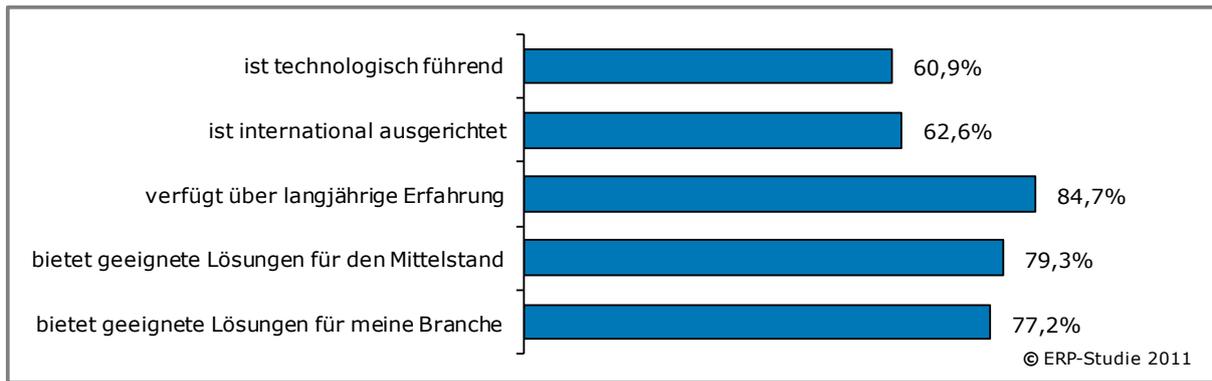


Abbildung 126: Eigenschaftsprofil des Herstellers ABAS

Abas punktet im Vergleich zum Gesamtbild bei langjähriger Erfahrung und bei den branchenspezifischen Lösungen, speziell auch in Bezug auf den Mittelstand. Im Vergleich zur letzten Befragung baut Abas seine Position analog zur Branche bei der Beurteilung der Technologieführerschaft aus (+3,2%-Punkte).

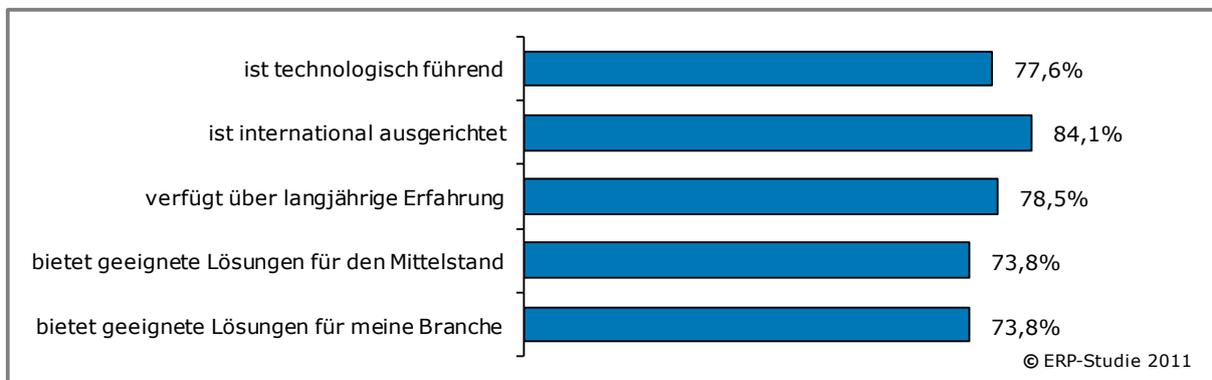


Abbildung 127: Eigenschaftsprofil des Herstellers Microsoft

Bei den Prozentwerten von Microsoft ist zu berücksichtigen, dass das weite Produktportfolio naturgemäß die Bewertung in einem spezifischen Feld wie ERP positiv beeinflusst. So hat Microsoft beispielsweise bei den Kategorien der Technologieführerschaft und der Internationalität Spitzenpositionen im Unternehmensvergleich.

Mit 10%-Punkten Zuwachs im Feld der mittelstandsorientierten Lösungen verbessert Microsoft sein Leistungsprofil gegenüber 2009 markant.

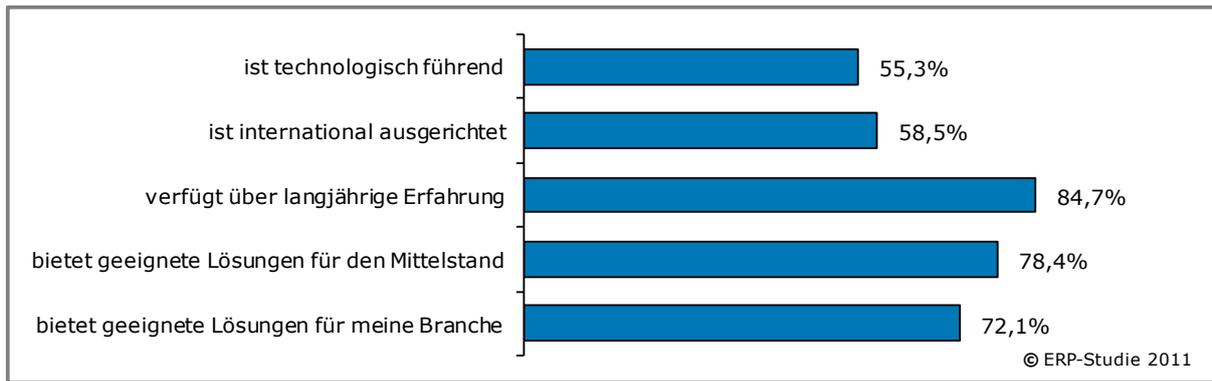


Abbildung 128: Eigenschaftsprofil des Herstellers Ordat

Ordat weist aktuell ein sehr stabiles Bild in den Ausprägungen auf. Parallel zur Gesamtentwicklung wächst der Anteil in der Technologieführerschaft. Und auch die branchenspezifische Affinität addiert 3,1%-Punkte. Mit 84,7% liegt Ordat zudem auf einem sehr hohen Niveau der attestierten langjährigen Erfahrung.

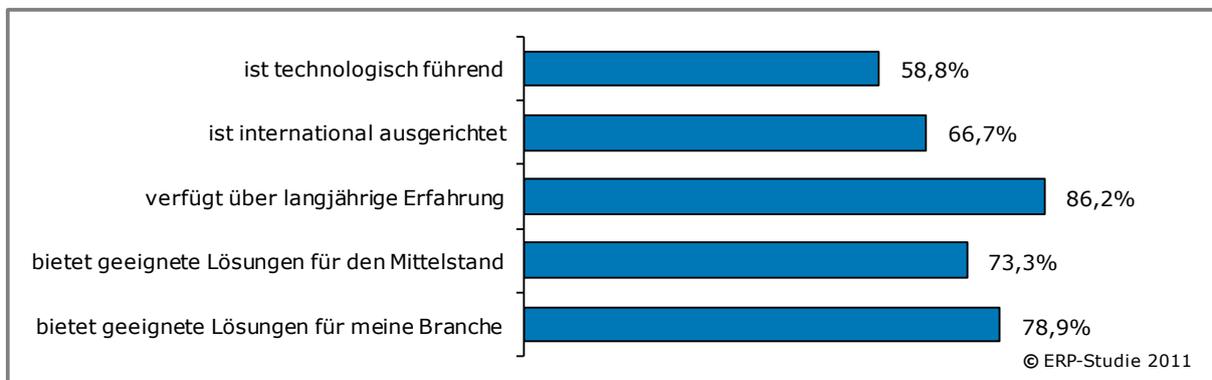


Abbildung 129: Eigenschaftsprofil des Herstellers oxaion

Mit 86,2% ist oxaion für langjährige Erfahrungen und 78,9% bei branchenbezogenen Lösungen besonders stark aufgestellt. Parallel zur Gesamtheit wächst hier die mittelstandsorientierte Kompetenz und auch die Internationalität. Nur in Sachen technologischer Führerschaft wird Optimierungspotential sichtbar.

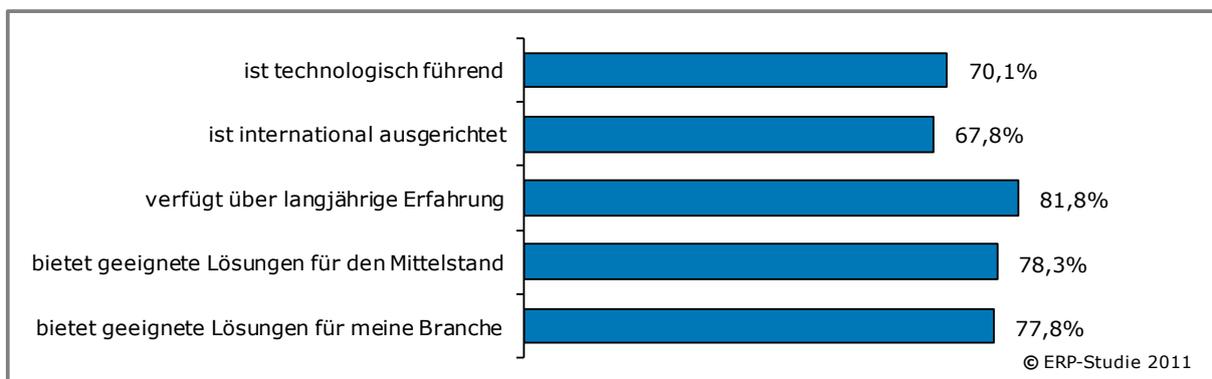


Abbildung 130: Eigenschaftsprofil des Herstellers PSIPENTA

PSIpenta präsentiert seine Stärken in langjährigen Erfahrungen und den branchen- bzw. mittelstandsspezifischen ERP-Lösungen. Alle drei Bereiche liegen auf einem Niveau von jeweils etwa 80%. Diese Parameter bestimmen somit das Wahrnehmungsprofil bei den Abnehmern deutlich. Internationalität wird extern am wenigsten mit PSIpenta verbunden.

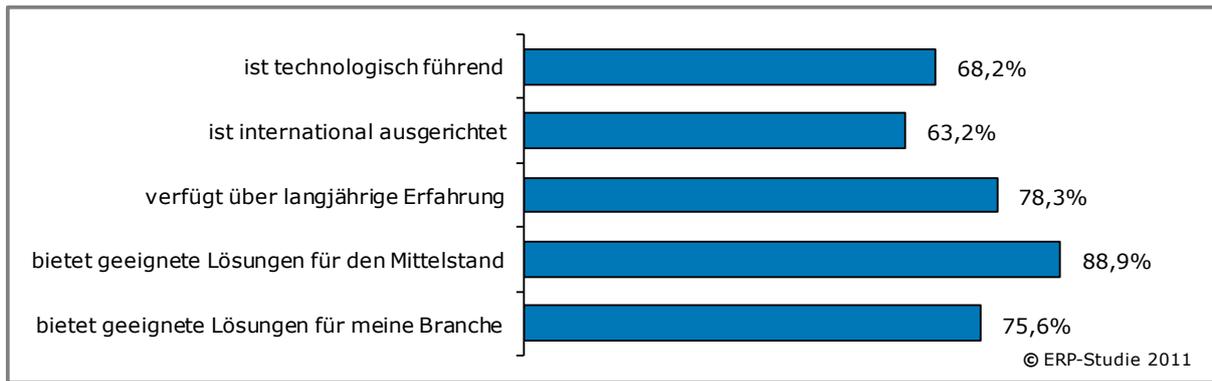


Abbildung 131: Eigenschaftsprofil des Herstellers proALPHA

proALPHA behält auch aktuell seine Spitzenposition im Bereich geeigneter Lösungen für den Mittelstand. Dieser liegt auch dieses Jahr bei nahezu 90%. Zudem kann proALPHA seine Position bei der Technologieführerschaft leicht (+6%-Punkte) und bei der Internationalität deutlich (+11%-Punkte) verbessern.

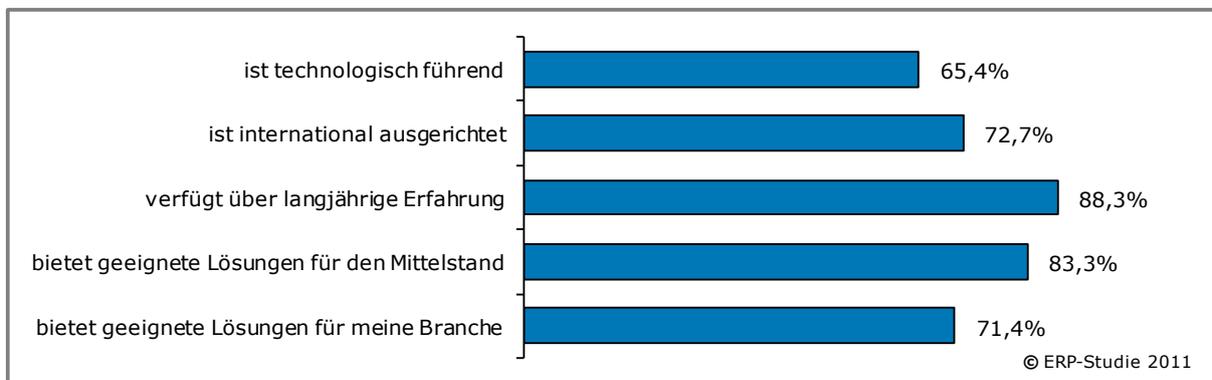


Abbildung 132: Eigenschaftsprofil des Herstellers Sage bäurer

Sage bäurer kann einen Großteil seiner bereits 2009 positiv beurteilten Eigenschaften stabil halten. Dies drückt sich vorrangig in knapp 90% für langjährige Erfahrungen und 83,3% geeigneter Lösungen für den Mittelstand aus.

Maßgebliche Veränderungen – in positiver Hinsicht – ergeben sich bei Sage bäurer auf den Feldern, die in 2009 als Entwicklungskategorien identifiziert wurden. So wächst die Technologieführerschaft von 53,0 auf 65,4%. Und auch die internationale Ausrichtung kommt nunmehr auf 72,7%. Ein Zuwachs von über 23%-Punkten!

17 Zufriedenheit mit eingesetzten ERP-Systemen und Vertragspartnern

Auf einer Schulnotenskala von 1 bis 6 haben die Anwender bewertet, wie zufrieden sie mit der von ihnen eingesetzten Lösung sind. Die folgenden Leistungskriterien wurden – analog zu den Vorgängerstudien – wiederum abgefragt:

- Erlernbarkeit des Systems
- Benutzerfreundlichkeit des Systems
- Ausrichtung auf die Erfordernisse der eigenen Branche
- Anpassungsfähigkeit an unternehmensspezifische/individuelle Belange
- Preis-/Leistungsverhältnis der Lösung
- Offenheit des Systems zur Integration weiterer Module
- Vorteile durch Releasewechsel (Systementwicklung)

Welchen Anteil eine hohe Zufriedenheit oder Unzufriedenheit mit einem der oben aufgeführten Leistungskriterien zum Gesamturteil beiträgt, lässt sich aus der Relevanzabfrage ableiten. In dieser wurde ermittelt, wie wichtig die jeweiligen Kriterien bei der Systembewertung sind. Auch hier lag eine Notenskala von 1 bis 6 zugrunde, wobei 1 gleichbedeutend mit „besonders wichtig“ und 6 mit „völlig unwichtig“ ist.

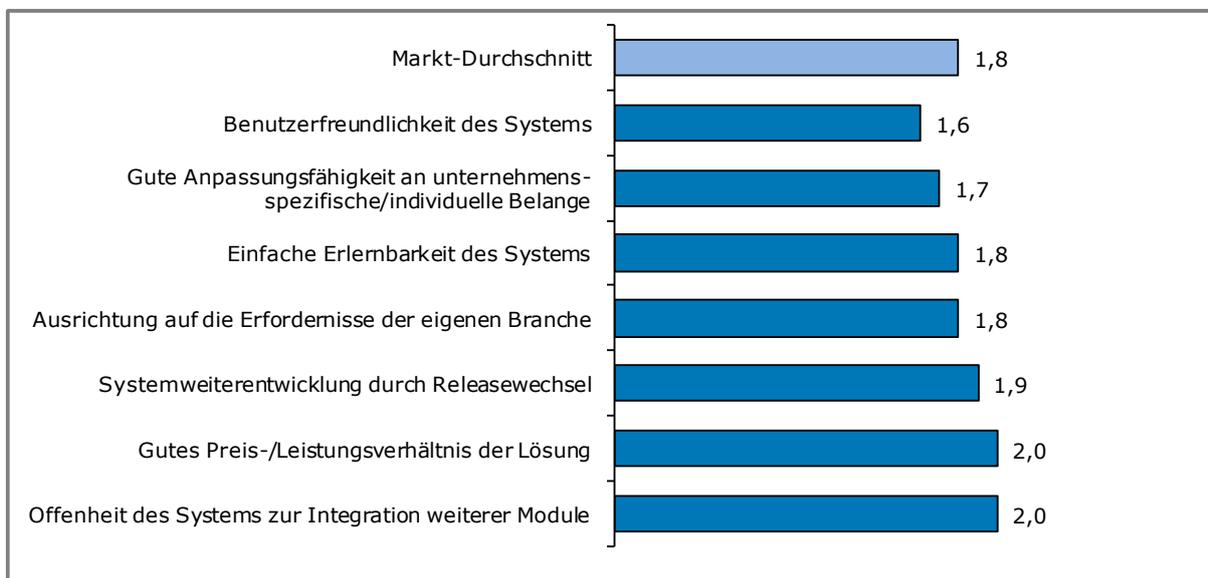


Abbildung 133: Wichtigkeit von einzelnen Kriterien bei einer ERP-Lösung (nach Skala, 1=besonders wichtig, 6= völlig unwichtig)

Die Wichtigkeit der einzelnen Kategorien wird seitens der Nutzer über alle Kategorien in hohem Maße konstant beurteilt. So liegt die Durchschnittsnote mit 1,8 nur knapp über der von 2009 (=1,7). Und auch die Reihenfolge bleibt nahezu gleich, mit der Benutzerfreundlichkeit, der Anpassungsfähigkeit und der Ausrichtung auf die eigene Branche auf den TOP3-Plätzen. Eine Veränderung erfährt die Bewertung der Systemoptimierung durch Releasewechsel, die sich aktuell vor das Preis-Leistungsverhältnis (verliert in der Bedeutung 0,3%) und die Offenheit des Systems setzt.

Die Schwankungsbreite in der Bewertung der Anforderungen erreicht in 2011 wiederum 0,4%-Punkte. Das Anspruchsniveau bleibt in den Abnehmerwünschen gleich gewichtet.

Vergleicht man die Wichtigkeitsbewertung im Vergleich der einzelnen Systemanwender, so fallen Unterschiede auf.

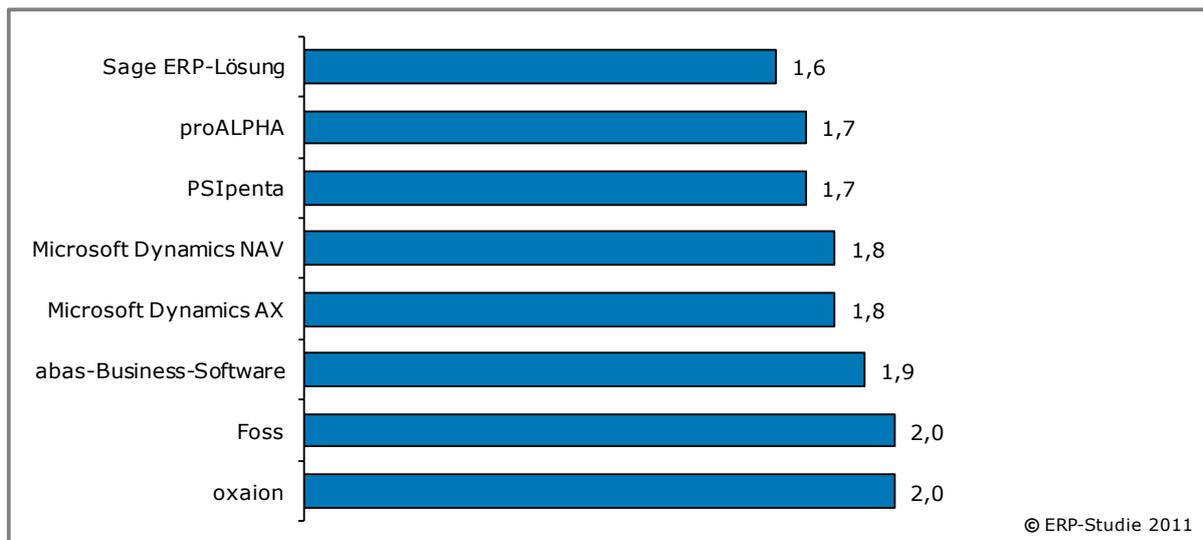


Abbildung 134: Durchschnittsbewertung für die Wichtigkeit der Systemkriterien bei den Anwendern der verschiedenen Systeme.

Sage-ERP-Lösungs-Anwender outen sich in der Studie als die Anspruchsvollsten mit den höchsten Erwartungen an das System, dicht gefolgt von proALPHA- und PSIpenta-Anwendern.

Dagegen zeigen sich FOSS- und oxaion-Anwender als die „Entspanntesten“.

17.1 Bewertung der ERP-Systeme durch die Anwender

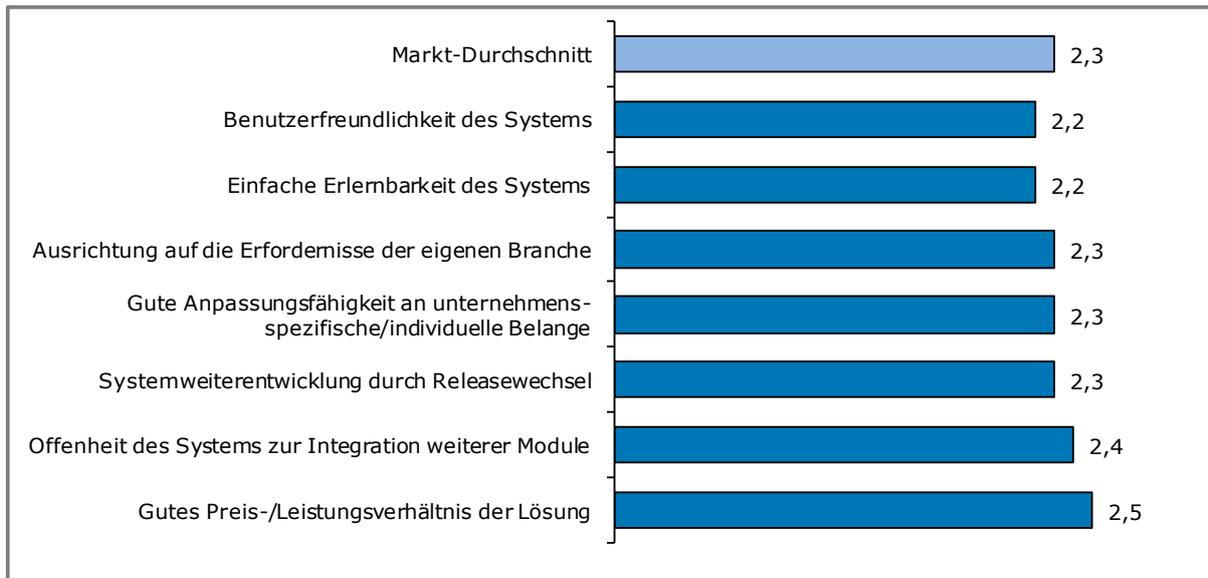


Abbildung 135: Anwenderbenotung im Gesamtmarkt über alle eingesetzten Systeme hinweg (Notenskala 1 bis 6)

Mit einer 2,3 auf der Notenskala hat sich der Durchschnittswert in der Bewertung dezent verbessert (2009 = 2,4%). Und auch die Reihenfolge in der Bewertung der Kriterien zeigt tendenziell Veränderungen. So gelangen die Erlernbarkeit und die Benutzerfreundlichkeit des Systems an die Spitze der Einordnungsskala. Gefolgt von der Anpassungsfähigkeit an die Unternehmensbelange, die Ausrichtung an die Branchenspezifika und die Vorteile durch Releasewechsel. Letzterer korrespondiert mit der fest gestellten Höhergruppierung in der Wichtigkeit. Stabilität erfährt das Preis-Leistungsverhältnis mit dem letzten Platz. Diese Position wird sich aus Abnehmersicht wohl auch nicht ändern.

Betrachtet man die Differenzen zwischen der Wichtigkeit und der Zufriedenheit, so sollten die Felder einer Angebotsoptimierung der ERP-Systemanbieter erkennbar werden.

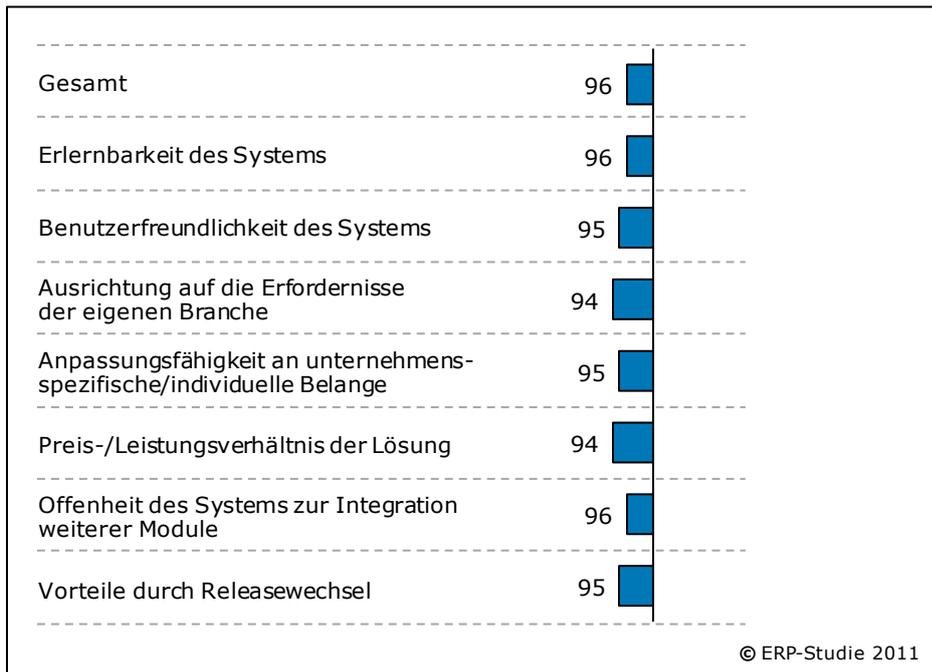


Abbildung 136: Differenz zwischen Wichtigkeit und Zufriedenheit, Indexabweichung (Wichtigkeit = 100%)

Aber: Die Abweichungen vom Erwartungsniveau sind aufs Ganze gesehen nicht groß und es gibt auch keine großen Ausreißer. Neben dem erwartungsgemäß genannten Optimierungsbedarf beim Preis-Leistungsverhältnis steht auf gleichem Niveau die „Ausrichtung auf die Erfordernisse auf die eigene Branche“. Dies bleibt ein Thema für die Anwender und korreliert z.B. mit der Begründung, warum man Eigenentwicklungen einsetzt. Es ist immer das gefühlte „bei uns ist das speziell und geht nicht nach Schema F“.

Es haben sich die Abweichungen gegenüber 2009 positiv verändert, denn der Durchschnitt liegt bei 0,5% Abweichung und nicht mehr bei 0,7% wie in 2009. Ein deutlicher Hinweis auf eine gestiegene Zufriedenheit in der Abnehmerschaft von ERP-Systemen. Dies trifft vor allem auch auf das Preis-Leistungsverhältnis zu, das sich von der letzten Studie mit 0,9 Prozent Abweichung auf 0,5% verbessert.

17.2 Bewertung der einzelnen Systeme durch die Anwender

In Summe stehen alle einzelbetrachteten Systeme besser da, als der Durchschnitt über alle eingesetzten Systeme in der Industrie. Dies ist nicht verwunderlich, da es sich bei allen betrachteten Systemen um ausgereifte und vielfach bewährte Lösungen handelt.

Die Ausprägungen im Einzelnen:

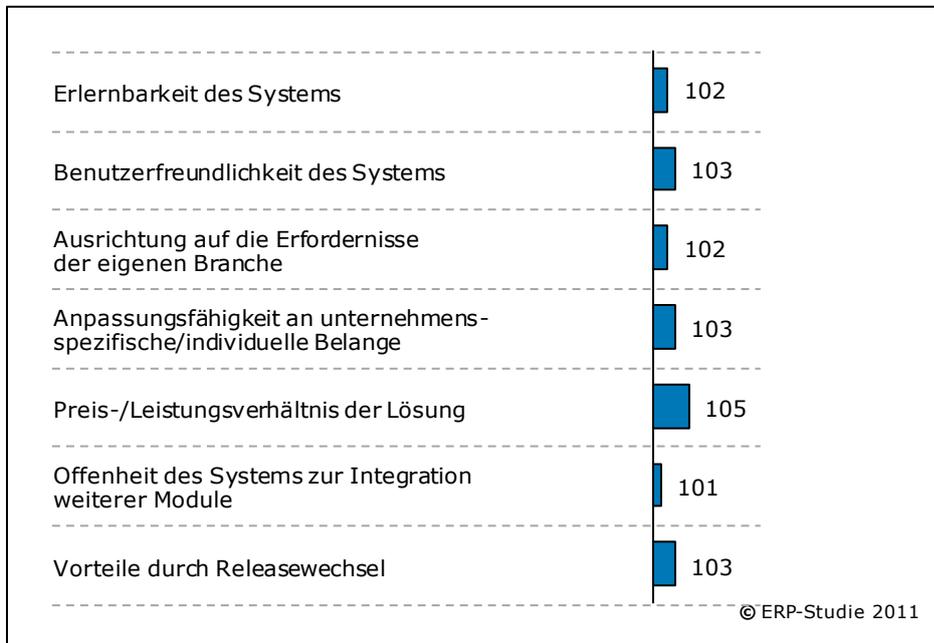


Abbildung 137: Indexdarstellung der Systembenotung in Bezug zur Durchschnittsbenotung über alle Systeme (= 100%) bei abas-Business-Solution

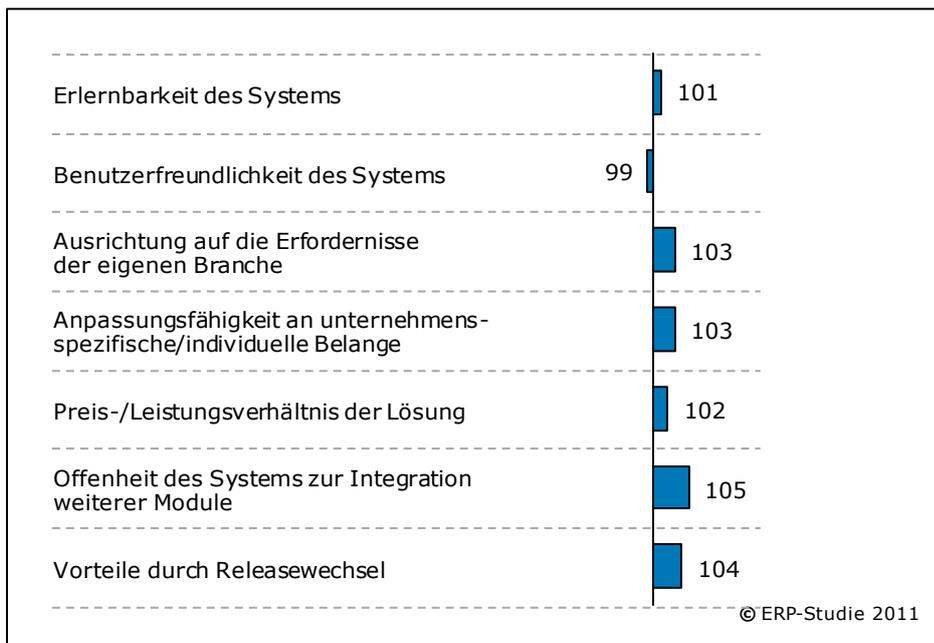


Abbildung 138: Indexdarstellung der Systembenotung in Bezug zur Durchschnittsbenotung über alle Systeme (= 100%) bei Sage ERP-Lösung

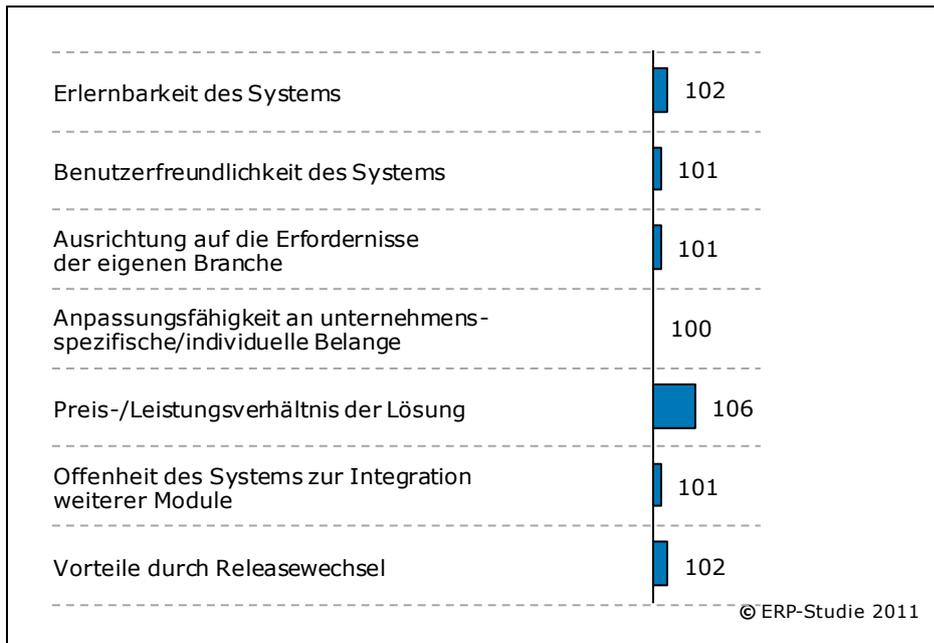


Abbildung 139: Indexdarstellung der Systembenotung in Bezug zur Durchschnittsbenotung über alle Systeme (= 100%) bei FOSS

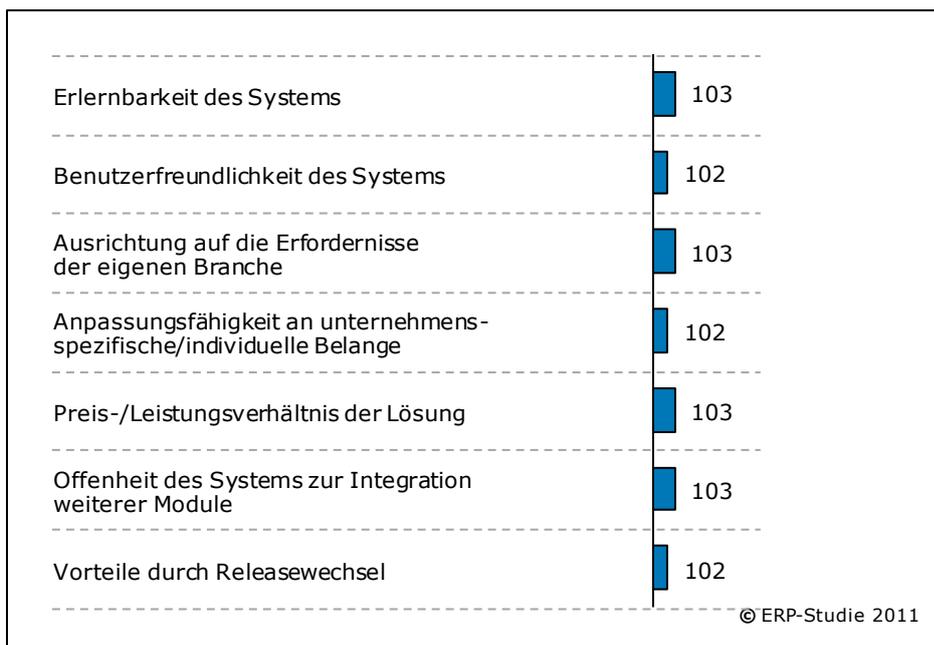


Abbildung 140: Indexdarstellung der Systembenotung in Bezug zur Durchschnittsbenotung über alle Systeme (= 100%) bei Microsoft Dynamics AX

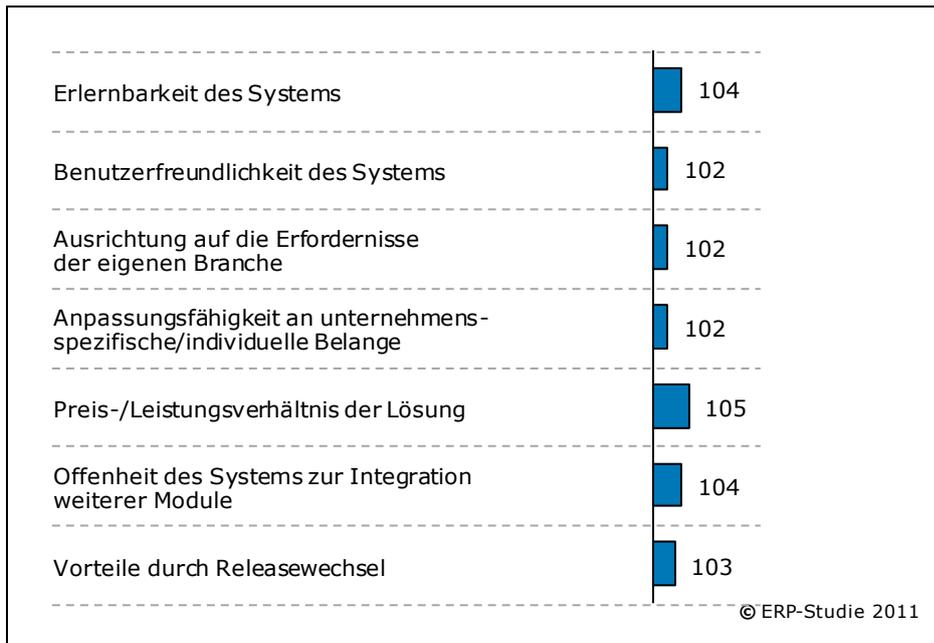


Abbildung 141: Indexdarstellung der Systembenotung in Bezug zur Durchschnittsbenotung über alle Systeme (= 100%) bei Microsoft Dynamics NAV

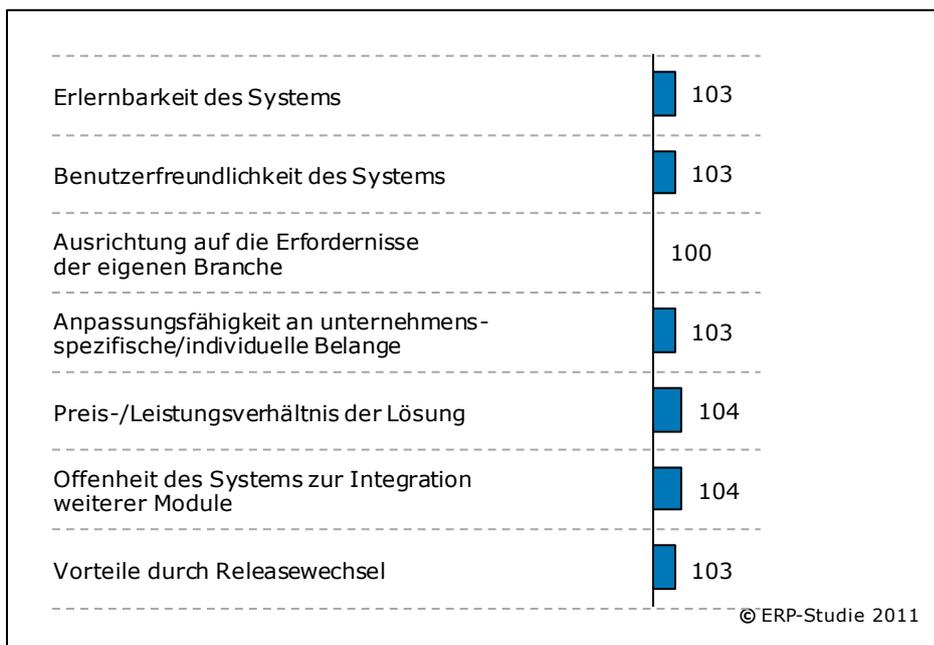


Abbildung 142: Indexdarstellung der Systembenotung in Bezug zur Durchschnittsbenotung über alle Systeme (= 100%) bei oxaion

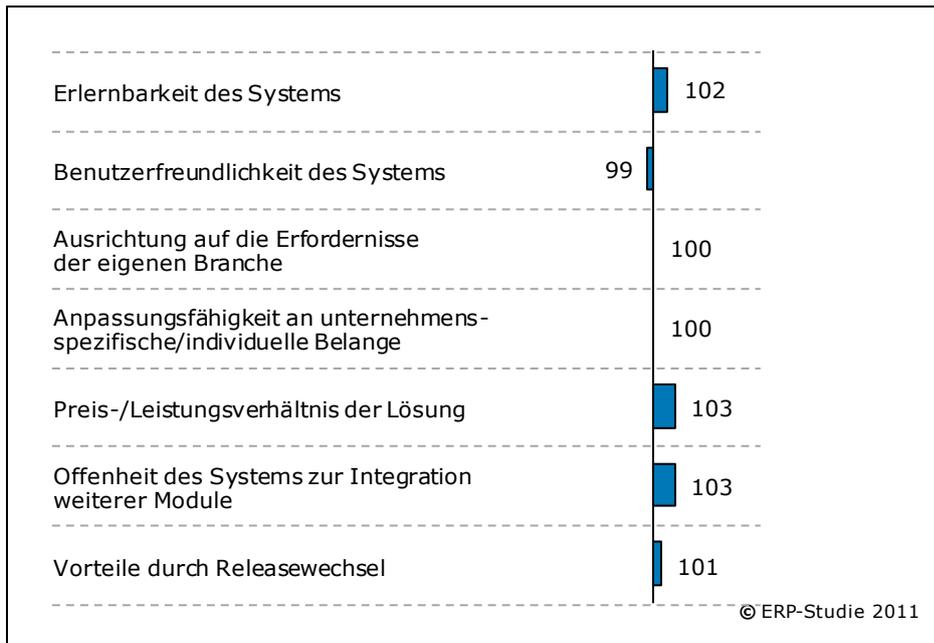


Abbildung 143: Indexdarstellung der Systembenotung in Bezug zur Durchschnittsbenotung über alle Systeme (= 100%) bei proALPHA

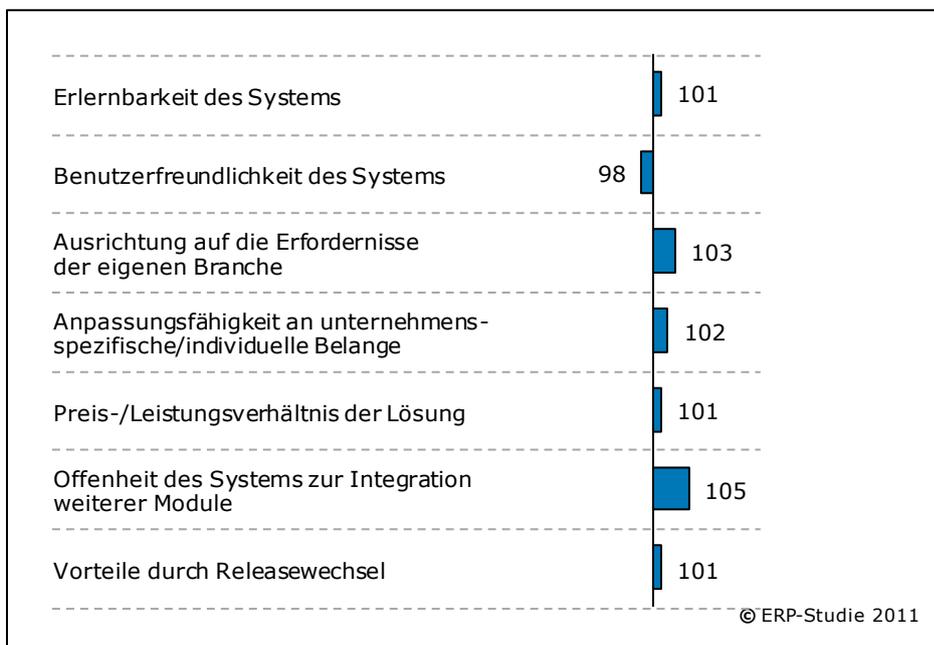


Abbildung 144: Indexdarstellung der Systembenotung in Bezug zur Durchschnittsbenotung über alle Systeme (= 100%) bei PSIpenta

17.3 Systembewertung im Vergleich der Einzelkriterien

Bei der Betrachtung der Systembewertung im direkten Fokus auf die Leistungskriterien zeigt sich im Vergleich zur Befragung davor eine Notengebung mit ähnlichem Gesamtmuster. Allerdings ergibt sich insgesamt eine leichte Verbesserung der Durchschnittsnoten.

Unabhängig davon liegen die Noten allesamt im direkten Bezug zur Note 2, was im Sinne der Schulnoten-Arithmetik stabile Zufriedenheit mit den einzelnen Systemen erkennen lässt, die jedoch bei den einzelnen Faktoren eine Optimierung erfahren hat.

Beim Direktvergleich ist der am Kapitelbeginn aufgezeigte Faktor zu berücksichtigen, dass es die Systeme Sage ERP-Lösung, proALPHA und PSIpenta mit einer sehr anspruchsvollen Anwenderschaft zu tun haben.

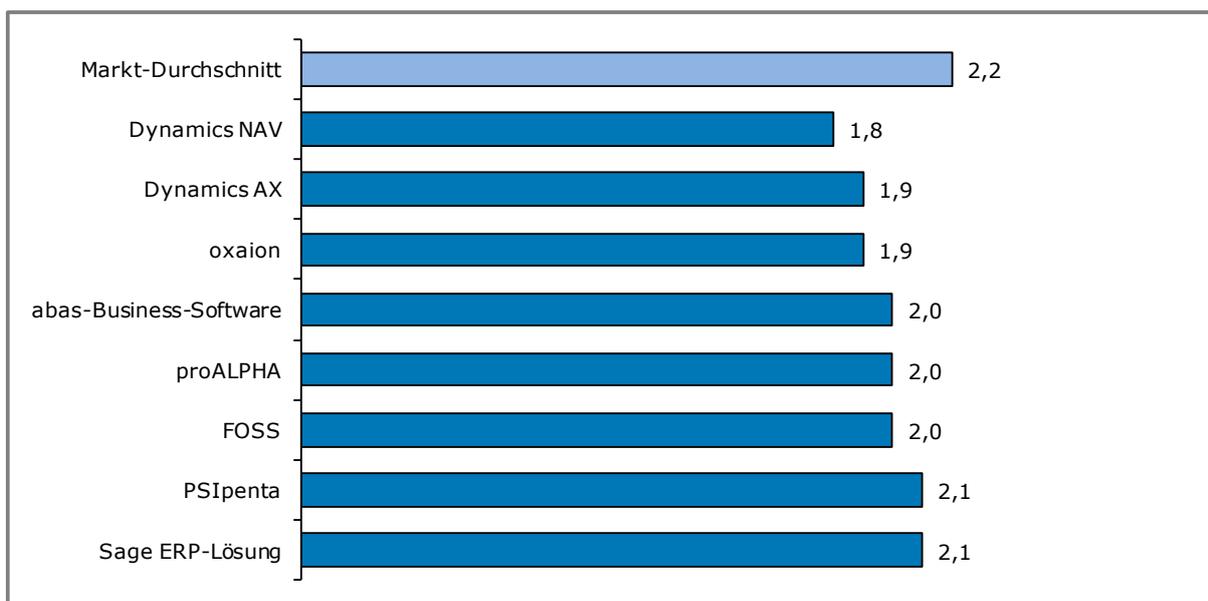


Abbildung 145: Anwenderbenotung der Erlernbarkeit des Systems des eingesetzten ERP-Systems

Die Durchschnittsnote in der Bewertung der Erlernbarkeit hat sich von 2,4 auf 2,2 verbessert. Dies spricht für die Optimierung der Bedienung und der Bedienoberfläche durch die Anbieter. Aber auch für die Kompetenz der Mitarbeiter in den Anwenderbetrieben.

Die positiven Bewertungen ziehen sich in dieser Beurteilungsumgebung sehr konstant durch die einzelnen Systeme.

Alle im Einzelnen betrachteten Systeme werden in der Kategorie Erlernbarkeit besser bewertet als der Marktdurchschnitt.

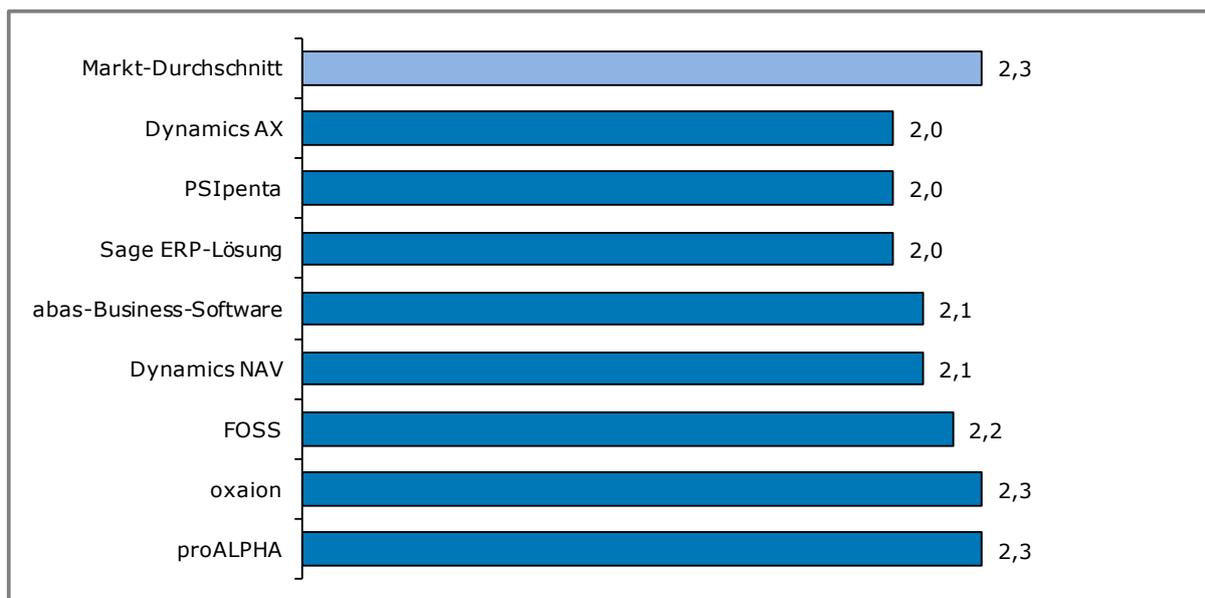


Abbildung 146: Anwenderbenotung der Ausrichtung auf die Erfordernisse der eigenen Branche des eingesetzten ERP-Systems

Die Ausrichtung einzelner Systeme auf die Branchenbelange hat den gleichen Effekt zu verzeichnen. Die Durchschnittsnote verbessert sich von 2,4 auf 2,2.

Die einzelnen Noten gruppieren sich jeweils nahe an der 2,0. Auffällig die Verbesserung der Note für die Sage ERP-Lösung um 0,4 auf 2,0.

Die betrachteten Systeme erreichen auch in dieser Kategorie bessere Bewertungen als der Marktdurchschnitt oder liegen direkt im Durchschnitt, kein System wird schlechter bewertet.

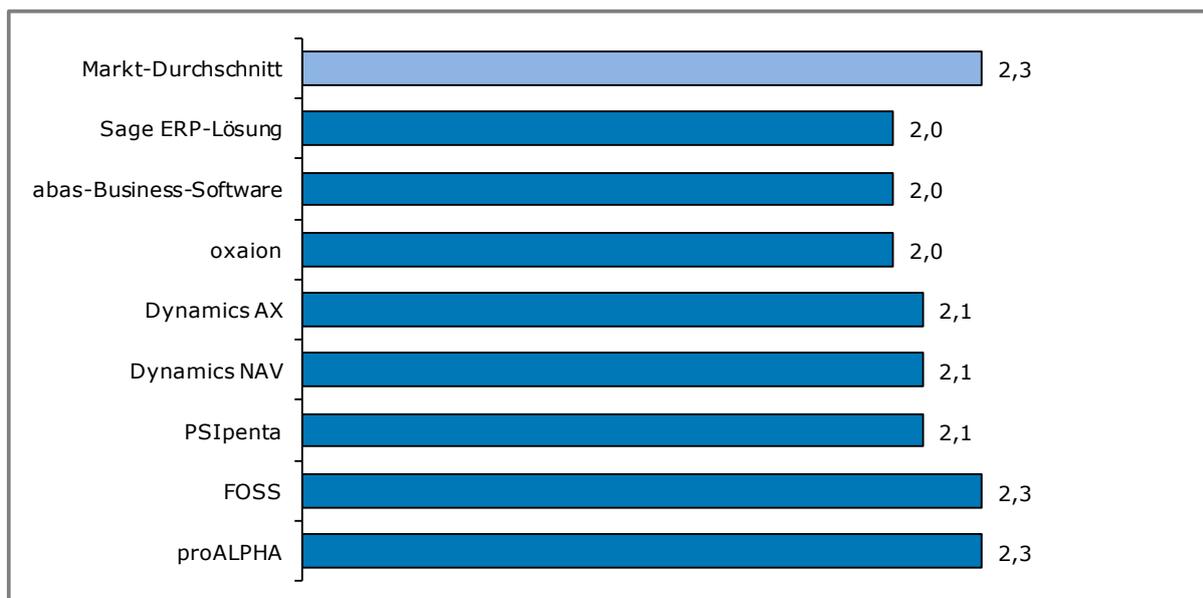


Abbildung 147: Anwenderbenotung der Anpassungsfähigkeit an unternehmensspezifische Belange des eingesetzten ERP-Systems

Bei der Anpassungsfähigkeit des Systems an unternehmensspezifische Anforderungen bleibt das Gesamtbild in Sachen Note bei 2,3. Dabei zeigt sich eine hohe Stabilität in der Bewertung der einzelnen Systeme. Sage-ERP-Lösung und oxaion weisen bei diesem Parameter gegenüber der Vorgängerstudie leicht positiv von der Gesamtentwicklung abweichende Veränderungen auf.

Insgesamt ergibt sich bezogen auf den Gesamtmarkt ein ähnlich gutes Bild für die dargestellten Systeme wie bei der Kategorie davor.

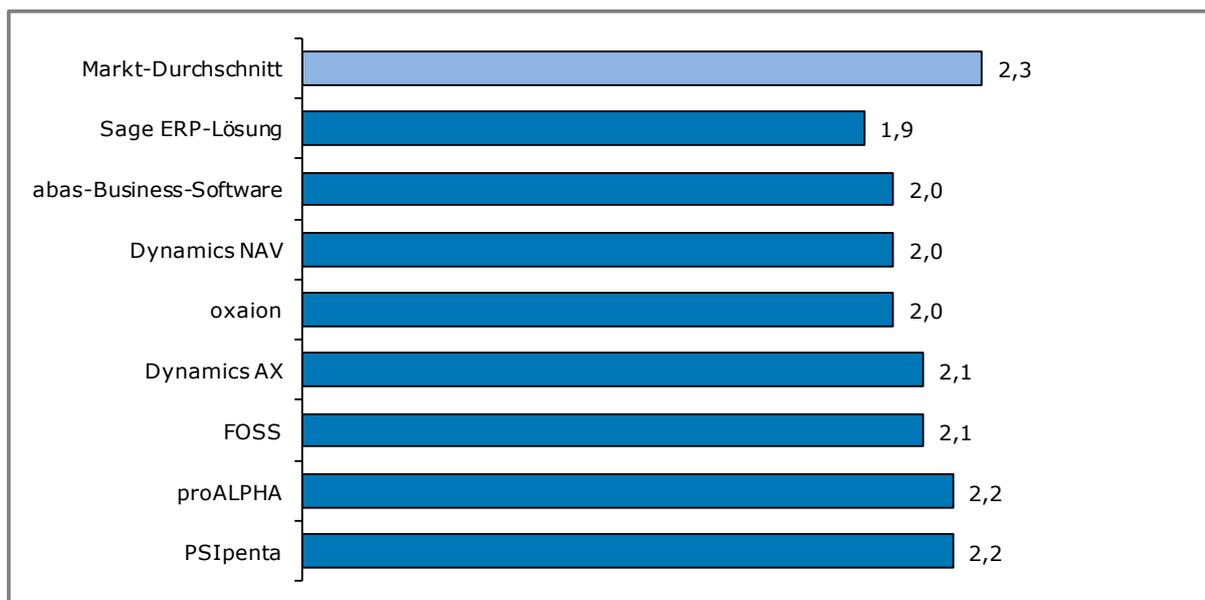


Abbildung 148: Anwenderbenotung der Vorteile durch Releasewechsel (Systemweiterentwicklung) des eingesetzten ERP-Systems

Der Bewertungsraum in Bezug auf die Vorteile durch Releasewechsel geht ebenfalls in Richtung einer besseren Durchschnittsnote: 2,3 gegenüber 2,5 in 2009.

Eine deutliche Verbesserung erfährt die Sage ERP-Lösung mit einer 1,9 im Vergleich zur 2,4 davor. Die anderen Systeme werden in hoher Analogie zur Bewertung in 2009 eingestuft.

Alle im Einzelnen betrachteten Systeme werden bei dieser Kategorie besser bewertet als der Marktdurchschnitt.

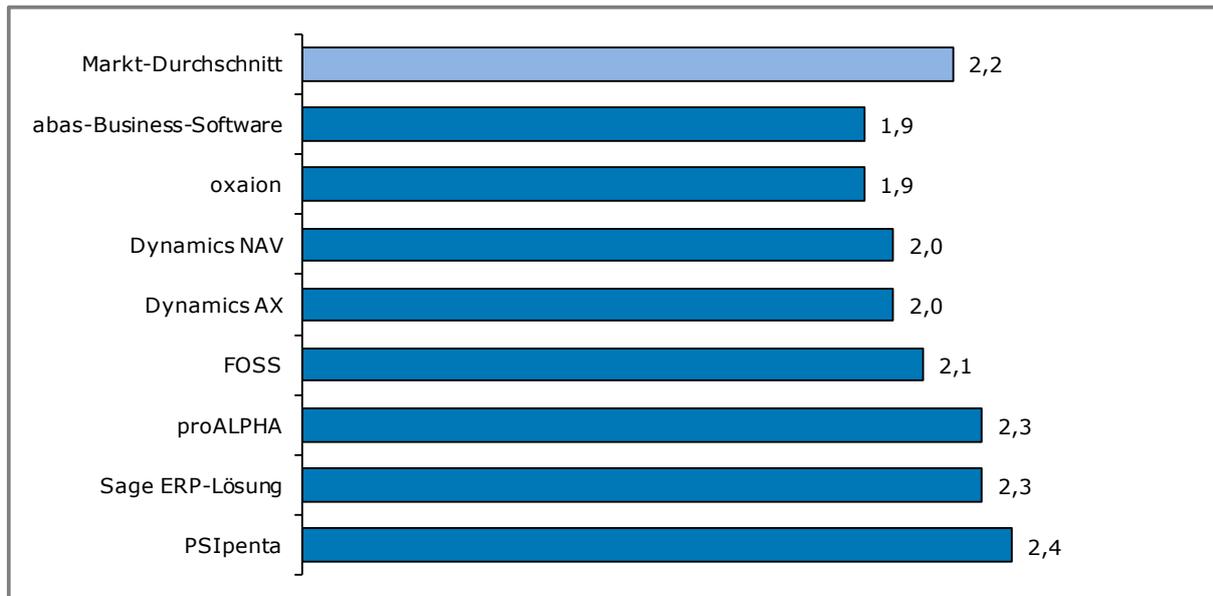


Abbildung 149: Anwenderbenotung der Benutzerfreundlichkeit des eingesetzten ERP-Systems

Die Bewertung der Benutzerfreundlichkeit weist die stärkste positive Veränderung auf und kommt gegenüber 2009 (=2,5) auf eine Note von 2,2 über alle Systeme hinweg. Hier wurden die Hausaufgaben bei den Anbietern insgesamt mit gutem Ergebnis angepackt.

Die Einschätzung fällt für die einzelnen Systeme relativ gleichmäßig aus. Lediglich oxaion (-0,3) weist eine Abweichungen in der Note gegenüber der Befragung 2009 auf.

Benutzerfreundlichkeit hat auch stark mit der Komplexität der jeweils vorhandenen Systeme zu tun, dies ist bei den hier zu erkennenden Unterschieden zu berücksichtigen.

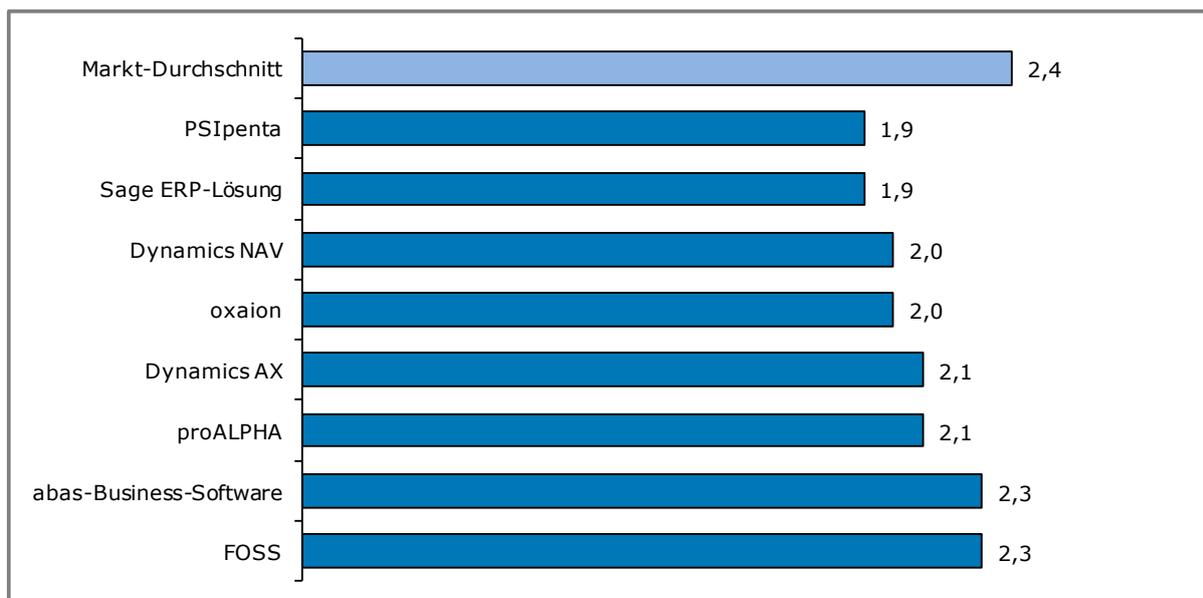


Abbildung 150: Anwenderbenotung der Offenheit des Systems zur Integration weiterer Module des eingesetzten ERP-Systems

Diese Fragestellung fokussiert die Problematik der Offenheit gegenüber einer Erweiterung durch ergänzende Module. Die Durchschnittsnote liegt mit 2,4 fast auf dem Niveau von 2009 (=2,3).

PSIpenta behält dort seinen Spitzenplatz, die Sage ERP-Lösung holt auf und die Systeme im Mittelfeld bleiben relativ stabil in der Bewertung.

Alle betrachteten Systeme werden hier überdurchschnittlich gut bewertet, haben also ihre Technologie voll im Griff.

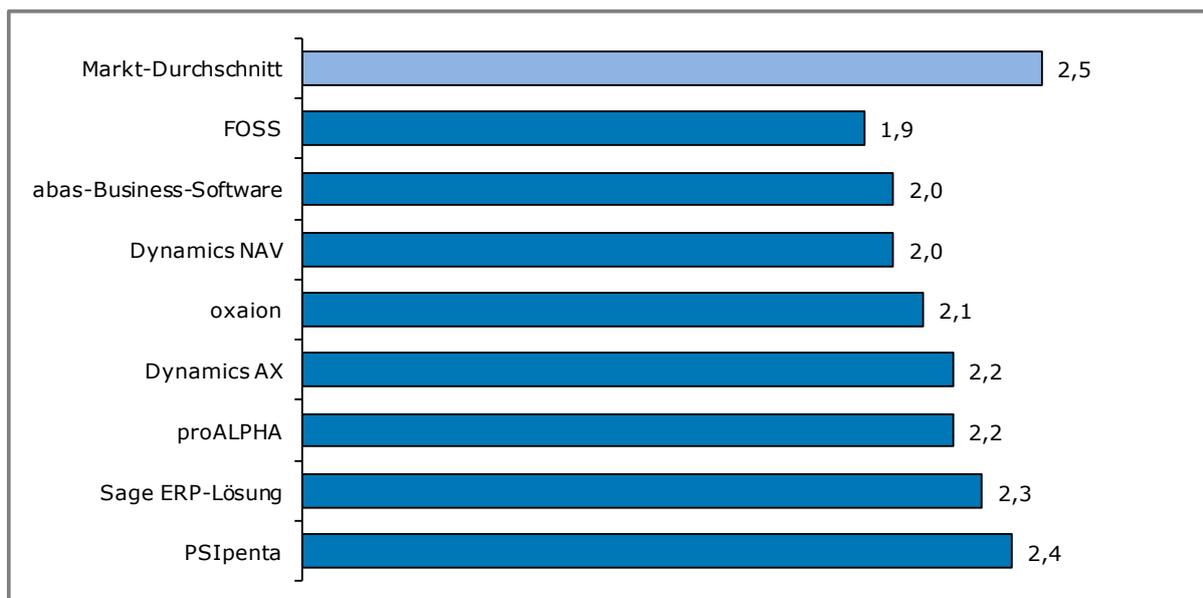


Abbildung 151: Anwenderbenotung des Preis-/Leistungsverhältnisses des eingesetzten ERP-Systems

Die Anwenderbenotung hinsichtlich des Preis-Leistungsverhältnisses bleibt im Durchschnitt auf Vorgängerstudien-Niveau, bei Note 2,5 gegenüber 2,6 in 2009.

Die Gesamtbetrachtung liefert ein weitaus differenzierteres Bild als in den anderen Beurteilungsparametern. In der Preissensibilität liegt zwischen Spitzen- und Abschlusswert immerhin ein halbe Notenstufe. Das ist parallel zur Benutzerfreundlichkeit der stärkste Abstand in der Benotung der Einzelsysteme.

FOSS steht in dieser Kategorie mit einer 1 vor dem Komma an der Spitze.

Aber: auch hier werden alle Systeme besser bewertet als der Marktdurchschnitt.

18 Bewertung der Serviceleistungen von Vertragspartnern

Ergänzend zum spezifischen Imagebild wurde auch in der aktuellen ERP-Studie erhoben, wie der Service im Umfeld der Nutzung der Systeme eingeschätzt wird. Dabei wurden sowohl Parameter, die sich auf die eher persönlichen Elemente der Zusammenarbeit beziehen, als auch die sachlichen Momente einbezogen.

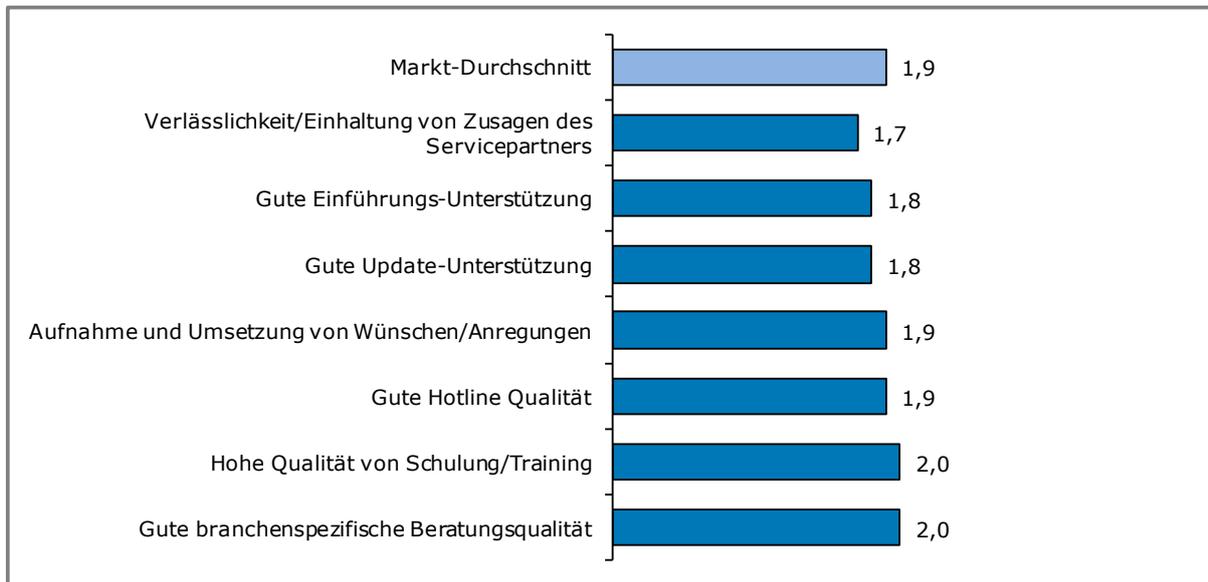


Abbildung 152: Wichtigkeit der Servicekriterien bei einem Vertragspartner, Gesamtmarkt-Ranking (nach Skala, 1= besonders wichtig, 6= völlig unwichtig)

Die Wichtigkeit wird alles in allem sehr ausgewogen gegenüber der letzten Studie zugeordnet. Die Durchschnittsnote bleibt exakt gleich bei 1,9. Dennoch ergeben sich im Zeitvergleich einige leichte Veränderungen.

So werden die Update-Unterstützung, die Hotline-Qualität und auch die Frage der Umsetzung von Kundenwünschen/-anregungen tendenziell höher bewertet als 2009, wohin gegen die hohe Qualität der Schulung leicht verliert.

Die Spitze bilden jedoch auch diesmal die Verlässlichkeit/Einhaltung von Zusagen sowie die Unterstützung in der so wichtigen Phase der Einführung des Systems selbst.

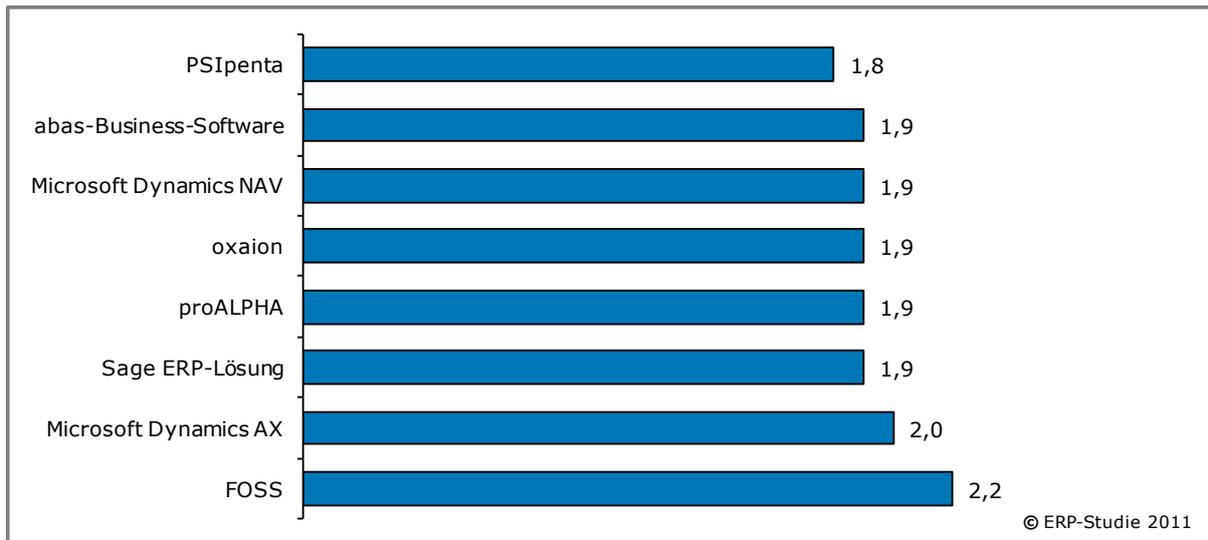


Abbildung 153: Niveau der Wichtigkeit von Servicekriterien bei den Anwendern der verschiedenen Systeme (nach Skala, 1= besonders wichtig, 6= völlig unwichtig)

Betrachtet man die Bewertung der Wichtigkeit wieder auf Ebene der einzelnen Systemanwender, so stehen wie schon auf Systemebene die PSIpenta-Anwender heraus, hier sogar mit dem höchsten Anspruchsniveau (Mittelwert 1,8) über alle Kriterien hinweg.

Eher gelassen und mit einem Durchschnittswert von 2,2 sehen die Anwender von FOSS die einzelnen Themen.

18.1 Bewertung der Leistungen der Vertragspartner gesamt

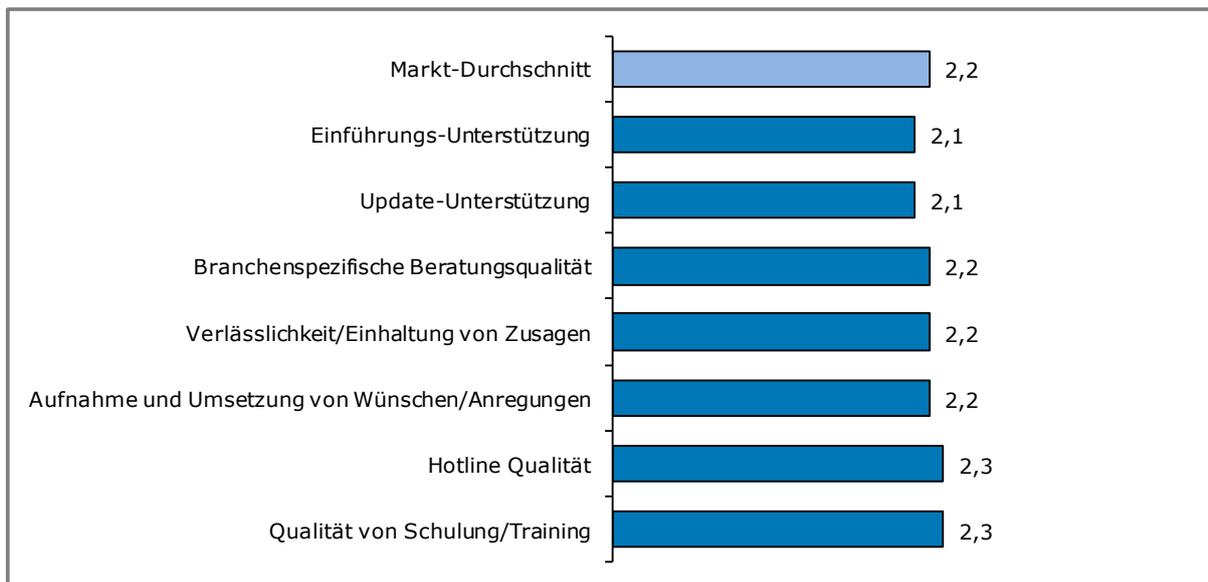


Abbildung 154: Gesamtbewertung über alle Systeme (Notenskala 1 bis 6)

Von 2,2 bis 2,5 reichten die Durchschnittsbewertungen in 2009, was zu einem Mittel von 2,3 führte. Nun besitzt die Skala ein Spektrum von 2,1 bis 2,3 und bildet den Durchschnittswert bei der Note 2,2. Zwar eine marginale, aber dennoch erkennbare Verbesserung, da nicht nur die Durchschnittsnote besser wird, sondern auch die Schwankung geringer ausfällt. In der Gesamtheit ein überaus konstantes wie auch positives Bild, das sich zusätzlich stabil insofern erweist, als auch die Reihenfolge der Parameter im Zeitverlauf beständig ist.

18.2 Bewertung der Leistungen der Vertragspartner bei einzelnen ERP-Systemen

Die Untersuchung auf Ebene einzelner Systeme ergibt grob zwei Kategorien. Zum einen die, die in einzelnen Kategorien – knapp – besser abschneiden als der Marktdurchschnitt. Und daneben die Hersteller/Vertragspartner, die nahe oder am Durchschnitt agieren.

Insgesamt überzeugt also die gesamte Branche durch hohe Professionalität und die Anwender fühlen sich bei ihren Partnern gut aufgehoben.

Bei den Darstellungen im Folgenden ist primär der Blick auf die absoluten Verhältnisse in Bezug auf die Notengebung wichtig. Dieses Vorgehen ermöglicht den Quervergleich der einzelnen Systemanbieter und ihrer Systeme.

Eine andere Betrachtungsweise stellt der vertikale Vergleich innerhalb des Notensystems des einzelnen ERP-Anbieters dar. Dieser besteht darin, die auf einheitlichen Erhebungsniveaus liegenden Noten für die Wichtigkeit und die Bewertung innerhalb der Antwortenden für das jeweilige System zu indizieren. Dabei schneiden die Systeme von abas, FOSS und oxaion mit einer überdurchschnittlichen Zufriedenheit ab, obwohl sie sich in den absoluten Noten leicht unter Durchschnitt einfinden.

Nun zu den systembezogenen Einzelergebnissen.

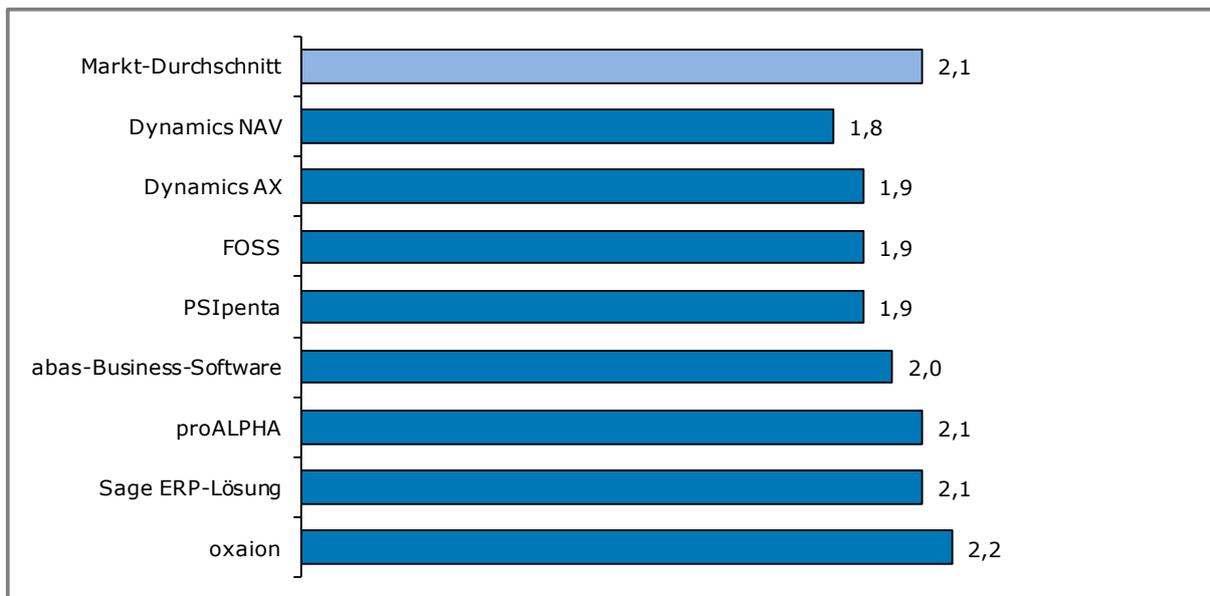


Abbildung 155: Anwenderbenotung der Einführungsunterstützung des gewählten Vertragspartners

In der Frage der Unterstützung der Einführung des Systems schneiden die Vertragspartner der Lösungen Microsoft, FOSS und PSIpenta in der aktuellen Bewertung leicht über dem Durchschnitt ab. Dies deckt sich mit der Erfahrung aus der Vorgängerstudie.

Insgesamt kann festgestellt werden, dass dieses Thema in hohem Maße von allen ERP-Anbietern beherrscht wird, da die Werte wirklich nur gering streuen.

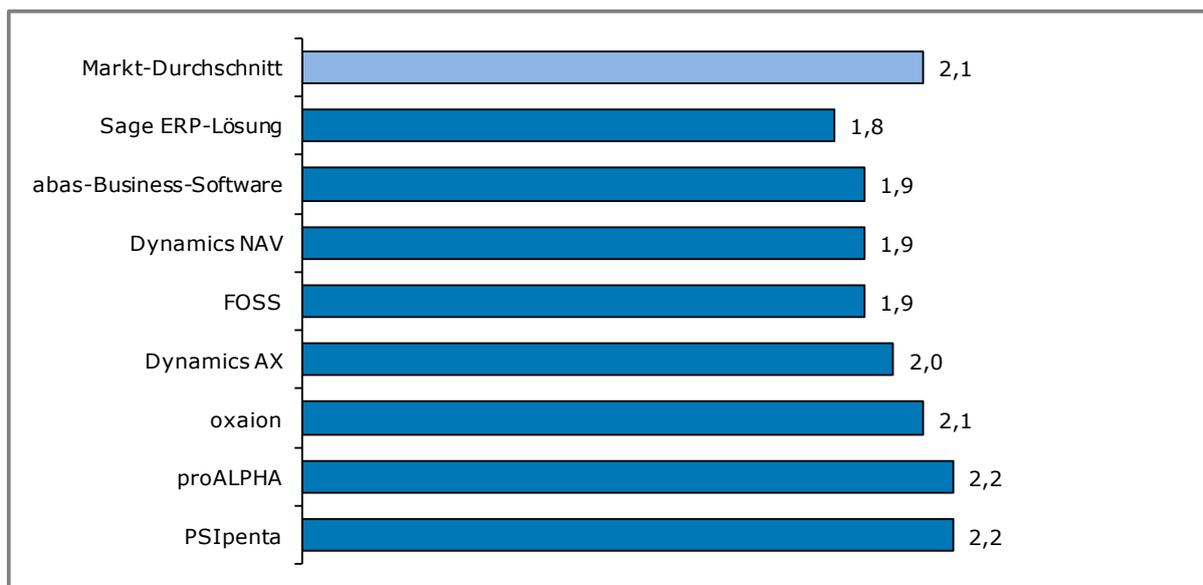


Abbildung 156: Anwenderbenotung der Update-Unterstützung des gewählten Vertragspartners

In den TOP4 findet man aktuell bei der Benotung der Update-Unterstützung die Hersteller/Vertragspartner der Sage ERP-Lösung, sowie von abas, Microsoft und FOSS, wobei die Partner der Sage ERP-Lösung sich diesen Platz gegenüber der letzten Befragung erst erarbeitet haben.

proALPHA orientiert sich in diesmal mit PSIpenta zusammen nahe am Marktdurchschnitt.

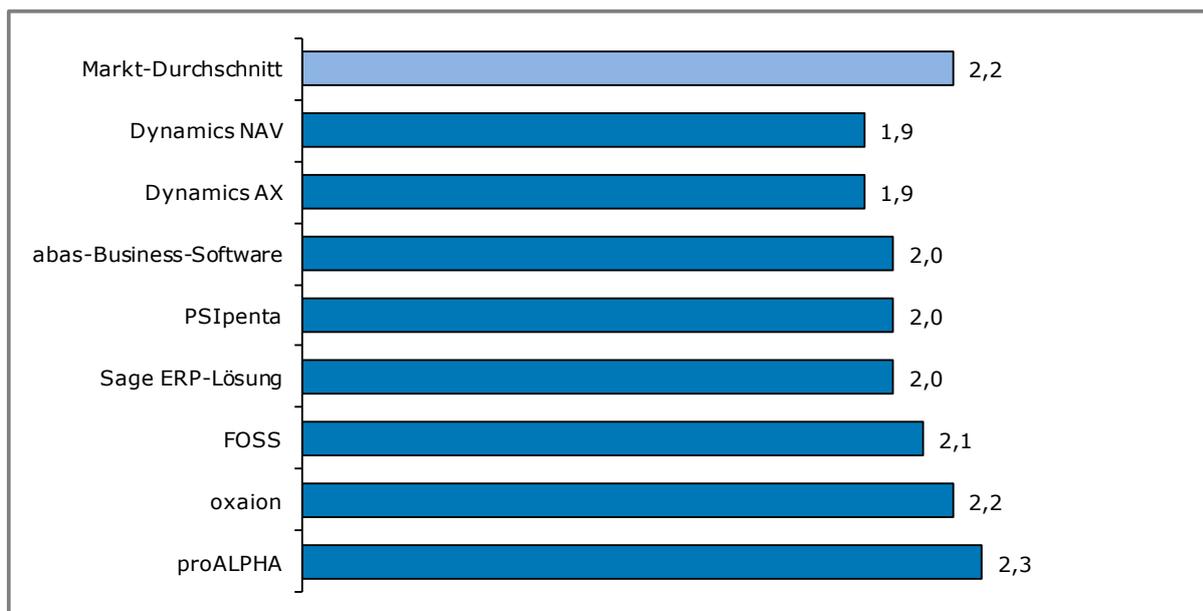


Abbildung 157: Anwenderbenotung der branchenspezifischen Beratungsqualität des gewählten Vertragspartners

Veränderungen in der Beratung im spezifischen Branchenbezug ergeben sich bei der diesjährigen Benotung wie folgt: Die Vertragspartner der beiden Microsoft-Systeme und von abas bilden das Spitzentrio, gefolgt von PSIpenta.

FOSS finden wir aktuell im Mittelfeld der Bewertungen, oxaion und proALPHA orientieren sich am Marktdurchschnitt.

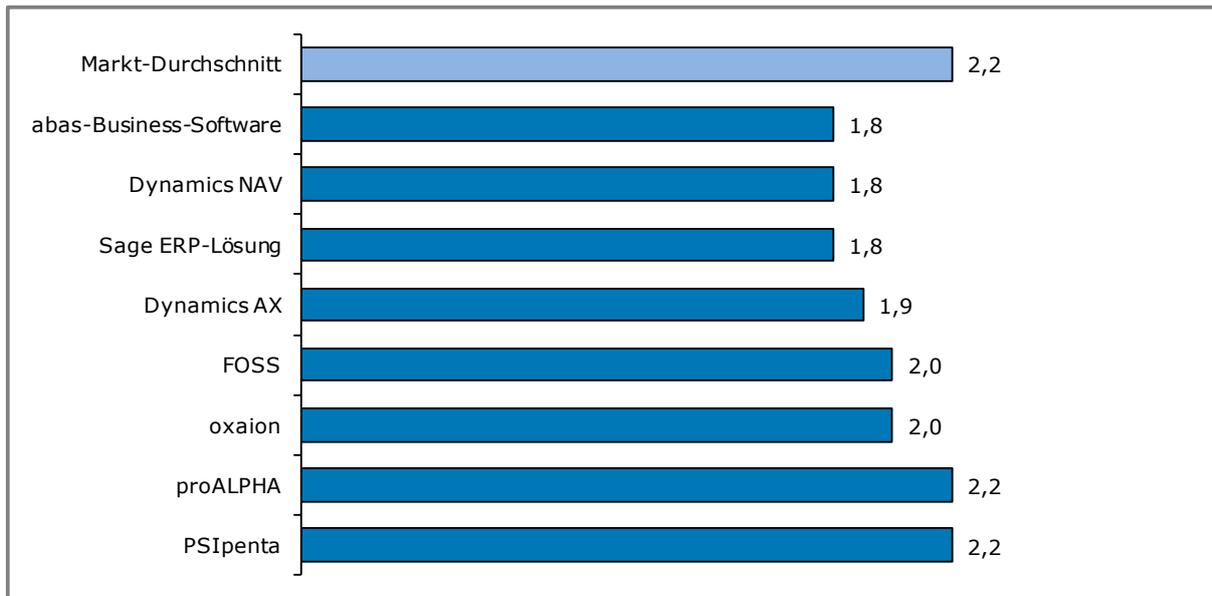


Abbildung 158: Anwenderbenotung der Verlässlichkeit/Einhaltung von Zusagen des gewählten Vertragspartners

Tendenziell besser bewertet in der Verlässlichkeit und der Einhaltung von Zusagen werden die Vertragspartner von abas, der Sage ERP-Lösung und der Microsoft-Systeme. Diese Struktur deckt sich in hohem Maße mit der Situation davor.

Insgesamt streuen die Werte aktuell nicht mehr so stark wie vorher. Während in 2009 die Spanne noch bei 1,7 bis 2,4 lag, variieren die Werte jetzt nur noch zwischen 1,8 und 2,2. Diese Kategorie hat somit im Zeitverlauf an Substanz gewonnen, die ein mehr an Zuverlässigkeit in den Zusagen der Anbieter von ERP-Systemen dokumentiert.

Alle Vertragspartner der betrachteten Systeme werden besser oder so gut wie der Marktdurchschnitt bewertet, keiner erhält eine unterdurchschnittliche Bewertung.

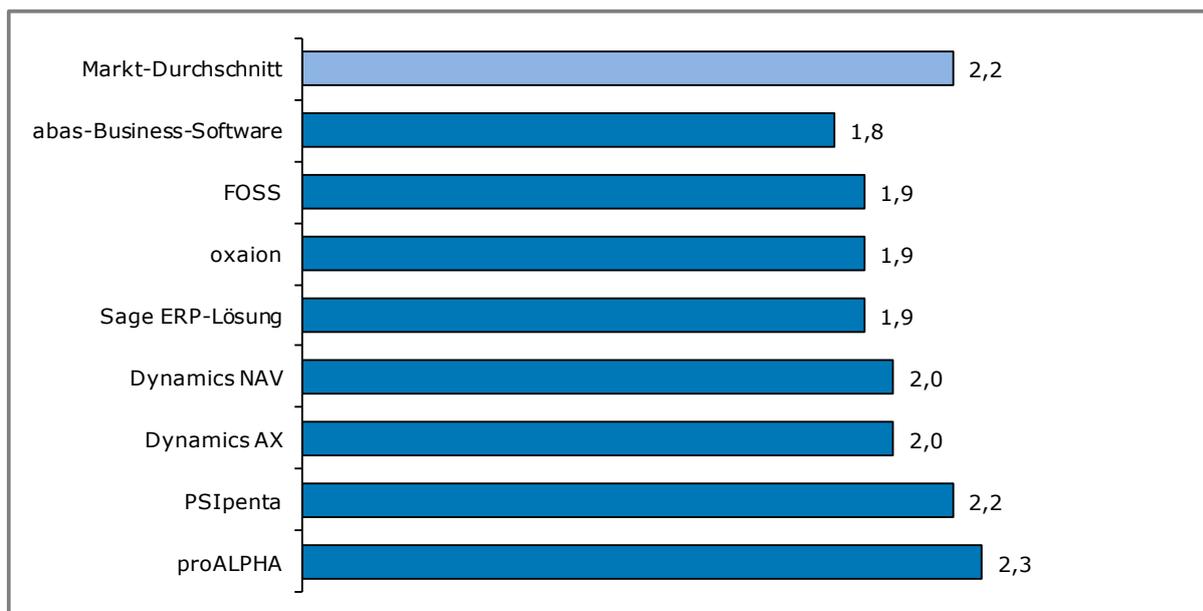


Abbildung 159: Anwenderbenotung der Aufnahme und Umsetzung von Wünschen/Anregungen des gewählten Vertragspartners

In diesem Feld – der Frage des Eingehens auf Wünsche und Anregungen – werden die Partner von abas, FOSS, oxaion und der Sage ERP-Lösung auf die vorderen Bewertungspositionen gesetzt. Neu dabei ist oxaion mit einer Verbesserung um 0,4-Notenpunkten gegenüber der letzten Befragung.

Es folgen die Partner der beiden Microsoft-Systeme – auf ähnlichem Notenniveau wie 2009. PSIpenta und proALPHA liegen wiederum den Marktdurchschnitt.

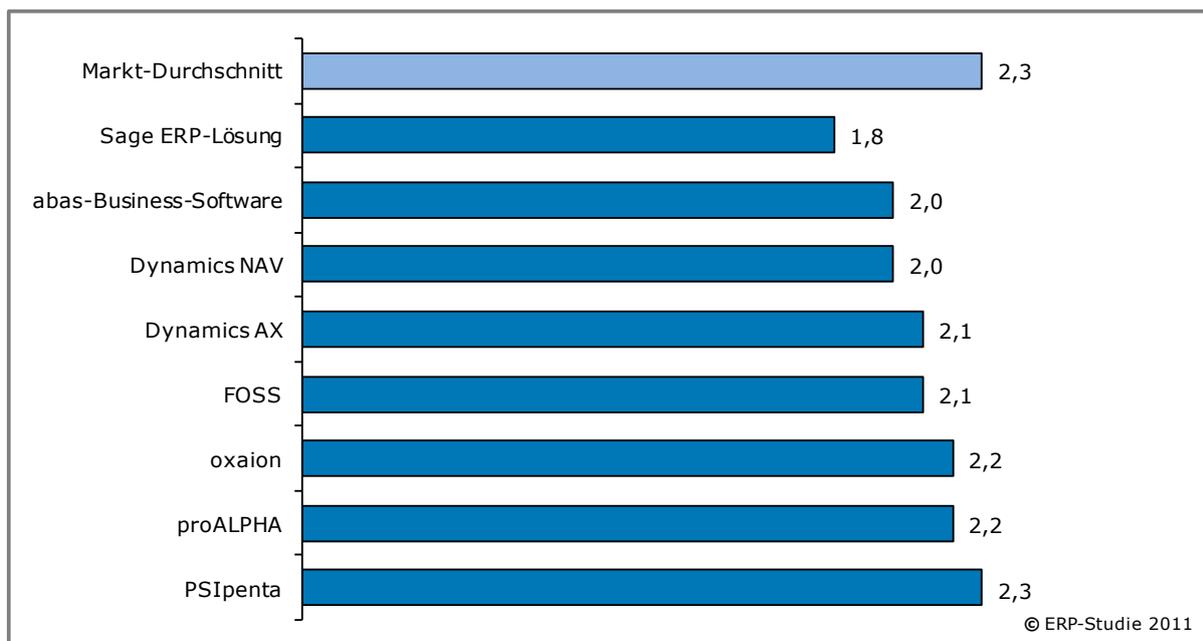


Abbildung 160: Anwenderbenotung der Hotline-Qualität des gewählten Vertragspartners

In der Frage der Hotline-Qualität setzen sich die Vertragspartner der Sage ERP-Lösung leicht vom Feld ab und erzielt eine Note von 1,8. Dahinter rangieren abas und Microsoft mit NAV/AX.

Bei dieser Analyse ist zu berücksichtigen, dass die Erfahrungen in Bezug auf die Hotline sicherlich zu denjenigen gehören, die am subjektivsten von persönlichen Einzelerfahrungen geprägt sind.

Auch dieses Thema haben alle Vertragspartner der betrachteten Systeme gut im Griff, alle Bewertungen liegen oberhalb oder im Marktdurchschnitt.

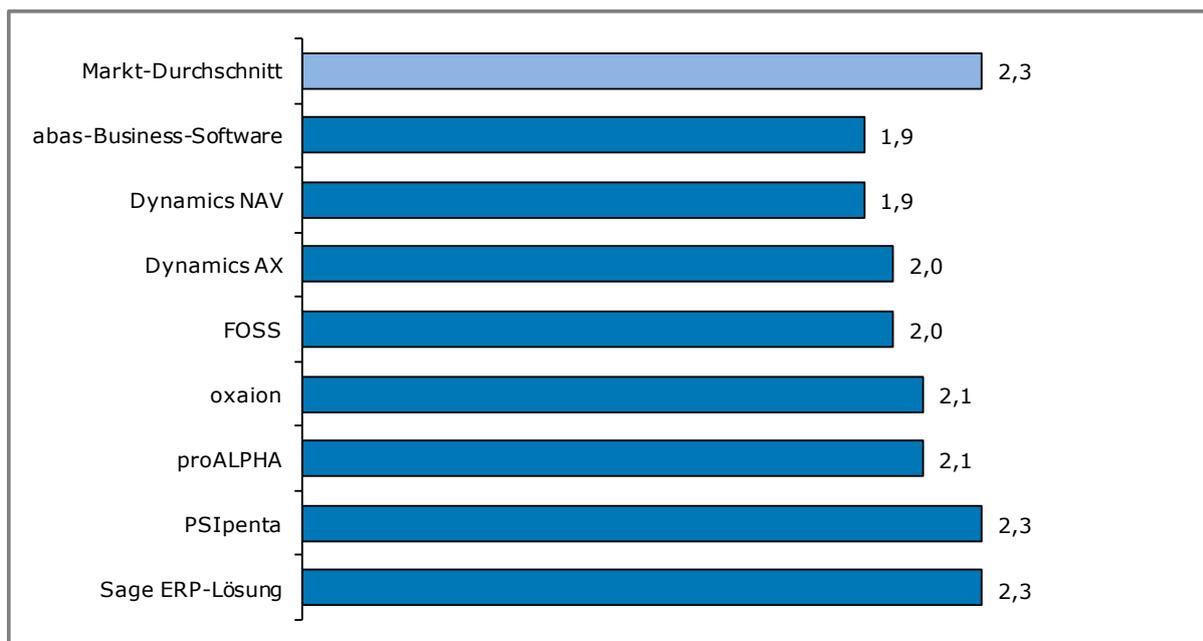


Abbildung 161: Anwenderbenotung der Qualität von Schulung/Training des gewählten Vertragspartners

Die TOP 4 in der Einschätzung der Schulungs- und Trainingsqualität finden wir in Bezug auf die Partner von abas, den Microsoft-Systemen und FOSS. Diese Reihung hat Parallelen zur Befragung davor. Allerdings hat sich proALPHA in Richtung eines Durchschnittsplatzes verändert.

Wie beim Thema davor, haben auch hier alle Vertragspartner der betrachteten Systeme Bewertungen oberhalb oder im Marktdurchschnitt erreicht.

19 Gewählte Nutzungsform des ERP-Systems

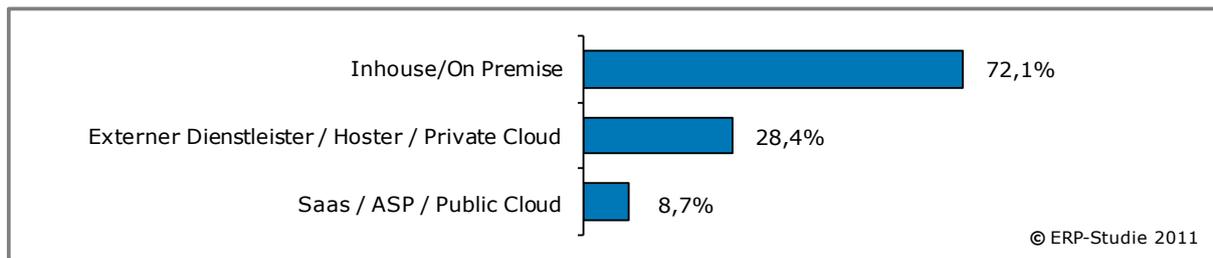


Abbildung 162: Nutzungsform für das ERP-System

Unabhängig von der Frage, ob und in welcher Kombination Standard- und/oder Eigenentwicklungslösungen genutzt werden, legen die Betriebe insgesamt erheblichen Wert darauf, die Systeme Inhouse einzusetzen und zu nutzen. Das belegt der Wert von 72,1%.

Ergänzt wird diese Grundposition durch die Nutzung externer Dienstleister, dann jedoch im Rahmen des Cloud Computing auf Private Cloud Basis. Hintergrund dafür sind sicherlich ebenso Sicherheitsmotive im Datenhandling als auch die Notwendigkeit der unternehmensindividuellen Anpassung der Softwareanwendungen.

In relativ geringem Umfang werden SaaS/ASP-Modelle eingesetzt, bei denen dann jedoch auf Grund der multiplizierten Nutzerschaft durch mehrere Betriebe eher standardisierte oder feste Funktionen integriert sind.

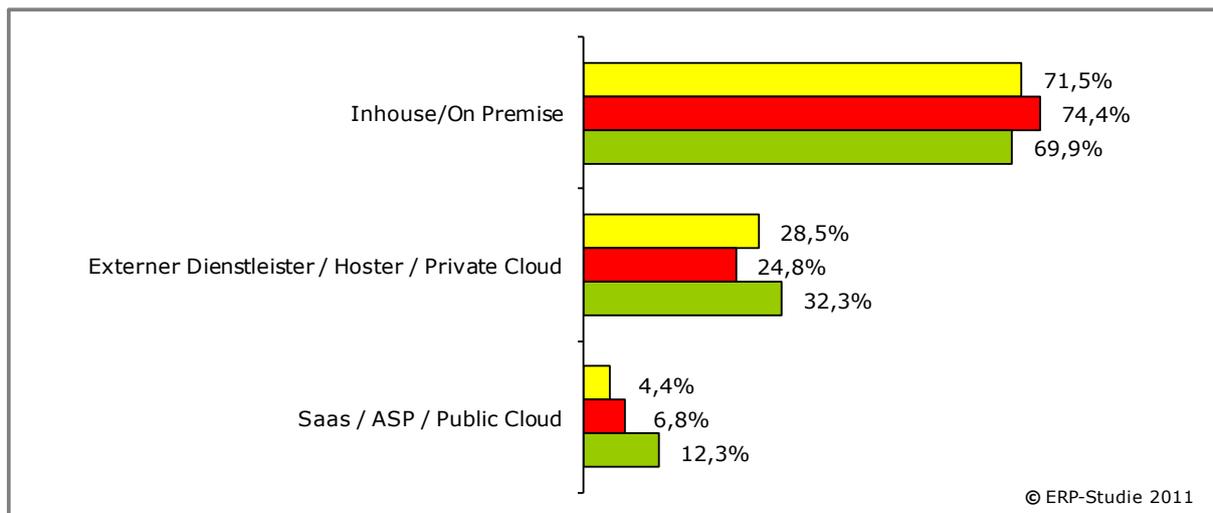


Abbildung 163: Nutzungsform für das ERP-System nach Betriebsgrößen

In den Betriebsgrößen zeigt sich, dass die mittleren Betriebe tendenziell stärker auf Inhouse-Lösungen setzen, während kleine und große Betriebe sich nahe zum Durchschnitt darstellen.

Parallel dazu liegt der Wert für die externen Dienstleister bei den mittleren Betrieben unter dem Durchschnitt. Dort haben die Großbetriebe den Spitzenwert mit 32,3%. In Bezug auf die SaaS/ASP-Nutzung liegen die Großbetriebe ebenfalls auf hohem Niveau (=12,3%).

Im Branchenvergleich ist es die Metallindustrie, die bezüglich der Inhouse-Nutzung den ersten Platz einnimmt, gefolgt vom Maschinenbau und der Prozessindustrie. Umgekehrt setzen Fahrzeugbau und Elektrotechnik/Elektronik überdurchschnittlich auf die externen Dienstleister. Mit 14% weist die Elektrotechnik/Elektronik den mit Abstand höchsten Anteil für SaaS/ASP-Anwendung auf.

19.1 Geplante zukünftige Nutzungsform des ERP-Systems

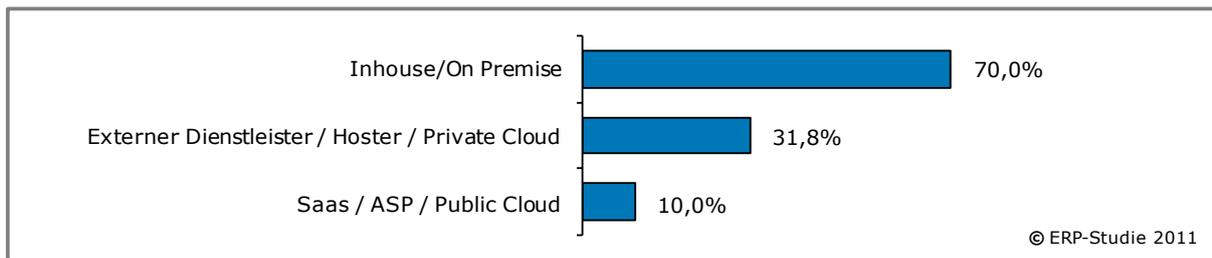


Abbildung 164: Geplante zukünftige Nutzungsform für das ERP-System

Betrachtet man die zukünftige Planung der ERP-Nutzung, so ist das Bild in der Gesamtheit aller Betriebe stabil, mit leichter Tendenz zur Nutzung externer Angebote. Eine allgemeine Trendwende in Richtung Cloud Computing ist nicht auszumachen.

Die Überschreitung der 100%-Marke zeigt, dass in bereits in Kombinationen von Nutzungsformen gedacht wird, hier wird wohl auch die Zukunft liegen.

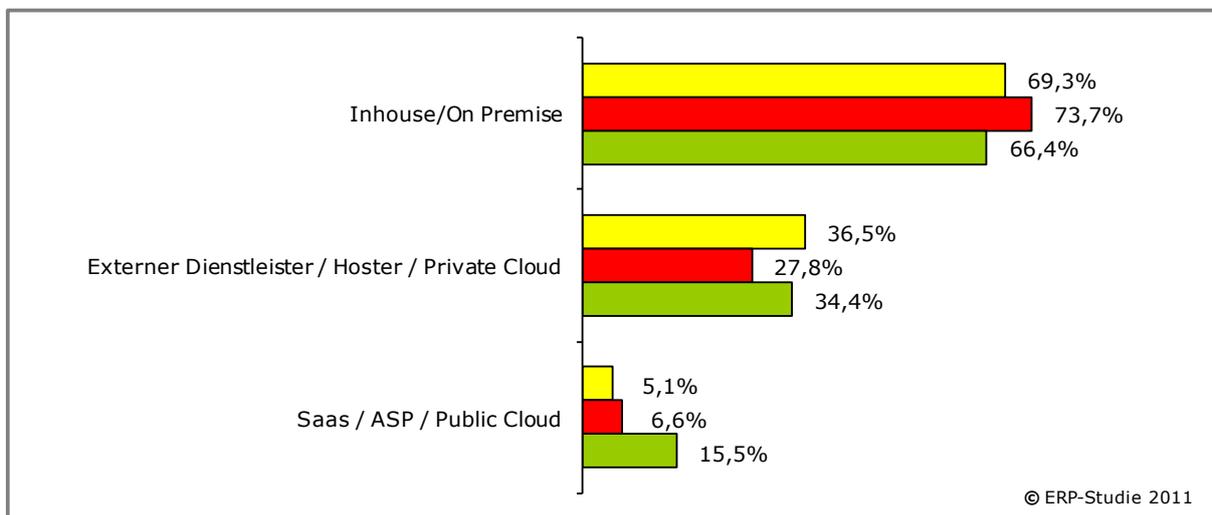


Abbildung 165: Geplante zukünftige Nutzungsform für das ERP-System nach Betriebsgrößen

Und auch der „Inhouse-Effekt“ der mittleren Betriebe aus der Darstellung der gegenwärtigen Situation nach Betriebsgrößen wiederholt sich.

Hier fällt jedoch auf, dass sich die kleineren Betriebe noch stärker als die Großbetriebe die Perspektive zu externen Dienstleistern vorstellen können. Vermutlich ist man sich der Grenzen bei Know-how und Kapazität bewusst.

Die SaaS/ASP-Nutzung bleibt jedoch – von heute aus betrachtet – weiter am ehesten die Domäne der Großbetriebe.

Im Branchenvergleich sind es der Maschinenbau und die Elektrotechnik/Elektronik die über dem Durchschnitt auf externe ERP-Dienstleister hin planen mit 33,0 bzw. 36,3%.

Die Betriebe der Elektrotechnik/Elektronik wollen den Anteil an SaaS/ASP-Lösungen auch in der Zukunft deutlich ausbauen. Dies gilt umgekehrt – in Sinne des projizierten Ausbaus von Inhouse-Lösungen für die Metallindustrie und den Fahrzeugbau.

20 Gewähltes Bezugsmodell für das ERP-System

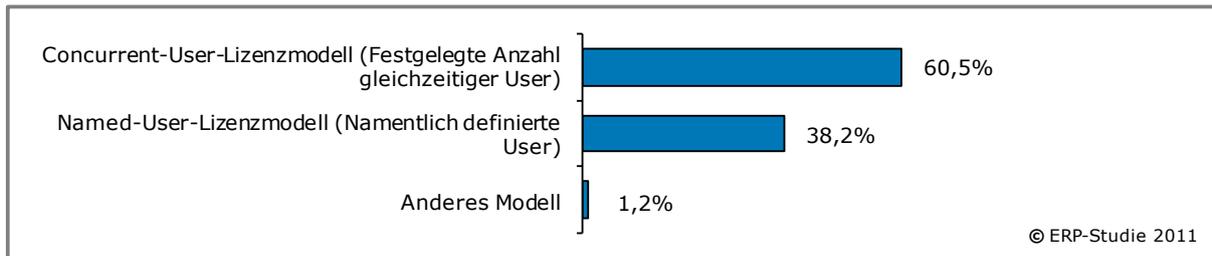


Abbildung 166: Gewähltes Bezugsmodell für das ERP-System

Über 60% der Betriebe haben ein Lizenzierungsmodell, bei dem verschiedene Anwender die Systeme zeitversetzt nutzen können. Der Rest bevorzugt die namentliche Lizenzierung. Alternative Modelle gibt es praktisch nicht.

Unterschiedliche Verfahrensweisen nach Betriebsgrößen oder Branchen sind bei diesem Thema nicht auszumachen.

21 Nutzung von Prozessmodellierung

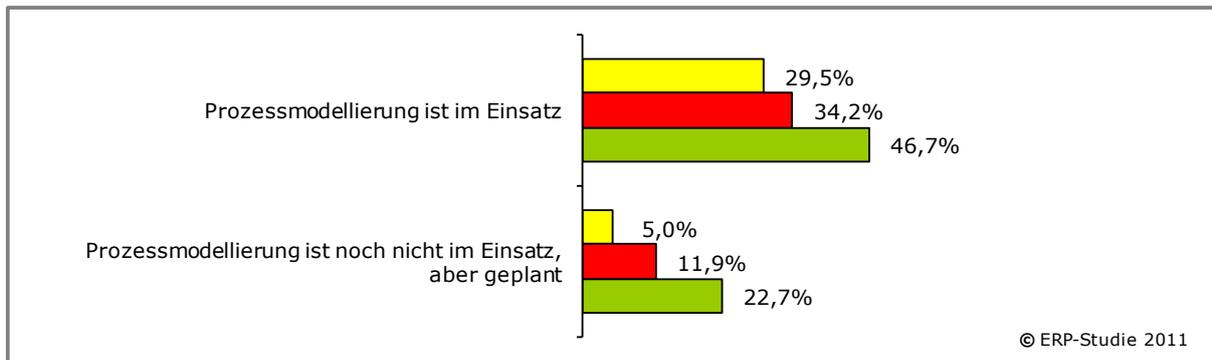


Abbildung 167: Einsatz und Planung von Prozessmodellierung nach Betriebsgrößen

Prozessmodellierung ist ein stark betriebsgrößenabhängiges Thema und bleibt es auch, wenn man die entsprechende Planung betrachtet.

22 Nutzung länderspezifischer Versionen

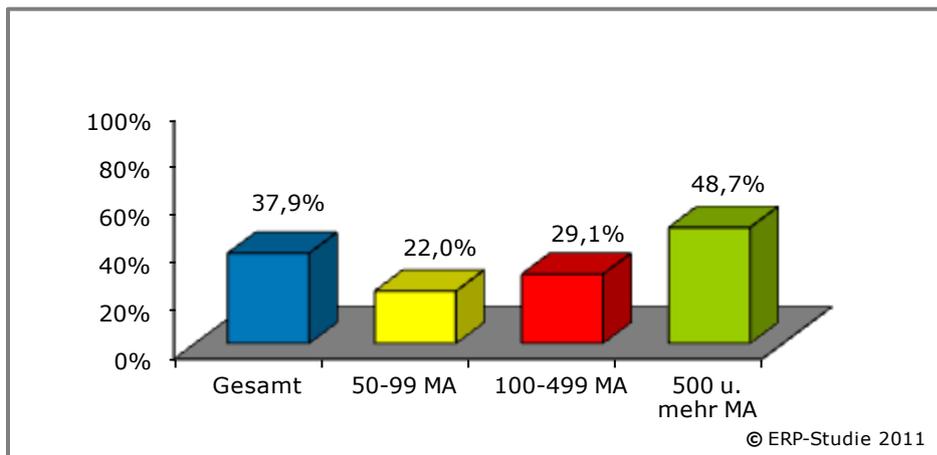


Abbildung 168: Nutzung des ERP-Systems mit weiteren länderspezifischen Versionen nach Betriebsgrößen

Die Frage nach der Nutzung länderspezifischer Versionen wird analog zur Studie 2009 beantwortet. Sowohl insgesamt, als auch im Betriebsgrößenvergleich. Bei der Branchenbetrachtung fallen wieder Prozessindustrie und Fahrzeugbau durch einen hohen Internationalisierungsgrad auf. Leichte Steigerungen gibt es bei Elektrotechnik/Elektronik und in der Metallindustrie.

Die Abfrage einzelner Länder wurde diesmal ersetzt durch eine Regionen-Betrachtung.

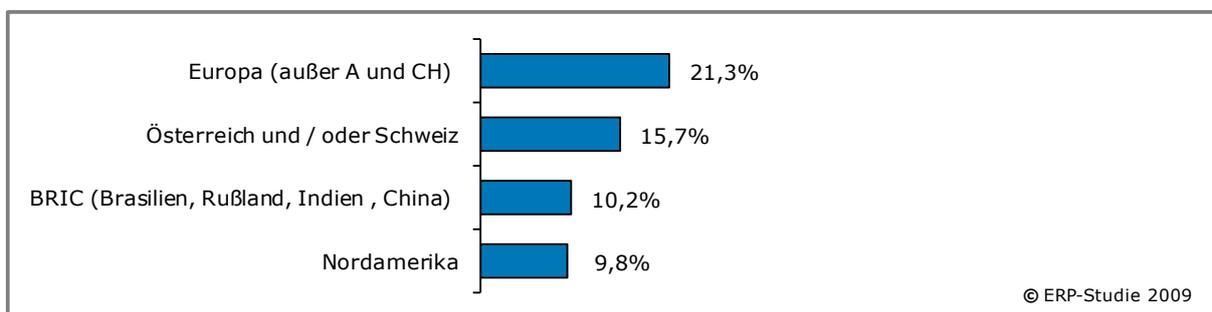


Abbildung 169: Internationale Nutzung des ERP-Systems nach Regionen

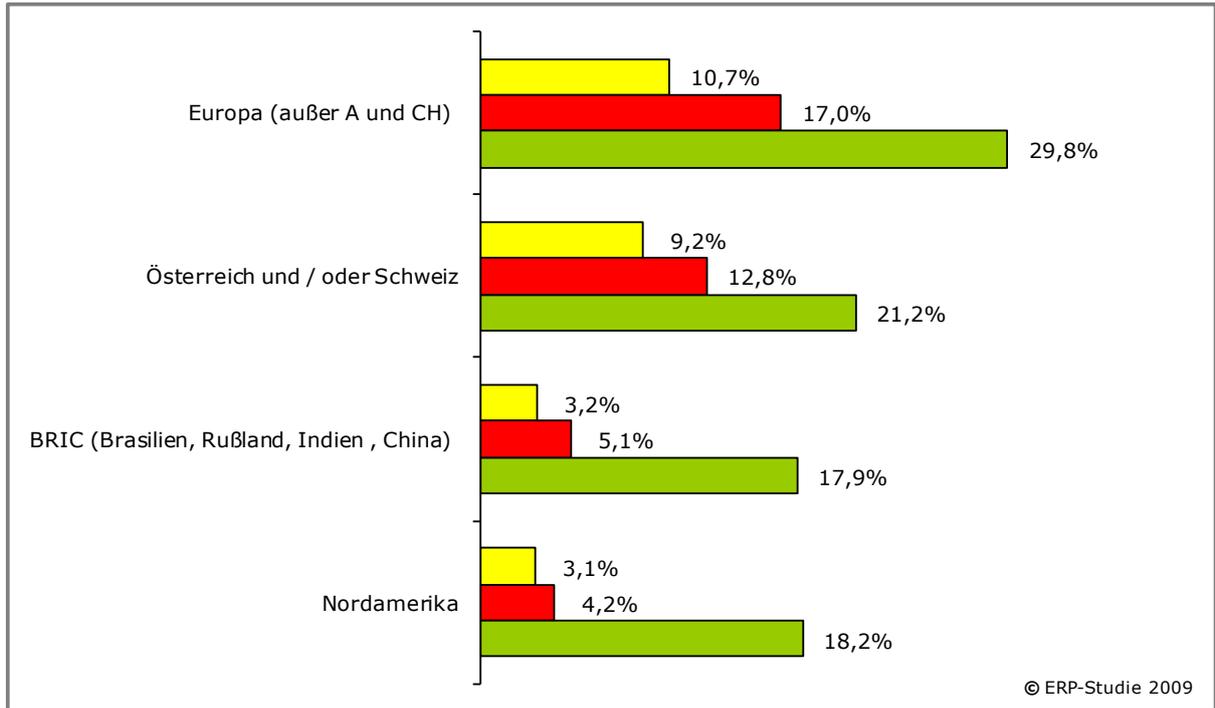


Abbildung 170: Internationale Nutzung des ERP-Systems nach Regionen

Unter dem Länder(gruppen)-Fokus ist zum einen klar ersichtlich, dass die Korrelation zwischen steigender Betriebsgröße und dem zunehmenden Einsatz länderspezifischer ERP-Versionen durchgängig vorhanden ist.

In Europa und bezogen auf Österreich und die Schweiz sind die Zahlenwerte in den drei Gruppen zueinander in einem ähnlichem Verhältnis.

Bei der Analyse der BRIC-Staaten und Nordamerikas fällt auf, dass die Großbetriebe fast eine 6-fache „Übersetzung“ in den Anteilen gegenüber den kleinen Betrieben aufweisen, während die Werte in Europa/A/CH nur um das 2,5 – 3fache abweichen.

23 Planung von Investitionen in ERP-Lösungen

Nach einem gewissen Investitionsstau in den Krisenmonaten seit der letzten Konradin ERP-Studie, wäre auf eine Erholung der Investitionstätigkeit zu hoffen, wenn nicht sogar auf Nachholinvestitionen. Ersteres bestätigt die neue Studie, letzteres noch nicht.

In Optimierung zu den Vorgängerstudien wurde in der aktuellen Studie nicht nur nach den Planungen für die nächsten 12 Monate gefragt, sondern es wurde der Planungshorizont auf die nächsten Jahre hin abgefragt. Ergebnis: man will viel, aber mit gewisser zeitlicher Perspektive.

Und es muss auch nicht gleich eine Neuanschaffung sein, deutlich mehr Betriebe planen den Ausbau des vorhandenen Systems.

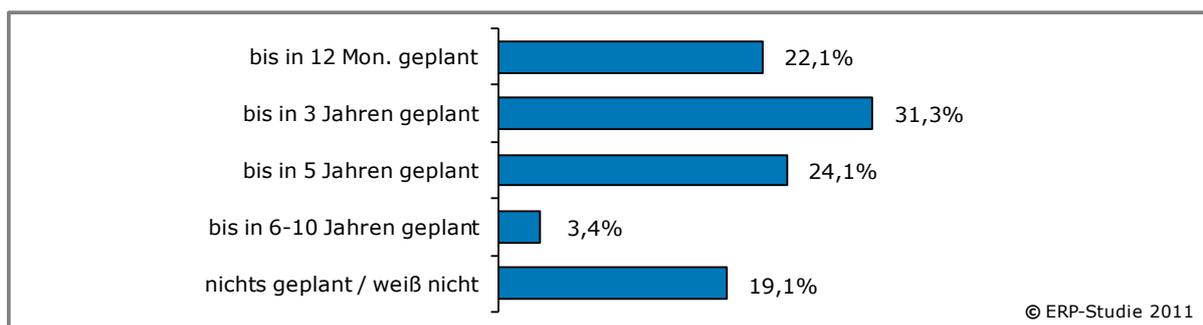


Abbildung 171 Planungshorizont: Erweiterung des vorhandenen ERP-Standardsystems

Der Anteil mit einer kurzfristigen Investitionsplanung liegt unter der der Vorgängerstudie (2009: 29,6%), allerdings kann hier der Effekt eine Rolle spielen, dass es früher keine Möglichkeit gab, einen längeren Planungshorizont zu nennen, so dass manche ihre Investitionsabsichten in die nächsten 12 Monate legten, obwohl sie wussten, dass es realistisch eher 24 Monate sein würden.

Welche Funktionalitäten diese Erweiterungen betreffen, zeigt die folgende Grafik:

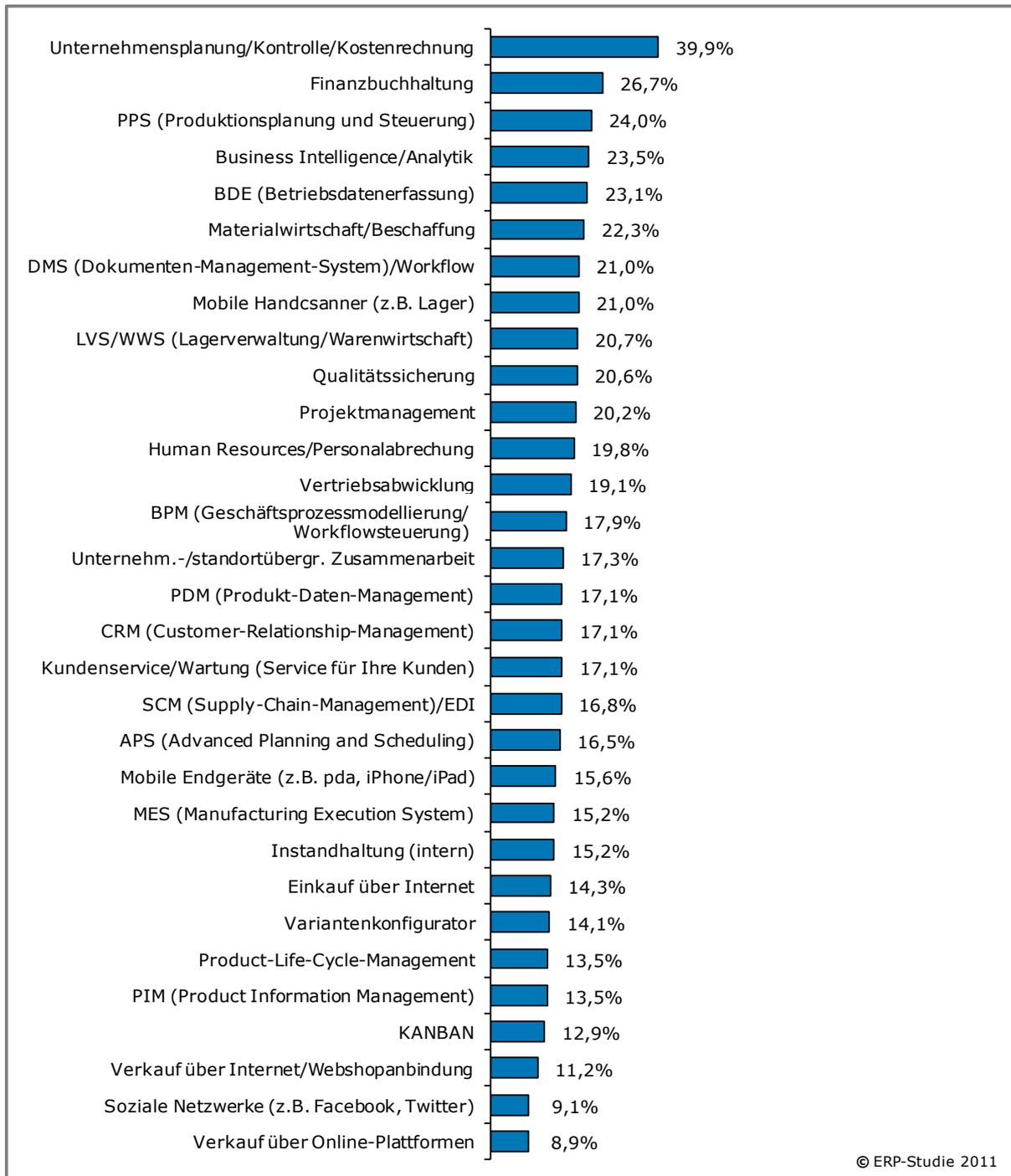


Abbildung 172: Geplante Funktionalitäten als Erweiterung des vorhandenen ERP-Standardsystems

Bis in spätestens 5 Jahren sieht die Hälfte aller Befragten konkret den Bedarf für ein neues Standardsystem, 40% haben jedoch derzeit keine Planung für eine Neuanschaffung.

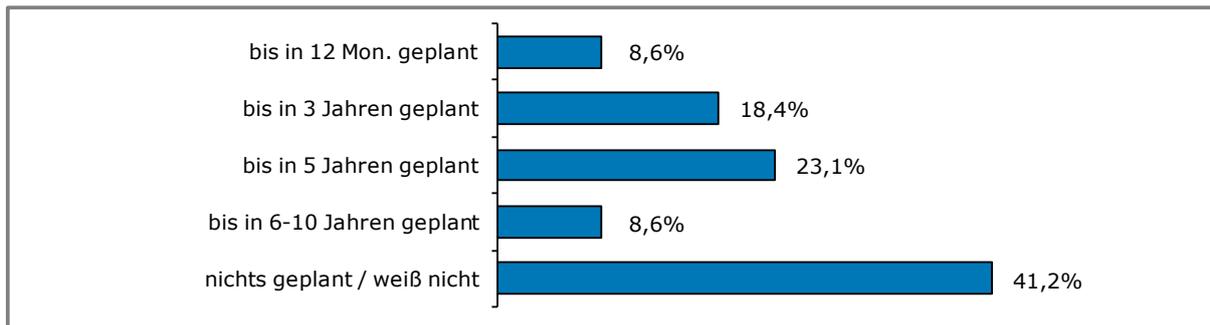


Abbildung 173 Planungshorizont: Neuanschaffung eines ERP-Standardsystems

Nach Betriebsgrößen ergibt sich für die kurzfristige Planung (12 Monate) folgendes Bild:

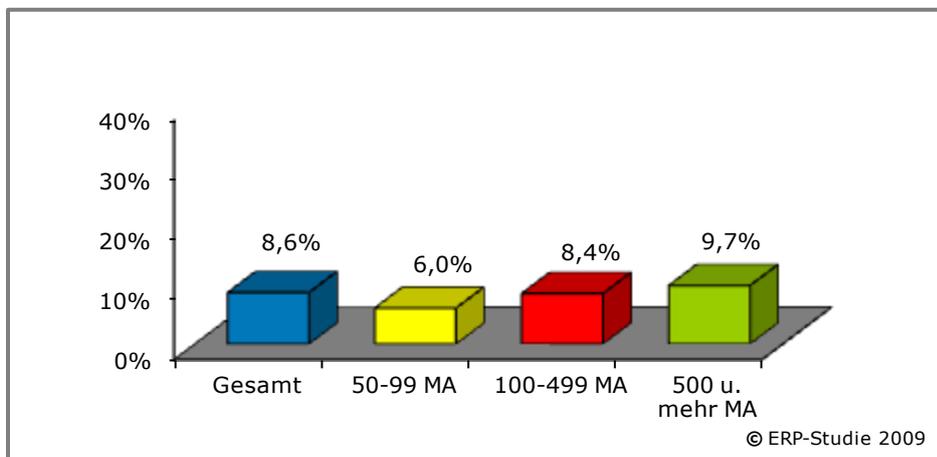


Abbildung 174 Anteil an Betrieben, die in den nächsten 12 Monaten ein neues ERP-System anschaffen wollen, nach Betriebsgrößen

Auch hier liegt das Niveau der Kurzfristanschaffungen unter dem der Vorgängerstudie. Es sei dazu ebenfalls auf den am Kapitelanfang beschriebenen möglichen Effekt verwiesen, dass Befragte hier Investitionsabsichten „nach vorne zogen“, da es nicht die Möglichkeit gab, einen späteren Zeitpunkt zu nennen.

Nach Betriebsgrößen betrachtet, haben wir diesmal die Staffel von klein nach groß.

Nach Branchen betrachtet zeigen Fahrzeugbau und Maschinenbau den größten kurzfristigen (Nachhol-)bedarf für Neuanschaffungen. Die Prozessindustrie sowie die Metallbe- und -verarbeitung melden etwas weniger Bedarf.

Dies passt zu den Angaben der Systemalter in diesen Branchen, d.h. den Anwendern ist bewusst, dass eine Neuanschaffung fällig ist.

Sie war es wohl auch schon vor 2 Jahren (siehe Vorgängerstudie), man muss hier wohl von relativer Stagnation in den letzten Monaten ausgehen.

Als in das neue System zu integrierende Funktionalitäten werden die folgenden genannt:

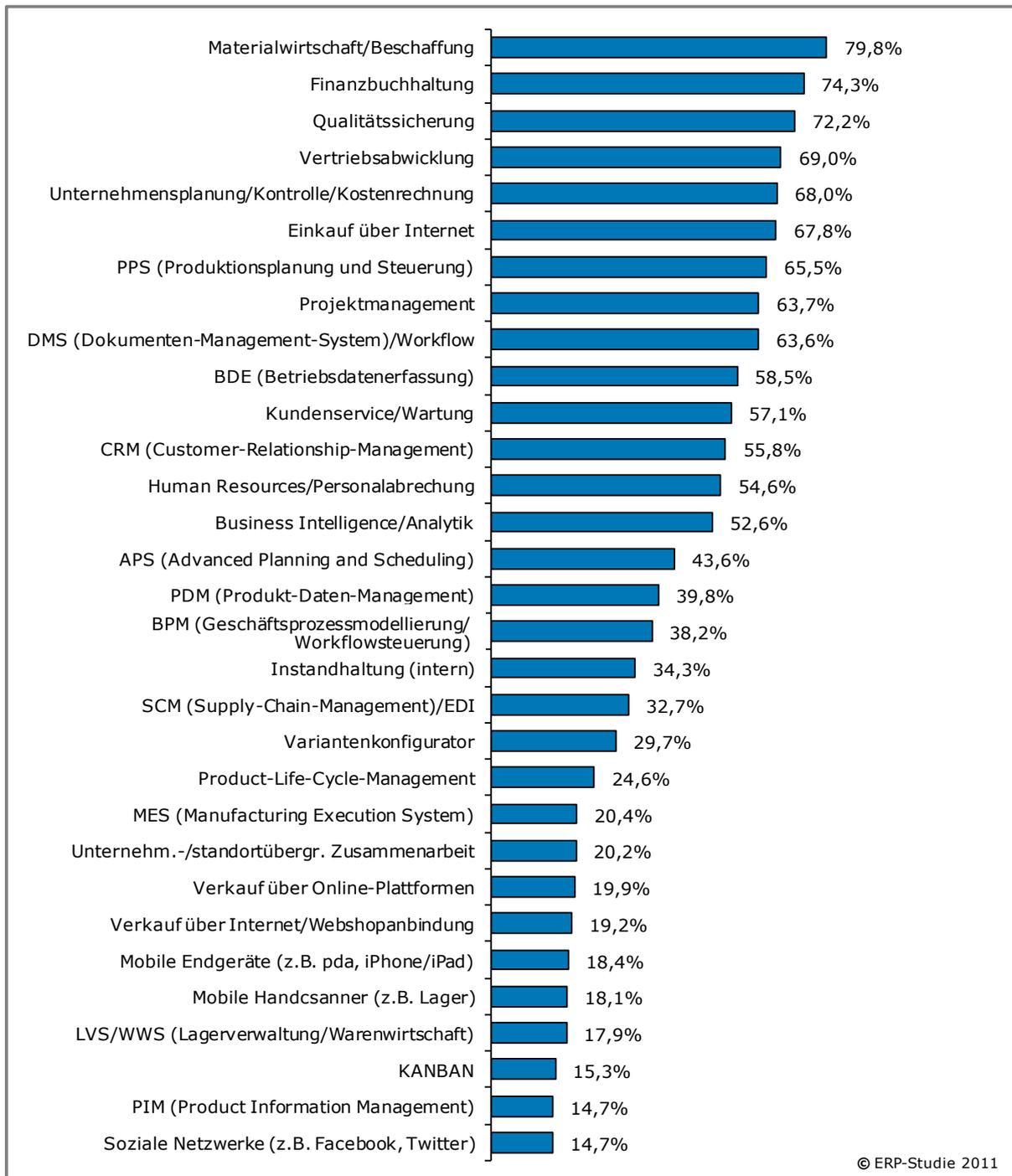


Abbildung 175: Geplante Funktionalitäten innerhalb eines neu anzuschaffenden ERP-Standardsystems

23.1 Neue Funktionalitäten – über das ERP-Standardsystem oder per Eigenentwicklung/Zusatzlösung?

Wenn es in Kapitel 4 um die vorhandenen Eigenentwicklungen geht, wird zwar deutlich, dass man die Themen zukünftig vermehrt über ERP-Standardsysteme lösen will, es gibt aber auch ein Festhalten an Eigenentwicklungen. Auch bei der Neuanschaffungs-Planung werden weitere Eigenentwicklungen genannt, man scheint darauf nicht verzichten zu können oder zu wollen.

Insgesamt sollen

- rund 2/3 der geplanten Funktionalitäten (Erweiterung oder Neuanschaffung) über ERP-Standardsysteme realisiert werden
- rund 1/3 über Eigenentwicklungen/Speziallösungen.

Dabei gibt es Themen, die man eher innerhalb des ERP-Standardsystems lösen möchte (gleichgültig ob als Erweiterung oder Systemneuanschaffung) und andere, bei denen man an Eigenentwicklungen/Speziallösungen denkt, außerdem gibt es Themen, bei denen man beides als möglich ansieht.

Die TOP-10-Funktionalitäten, die man innerhalb des Planungshorizonts im Rahmen eines ERP-Standardsystems realisieren möchte sind:

- Unternehmensplanung/Kontrolle/Kostenrechnung
- Business Intelligence/Analytik
- Finanzbuchhaltung
- PPS (Produktionsplanung und Steuerung)
- BDE (Betriebsdatenerfassung)
- Materialwirtschaft/Beschaffung
- Qualitätssicherung
- DMS (Dokumenten-Management-System) / Workflow
- Projektmanagement
- Human Resources / Personalabrechnung

Die 10 TOP-Funktionalitäten, die innerhalb des Planungshorizonts über Eigenentwicklungen bzw. Zusatzsysteme realisiert werden sollen sind:

- Projektmanagement
- BPM (Geschäftsprozessmodellierung/Workflowsteuerung)
- DMS (Dokumenten-Management-System) / Workflow
- PPS (Produktionsplanung und Steuerung)
- PDM (Produkt-Daten-Management)
- BDE (Betriebsdatenerfassung)
- LVS/WWS (Lagerverwaltung/Warenwirtschaft)
- Human Resources / Personalabrechnung
- CRM (Customer-Relationship-Management)
- Finanzbuchhaltung

24 Informationsquellen und entscheidende Einflüsse auf Systemauswahl und -anschaffung

ERP-Systeme sind in Bezug auf die im Rahmen der Anschaffung und des Betriebs benötigten Informationen ein hochkomplexes Thema. Zudem sind in der immer mehr vernetzten Welt zahlreiche innerbetriebliche Bereiche und damit auch Entscheider beteiligt.

Von der Investitionshöhe und der Dauer der Entscheidung her sind sie Investitionsgütern gleich gestellt. In der Zusammenfassung bedeutet dies:

- Starke Komplexität bei Auswahl und Definition der Anforderungen an die Systeme
- Hoher Investitions- und Budgetrahmen
- Multipersonaler und -funktionaler Entscheidungsprozess beim Anwender
- Systemimmanente Erfolgsfaktoren in Bezug auf wirtschaftliche Entwicklungen

Und auch der Markt der Informationsquellen und –Anbieter hat sich in der Vergangenheit maßgeblich verändert. Parallel zur komplexen Entwicklung der ERP-Systeme und deren Nutzung hat sich die mediale Landschaft für die Informationsaufnahme im Entscheidungsprozess gleichermaßen verändert.

Im Vergleich zu 2009 haben wir die abgefragten Kategorien ergänzt und spezifiziert, so dass bei einigen kein direkter Vergleich mit dem Vorjahr möglich ist.

Zu beachten ist, dass die Befragten größtenteils IT-Verantwortliche sind, die Entscheidergruppe der Geschäftsführer setzt möglicherweise andere Schwerpunkte.

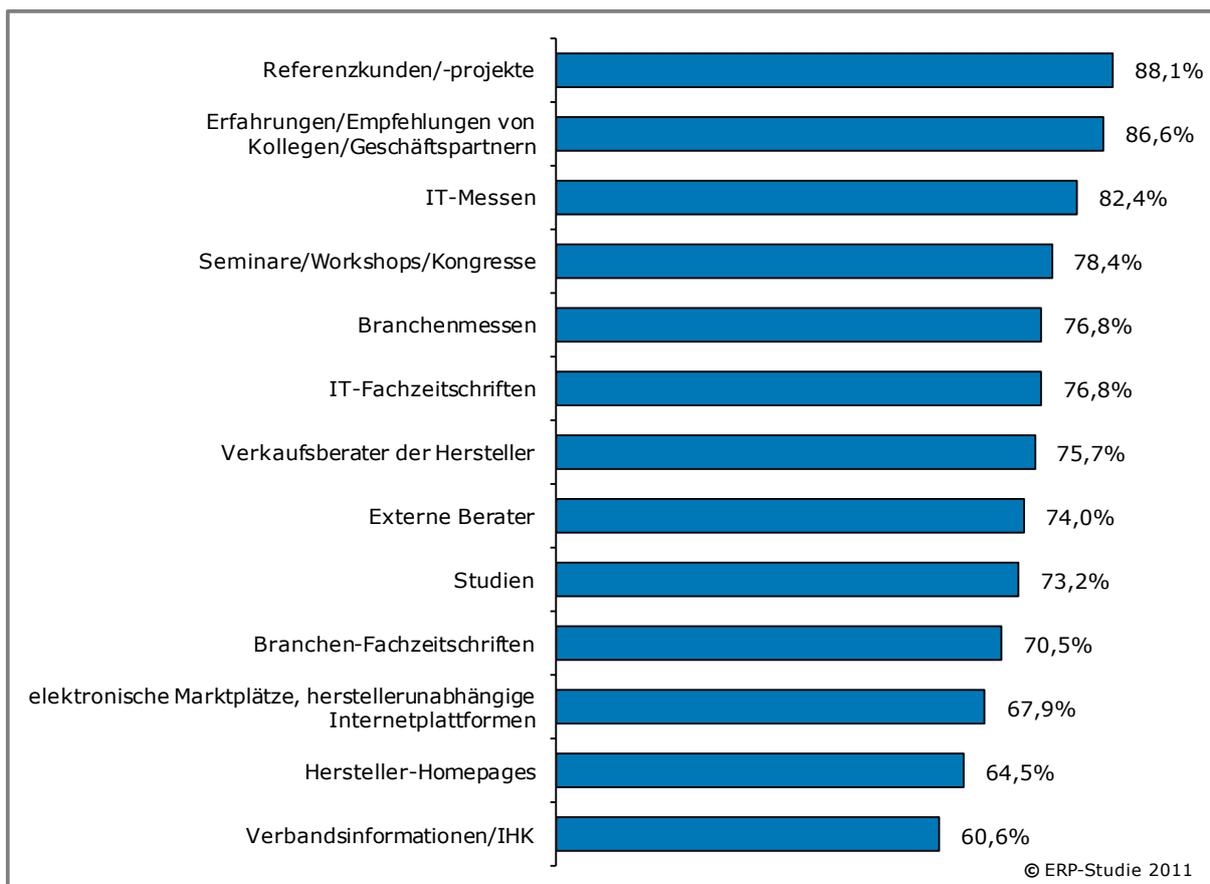


Abbildung 176: Informationsquellen nach Wichtigkeit (sehr wichtig/wichtig)

An der Spitze liegen mit 88,1 und 86,6% die beiden neu aufgenommenen Info-Bereiche Referenzkunden/-projekte sowie Erfahrungen/Empfehlungen von Kollegen/Geschäftspartnern. Gefolgt von den IT-Messen, die mit 82,4% gegenüber 2009 7,5%-Punkte zulegen konnten.

Auch die Seminare/Workshops/Kongresse haben leicht gewonnen und liegen nun bei 78,4%. In der Folge rangieren die Branchenmessen, mit gleichermaßen dezentem Zuwachs. Auf gleichem Niveau, aber mit deutlichem Gewinn (+8%-Punkte) in der Nutzung folgen die IT-Fachzeitschriften mit ebenfalls 76,8%.

Was die beiden Beraterkategorien angeht, wird deutlich, dass externe Consultants parallel zu den herstellereigenen Mitarbeitern etwa gleich bedeutend eingeschätzt werden. Dies unterstreicht die Neutralitätsfunktion der externen Dienstleister einerseits, zeigt jedoch auch, dass die Hersteller mit der eigenen Beratungskompetenz gleichfalls punkten (können).

Die Kategorie Studien gewinnt 2%-Punkte und ist generell nicht aus dem Informationsquellen-Portfolio im ERP-Markt wegzudenken. 73,2% nutzen gezielt diesen Weg.

Auf den folgenden Plätzen folgen eher allgemein informierende Quellen, wie Branchenfachzeitschriften, die elektronischen Marktplätze als unabhängige Plattformen, und schließlich die Verbandsinformationen/IHK. Diese liegen mit ihren Nutzungswerten zwischen 60 und 70%.

Interessant ist der Unterschied zwischen der Wichtigkeit von Verkaufsberater und Homepage der Hersteller, hier zeigt sich die Bedeutung des persönlichen Kontakts, bzw. der individuellen Beratung bei diesen erklärungsbedürftigen Produkten.

Der Markt von Information und Kommunikation stellt sich ebenso komplex wie das Thema ERP selbst dar. Die insgesamt gestiegenen Durchschnittswerte für die Nutzung der einzelnen abgefragten Kategorien belegen, dass die Anforderungen an die Marketing- und Verkaufspolitik der ERP-Anbieter, aber auch der Mediendienstleister, im Sinne der Abgrenzung und Vermarktung im Wettbewerb gestiegen sind.

25 Anlage: Hersteller und Systeme im Überblick

Zur inhaltlichen Anreicherung der Ergebnisdaten enthält diese Anlage ein Profil der näher untersuchten Hersteller und Systeme. Sie erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit und wurde unabhängig von den aktuellen Studienergebnissen auf Basis von Anbieterangaben (Stand: 2011) und ergänzenden Recherchen erstellt.

In alphabetischer Reihenfolge sind enthalten:

- ABAS / abas-Business Software
- Comarch / Semiramis
- Microsoft / Microsoft AX und NAV
- Ordat / FOSS
- oxaion / oxaion
- proALPHA / proALPHA
- PSIPENTA / PSIpenta
- Sage bürer / Sage ERP-Lösung

ABAS Software AG / abas-Business-Software

Die Kernkompetenz der ABAS Software AG ist die Entwicklung flexibler ERP- und eBusiness-Software für mittelständische Unternehmen mit 10 bis über 1.000 Mitarbeitern. Mehr als 2.300 Kunden entschieden sich für ABAS als IT-Spezialist und für die integrierte abas-Business-Software. Aus dem 1980 gegründeten, studentisch geprägten Unternehmen ABAS ist eine Unternehmensgruppe geworden. Bei der ABAS Software AG in Karlsruhe sind 120 Mitarbeiter beschäftigt, im Verbund der rund 50 abas-Partner weltweit sind ca. 600 Mitarbeiter tätig. Die abas-Software-Partner betreuen die Kunden vor Ort und bieten Service von der Implementierung über die Hardware- und Netzwerkbetreuung bis hin zu Customizing und Hotline und sorgen für kurze Reaktionszeiten und hohe Servicequalität. ABAS ist international durch Partner in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Ungarn, Rumänien, Bulgarien, Türkei, der Tschechischen Republik, Slowakische Republik, Polen, Ukraine, den Niederlanden, Frankreich, Italien, Spanien, Iran, Indonesien, Indien, Sri Lanka, Malaysia, Singapur, Vietnam, Thailand, China, Hongkong, Australien, Mexiko, Chile, Kanada und in den USA vertreten. Das Partnernetzwerk wird stetig erweitert.

Produktprofil der abas-Business-Software

Unter der Dachmarke abas-Business-Software werden die Produkte abas-ERP für die Fertigung, abas-Handel für Handels- und Dienstleistungsunternehmen und die eBusiness-Lösung abas-eB zusammengefasst. Die Mittelstandslösung abas-Business-Software (ERP, PPS, WWS, eBusiness) ist flexibel, anpassungsfähig und zukunftssicher. Der klare Aufbau des Systems und ausgeklügelte Einführungsstrategien ermöglichen kurze Einführungszeiten und eine reibungslose Integration in die Firmenstruktur. Mit geringem Aufwand lassen sich spezifische Anforderungen integrieren. Neue Funktionen und Technologien fließen mit jedem Upgrade in den Software-Standard mit ein, abas-Anwender bleiben so stets auf dem neuesten Stand. Derzeit wird die abas-Business-Software in 28 Sprachen angeboten. Bereits seit 1995 unterstützt ABAS das Open-Source-Betriebssystem Linux serverseitig. Auch im Front-End-Bereich wird die flexible betriebswirtschaftliche Standard-Software unter Linux angeboten. Wie bei den Servern zeichnet sich Linux auch bei den Clients durch ausgezeichnete Performance und Stabilität sowie durch niedrige Kosten aus.

Das Leistungsspektrum der abas-Business-Software umfasst: Verkauf / Auftragswesen / Versand, Einkauf / Bestellwesen, Lagerwesen, Disposition, Logistik, Materialwirtschaft / WWS, Fertigung / PPS, Finanzbuchhaltung, Anlagenbuchhaltung, Kostenrechnung, Controlling, eBusiness, Portal, ...

Unternehmen:	ABAS Software AG
Straße:	Südenstr. 42
PLZ/Ort:	76135 Karlsruhe
Telefon für Anfragen:	0721 96723-0
E-Mail für Anfragen:	

Branchenerfahrung:	Anzahl Referenzprojekte:			
Maschinenbau	<input type="checkbox"/> bis 10	<input type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input checked="" type="checkbox"/> über 100
Metallbe- und -verarbeitung	<input type="checkbox"/> bis 10	<input type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input checked="" type="checkbox"/> über 100
Fahrzeugbau	<input type="checkbox"/> bis 10	<input type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input checked="" type="checkbox"/> über 100
Elektrotechnik/Elektronik	<input type="checkbox"/> bis 10	<input type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input checked="" type="checkbox"/> über 100
Prozessindustrie	<input type="checkbox"/> bis 10	<input type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input checked="" type="checkbox"/> über 100
Techn. Handel/Großhandel	<input type="checkbox"/> bis 10	<input type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input checked="" type="checkbox"/> über 100

Spezialist für:
Branchenübergreifend

Größe des Unternehmens im Bereich Kundenberatung/-betreuung

Anzahl Kundenberater/-betreuer	<input type="checkbox"/> bis 3	<input type="checkbox"/> 4-10	<input type="checkbox"/> 11-20	<input checked="" type="checkbox"/> über 20
--------------------------------	--------------------------------	-------------------------------	--------------------------------	--

Betreute Region/en

bundesweit	<input checked="" type="checkbox"/>				
oder PLZ-Gebiet	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 7	<input type="checkbox"/> 8	<input type="checkbox"/> 9

Leistungsangebot

Bedarfsanalyse	<input checked="" type="checkbox"/>
Konzeptentwicklung/Beratung	<input checked="" type="checkbox"/>
Auswahlprozess mit Systemvergleichen	<input type="checkbox"/>
ERP-System (als Hersteller)	<input checked="" type="checkbox"/>
ERP-System (als Partner von Hersteller/n)	<input checked="" type="checkbox"/>
Implementierung	<input checked="" type="checkbox"/>
Support	<input checked="" type="checkbox"/>
Weiteres:	

Größenordnungen der Kunden-Projekte bzw. der ERP-System/e

PC-Arbeitsplätze	<input checked="" type="checkbox"/> bis 20	<input checked="" type="checkbox"/> 21-50	<input checked="" type="checkbox"/> 51-100
	<input checked="" type="checkbox"/> 101-300	<input checked="" type="checkbox"/> 301-500	<input checked="" type="checkbox"/> über 500

Nutzungsgebiet	<input checked="" type="checkbox"/> national	<input checked="" type="checkbox"/> international
----------------	--	---

ERP-System/e im Portfolio

Alle / unabhängig	<input checked="" type="checkbox"/>
System ...	abas-Business-Software
System ...	

Comarch Semiramis: ERP im Internet-Zeitalter

Comarch Semiramis ist eine Software für Enterprise Resource Planning (ERP), die zur Unterstützung und Optimierung der Geschäftsprozesse mittelständischer Unternehmen im Internet-Zeitalter entwickelt wurde. Als branchenübergreifende Cross-Industry-Software bietet Comarch Semiramis integrierte Funktionalitäten für sämtliche betriebswirtschaftlichen Anwendungsbereiche – für Vertrieb, Beschaffung, Lagerlogistik, Disposition, Produktion, Kalkulation, Kundenmanagement, Rechnungswesen und Business Intelligence. Darüber hinaus bildet Comarch Semiramis ein so genanntes Software-Ecosystem, eine Plattform, auf der Comarch selbst sowie verschiedene mittelständische Software- und Systemhäuser Branchenlösungen bereitstellen. So gibt es unter anderem Lösungen für Automobilzulieferer, Textilindustrie und Variantenfertiger.

Vollständig webbasiert

Als komplett in Java entwickelte, vollständig webbasierte und serviceorientierte (SOA-fähige) ERP-Software ist Semiramis ein Repräsentant einer neuen Generation von ERP-Systemen, die auch als ERPII bezeichnet wird. Das System stellt seine Dienste ohne jede Einschränkung im Internet bereit. Mit Comarch Semiramis lassen sich unternehmensübergreifende Szenarien wie die Einbindung von Kunden oder Lieferanten („Collaboration“) einfach realisieren. Externe User wie z.B. Filialen oder Geschäftspartner können direkt auf das System zugreifen, gesichert durch verschlüsselte Kommunikation und inhaltsbezogene Berechtigungen.

On Premise und On Demand

Comarch Semiramis kann klassisch vor Ort (On Premise) installiert werden und ist auch als On-Demand- bzw. SaaS (Software as a Service)-Lösung einsetzbar. Während das Anwenderunternehmen beim klassischen Modell Softwarelizenzen erwerben, wird beim On-Demand-Modell für das Nutzungsrecht pro User eine monatliche Miete gezahlt. SaaS-fähige ERP-Lösungen sind besonders attraktiv für mittelständische Unternehmen, da keine hohen Anfangsinvestitionen für Softwarelizenzen oder für den Aufbau einer leistungsfähigen IT-Infrastruktur anfallen.

App-Center zum Download von Zusatzapplikationen

Eine neuartige Möglichkeit zur Erweiterung von Semiramis-Installationen bietet das Comarch Semiramis App-Center. Von diesem Internet-Portal lassen sich Zusatzapplikationen herunterladen und in die Kundenumgebung integrieren. So lässt sich etwa eine App zur Computer-Telefonie-Integration downloaden. Auch komplexe Applikationen wie Service&Instandhaltung und Vertragsverwaltung werden auf diese Weise zur Verfügung gestellt. Ermöglicht wird die für den ERP-Bereich neue Art der Software-Bereitstellung durch die offene Softwarearchitektur und die AddOn-Infrastruktur von Comarch Semiramis. Die Software verfügt über stabile, Release-unabhängige Schnittstellen, über die sich diese Apps problemlos an bestehende Installationen andocken lassen.

Integrierte Business-Intelligence

Comarch Semiramis verfügt über integrierte Datawarehousing-Lösungen und Business-Intelligence-Fähigkeiten. So stehen fachspezifische BI-Cockpits für die einzelnen Bereiche (Rechnungswesen, Controlling, Vertrieb, Beschaffung, Lager/Logistik, Produktion) zur Verfügung. Im neuen Software-Release ist ein neues Cockpit für den Bereich Produktion hinzu gekommen.

Breites Einsatzspektrum

Comarch Semiramis ist heute bei über 350 mittelständischen Industrie und Handelsunternehmen im Einsatz, u.a. in der Nahrungs- und Genussmittelbranche, in der Elektronik, Hightech- und Laserindustrie, bei Textilunternehmen, Möbelherstellern, Automobilzulieferern, in den Branchen Glas und Keramik, im Maschinenbau, im Großhandel und Technischen Handel sowie im Versand und Online-Handel.

Unternehmen:	Comarch Software und Beratung AG
Straße:	Messerschmittstraße 4
PLZ/Ort:	80992 München
Telefon für Anfragen:	089 14329-1304
E-Mail für Anfragen:	jan.herold@comarch.com

Branchenerfahrung:	Anzahl Referenzprojekte:			
Maschinenbau	<input type="checkbox"/> bis 10	<input checked="" type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input type="checkbox"/> über 100
Metallbe- und -verarbeitung	<input type="checkbox"/> bis 10	<input type="checkbox"/> 11-50	<input checked="" type="checkbox"/> 51-100	<input type="checkbox"/> über 100
Fahrzeugbau	<input checked="" type="checkbox"/> bis 10	<input type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input type="checkbox"/> über 100
Elektrotechnik/Elektronik	<input type="checkbox"/> bis 10	<input checked="" type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input type="checkbox"/> über 100
Prozessindustrie	<input type="checkbox"/> bis 10	<input checked="" type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input type="checkbox"/> über 100
Techn. Handel/Großhandel	<input type="checkbox"/> bis 10	<input type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input checked="" type="checkbox"/> über 100

Spezialist für:**Größe des Unternehmens im Bereich Kundenberatung/-betreuung**

Anzahl Kundenberater/-betreuer	<input type="checkbox"/> bis 3	<input type="checkbox"/> 4-10	<input type="checkbox"/> 11-20	<input checked="" type="checkbox"/> über 20
--------------------------------	--------------------------------	-------------------------------	--------------------------------	--

Betreute Region/en

bundesweit	<input checked="" type="checkbox"/>				
oder PLZ-Gebiet	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 7	<input type="checkbox"/> 8	<input type="checkbox"/> 9

Leistungsangebot

Bedarfsanalyse	<input checked="" type="checkbox"/>
Konzeptentwicklung/Beratung	<input checked="" type="checkbox"/>
Auswahlprozess mit Systemvergleichen	<input type="checkbox"/>
ERP-System (als Hersteller)	<input checked="" type="checkbox"/>
ERP-System (als Partner von Hersteller/n)	<input type="checkbox"/>
Implementierung	<input checked="" type="checkbox"/>
Support	<input checked="" type="checkbox"/>
Weiteres: Prozessoptimierung	

Größenordnungen der Kunden-Projekte bzw. der ERP-System/e

PC-Arbeitsplätze	<input type="checkbox"/> bis 20	<input checked="" type="checkbox"/> 21-50	<input checked="" type="checkbox"/> 51-100	<input checked="" type="checkbox"/> 101-300	<input checked="" type="checkbox"/> 301-500	<input checked="" type="checkbox"/> über 500
Nutzungsgebiet	<input type="checkbox"/> national	<input checked="" type="checkbox"/> international				

ERP-System/e im Portfolio

Alle / unabhängig	<input type="checkbox"/>
System ...	Comarch Semiramis, (Plattform unabhängig)
System ...	

Microsoft / Dynamics AX

Microsoft Dynamics AX ist eine skalierbare Unternehmenssoftware für den international ausgerichteten gehobenen Mittelstand sowie für Großunternehmen und Konzernniederlassungen in aller Welt mit mehreren tausend Anwendern.

Die betriebswirtschaftliche Software vereint umfassende Funktionalitäten für die Unternehmensplanung, ist vollständig integriert und mehrwährungs- beziehungsweise mehrsprachenfähig. Individuelle Bedürfnisse werden mittels Entwicklungswerkzeugen und der objektorientierten Architektur im System realisiert.

Microsoft Dynamics AX deckt eine Bandbreite von ERP-Funktionalitäten, aber auch verstärkt Analyse-, Planungs- und Reportingaufgaben innerhalb einer betrieblichen Organisation ab. Die Anwendung basiert auf dem Grundprinzip, dass sich eine ERP-Software nur dann effizient einsetzen lässt, wenn sie sich an der täglichen Arbeitsweise des Nutzers orientiert. Sie stellt hierzu rollenbasierte Werkzeuge sowie eine bekannte Arbeitsoberfläche der Microsoft Office-Programmen bereit und bietet die Möglichkeit, ERP-Funktionalität über Portale oder auf mobilen Endgeräten verfügbar zu machen. Microsoft Dynamics AX 2009 hat es sich zum Ziel gesetzt, die wachsende organisatorische Komplexität von Unternehmen mit mehreren Standorten, Landesgesellschaften, fiskalischen Anforderungen und Sprachen zu vereinfachen und in einem zentralen System abzubilden.

Branchenlösungen auf Basis von Microsoft Dynamics AX bieten eine Grundlage für die Anforderungen eines Kunden aus der Industrie. Standardisierte Branchenlösungen für die diskrete Fertigung, die Prozessindustrie, für den Handel, den Field Service und Dienstleistungsbereich sowie die Textilindustrie können jetzt direkt auch über Microsoft bezogen werden. Diese so genannten „Microsoft Dynamics AX Industry Solutions“ werden über Partner firmenindividuell erweitert und implementiert.

Die Ursprünge von Microsoft Dynamics AX stammen aus dem Produktportfolio des dänischen Softwarehauses Damgaard. Bereits in den 80er Jahren wies die Software Stärken in ihrer internationalen Ausrichtung und im Produktionsumfeld (Manufacturing) auf. Heute bietet Microsoft Dynamics AX mittelständischen Firmen mit internationaler Ausrichtung und Großunternehmen eine Reihe von Werkzeugen für die standortübergreifende Nutzung von Geschäftsdaten und Prozessen. Diese erleichtern Kunden die Steuerung niederlassungsübergreifender Abläufe im Umfeld der Lieferkette, sowie des betrieblichen Rechnungswesens und verbessern zugleich eine fundierte Entscheidungsfindung auf allen Ebenen eines Unternehmens. So gestattet es die Software beispielsweise, ausgewählte Stamm- und Bewegungsdaten für eine Niederlassung innerhalb eines Unternehmens zu verwalten und Prozesse niederlassungsbezogen zu steuern.

Microsoft / Dynamics NAV

Microsoft Dynamics NAV ist eine kaufmännische Softwarelösung, die sich an kleine und mittelständische Unternehmen richtet. Mit mehr als 60.000 Installationen weltweit gehört Dynamics NAV zu den weit verbreiteten Unternehmenslösungen im Mittelstand.

Die Version Dynamics NAV ist seit November 2008 auf dem deutschen Markt verfügbar. Sie bietet eine vollständige Integration in das 2007 Microsoft Office System mit einer Benutzeroberfläche, die an Microsoft Office Outlook angelehnt ist. Die Software hat somit das Potenzial, von Anfang an einfach und intuitiv bedient zu werden. Hiermit unterstützt Microsoft besonders kleine und mittelständische Firmen: Mitarbeiter nutzen das System ohne langwierige und kostenintensive Schulungen.

Microsoft Dynamics NAV löst die herkömmliche Arbeitsweise eines Anwenders durch einen neuen Aufbau ab. 21 so genannte „Rollenzentren“ versorgen den Mitarbeiter mit Daten, Werkzeugen und aufgabenrelevanten Funktionen, auf die er über eine einzige Oberfläche Zugriff hat. Diese 21 Zentren entsprechen den wichtigsten Jobfunktionen innerhalb eines klassischen mittelständischen Betriebs und helfen dem Mitarbeiter die zentralen Anforderungen an seine Funktion in der Firma zu meistern. Ein Rollenzentrum priorisiert dabei seine tägliche Aufgaben an Hand seiner Funktion im Betrieb. Es dient zudem dazu, neue Ansichten, beispielsweise branchenspezifische oder benutzerdefinierte Arbeitsoberflächen, zu erstellen.

Microsoft Dynamics NAV basiert auf Software aus Dänemark. Die ehemalige Navision Software a/s entwickelte dort in den 80er Jahren die kaufmännische Unternehmensanwendung „Navision Financials“ als Vorläufer der heutigen Produktlinie Dynamics NAV. Das Vertriebsmodell der Software basierte schon damals auf einer engen Kooperation mit Vertriebs-, Implementierungs- und Servicepartnern. Dies sind mittelständische Systemhäuser mit langjähriger Erfahrung in verschiedenen Branchen. Mit ihrem speziellen Know-how realisieren sie die individuellen Geschäftsabläufe des Mittelstands auf Basis der Lösungen des Geschäftsbereichs „Microsoft Business Solutions“. Bislang wurden über 350 Branchen- und Speziallösungen qualifiziert. Heute arbeitet Microsoft bundesweit mit 550 weltweit mit über 10.000 auf Dynamics spezialisierten Partnern zusammen.

Ordat / FOSS

FOSS ist ein branchenübergreifendes, vollständig integriertes ERP-System mit umfassender Funktionalität. Die Standardsoftware bietet eine durchgängige Transparenz aller Prozesse – mit Einbindung sämtlicher wichtigen betriebswirtschaftlichen Funktionen wie zum Beispiel Lager, Finanzbuchhaltung oder Kostenrechnung, ebenso wie CRM, BI (Business Intelligence) oder E-Business.

FOSS hat den Anspruch, insbesondere für Unternehmen, die schnell, kostengünstig und ohne großen Entwicklungsaufwand ein leistungsfähiges und flexibles ERP-System benötigen, eine hohe Eignung aufzuweisen. Als Kernleistungen werden die effiziente Planung von Produktion und Vertrieb sowie die Optimierung der Geschäftsprozesse gesehen.

Das ERP-System von ORDAT ist europaweit bei über 270 Unternehmen aus Maschinen- und Fahrzeugbau, Prozessindustrie, kunststoffverarbeitender Industrie, Medizintechnik und Elektronikindustrie im Einsatz.

FOSS eignet sich für Firmen von 5 bis zu mehreren Hundert Nutzern, ist frei skalierbar und wächst mit den Anforderungen. Auch Mehrserverumgebungen mit verteilten Applikations- und Datenbankservern bis hin zu Multinode-Clustern werden unterstützt. Die Software arbeitet unabhängig von Hardware, Betriebssystem und Datenbank, ist offen gegenüber marktüblichen relationalen oder objektrelationalen Datenbank-managementsystemen und für die Einbindung von Internetdiensten geeignet.

Alle neu entwickelten, kundenspezifischen Funktionalitäten werden in den FOSS-Standard integriert und stehen so allen Anwendern zur Verfügung. Dabei werden Systeme und Projekte von ORDAT-Spezialisten betreut und nicht etwa durch Partner. FOSS-Nutzer profitieren so vom spezifischen Branchen- und Prozess-Know-how der ORDAT-Entwickler und Berater. Dieser Faktor kann vor allem dort einen Vertrauensvorschuss bewirken, wo es um die strikte Einhaltung von Terminen und Budgets und um einen effizienten Support geht.

Kunden, die ein ERP-System mit flexibler und offener Systemarchitektur benötigen, stellt ORDAT darüber hinaus sein Know-how als "Gold Certified Partner" für Microsoft Dynamics AX und der Dynamics CRM Lösung zur Verfügung. Das Ziel ist die maßgeschneiderte Implementierung des ERP-Systems von Microsoft.

oxaion

Die oxaion ag aus Ettlingen bei Karlsruhe zählt zu den führenden deutschen Anbietern betriebswirtschaftlicher Komplettsoftware für den Mittelstand. In den Programmen der oxaion ag stecken mehr als 30 Jahre Branchen- und Entwicklungserfahrung.

Mit ihrer Software richten sich die Ettlinger an mittelständische Unternehmen in Industrie und Großhandel. Dazu gehören der Maschinen- und Anlagenbau, Metallverarbeiter und Variantenfertiger, Werkzeughersteller und Projektierer, die Elektro- und Elektronikbranche, Unternehmen aus der Umwelttechnik, Dienstleister und der serviceorientierte Großhandel.

Die oxaion ag ist ein Unternehmen der command Gruppe mit Sitz in Ettlingen und beschäftigt inklusive der Standorte Düsseldorf, Hamburg, Wien und Wels derzeit 120 Mitarbeiter. Mehr als 350 Kunden und damit rund 15.000 Anwender arbeiten mit der Unternehmenssoftware der oxaion ag.

Die ERP-Komplettlösungen oxaion business solution und oxaion open decken alle klassischen ERP-Funktionalitäten ab. Das sind Finanzbuchhaltung und Rechnungswesen, Materialwirtschaft sowie Produktionsplanung und -steuerung (PPS). Hinzu kommen Projektmanagement, Servicemanagement, Business Process Management, Business Intelligence und mobile Lösungen. Die Software ist international ausgerichtet und liegt in 14 Sprachversionen vor.

Als Innovation mit bewährten Lösungsansätzen präsentiert sich die ERP-Komplettlösung oxaion business solution. Die Software bildet sämtliche Geschäftsprozesse eines mittelständischen Unternehmens integriert und durchgängig ab. Die ERP-Lösung ist erste Wahl für alle, die auf dem IBM Power Systems Server (vormals System i /AS400) zu Hause sind. Hier entfaltet die oxaion business solution eine hohe Performance

Die ERP-Lösung oxaion open ist komplett unabhängig von Serverplattform und Datenbank. Die Software ist 100 Prozent Java-basiert, besticht durch ein modernes Design und erfüllt höchste ergonomische Anforderungen. Ausgestattet ist oxaion open bereits im Standard mit einem kompletten BPM (Business Process Management). So lassen sich Geschäftsprozesse grafisch unterstützt modellieren und direkt in die ERP überführen.

Unternehmen:	oxaion AG
Straße:	Eisenstockstraße 16
PLZ/Ort:	76275 Ettlingen
Telefon für Anfragen:	07243 5906777
E-Mail für Anfragen:	info@oxaion.de

Branchenerfahrung:	Anzahl Referenzprojekte:			
Maschinenbau	<input type="checkbox"/> bis 10	<input checked="" type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input type="checkbox"/> über 100
Metallbe- und -verarbeitung	<input type="checkbox"/> bis 10	<input checked="" type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input type="checkbox"/> über 100
Fahrzeugbau	<input type="checkbox"/> bis 10	<input type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input type="checkbox"/> über 100
Elektrotechnik/Elektronik	<input type="checkbox"/> bis 10	<input checked="" type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input type="checkbox"/> über 100
Prozessindustrie	<input type="checkbox"/> bis 10	<input type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input type="checkbox"/> über 100
Techn. Handel/Großhandel	<input type="checkbox"/> bis 10	<input checked="" type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input type="checkbox"/> über 100

Spezialist für:**Größe des Unternehmens im Bereich Kundenberatung/-betreuung**

Anzahl Kundenberater/-betreuer	<input type="checkbox"/> bis 3	<input type="checkbox"/> 4-10	<input type="checkbox"/> 11-20	<input checked="" type="checkbox"/> über 20
--------------------------------	--------------------------------	-------------------------------	--------------------------------	---

Betreute Region/en

bundesweit	<input checked="" type="checkbox"/>				
oder PLZ-Gebiet	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 7	<input type="checkbox"/> 8	<input type="checkbox"/> 9

Leistungsangebot

Bedarfsanalyse	<input checked="" type="checkbox"/>
Konzeptentwicklung/Beratung	<input checked="" type="checkbox"/>
Auswahlprozess mit Systemvergleichen	<input type="checkbox"/>
ERP-System (als Hersteller)	<input checked="" type="checkbox"/>
ERP-System (als Partner von Hersteller/n)	<input type="checkbox"/>
Implementierung	<input checked="" type="checkbox"/>
Support	<input checked="" type="checkbox"/>
Weiteres:	

Größenordnungen der Kunden-Projekte bzw. der ERP-System/e

PC-Arbeitsplätze	<input type="checkbox"/> bis 20	<input checked="" type="checkbox"/> 21-50	<input checked="" type="checkbox"/> 51-100
	<input checked="" type="checkbox"/> 101-300	<input checked="" type="checkbox"/> 301-500	<input checked="" type="checkbox"/> über 500

Nutzungsgebiet	<input type="checkbox"/> national	<input type="checkbox"/> international
----------------	-----------------------------------	--

ERP-System/e im Portfolio

Alle / unabhängig	<input type="checkbox"/>
System ...	oxaion business solution
System ...	
System ...	oxaion open
System ...	
System ...	

proALPHA Gruppe

Die proALPHA Gruppe versteht sich als Business-Service-Provider. Mit einem ganzheitlichen Leistungsspektrum bietet sie nicht nur die Business-Solution, sondern gleichzeitig Business-Services. Das Unternehmen hat in der Vergangenheit sowohl bei Gewinn als auch Umsatz deutliche Zuwächse verzeichnet. Seit dem Break-Even 1995, dem dritten Jahr der Unternehmensexistenz, ist der Business-Service-Provider profitabel.

Die Weiterentwicklung der proALPHA Gruppe „aus eigener Kraft“ bleibt unveränderte Unternehmenspolitik. Das schließt nicht aus, dass, wie bereits in der Vergangenheit geschehen, durch gezielte Akquisitionen die Marktstärke von proALPHA im Wettbewerb ausgebaut werden soll.

Die proALPHA Software AG hat ihren Stammsitz in Weilerbach bei Kaiserslautern. Über die proALPHA Consulting AG, einer Einhundertprozent-Tochter der proALPHA Software AG, ist das Unternehmen mit Vertriebseinheiten in Ahrensburg, Bad Oeynhausen, Berlin, Chemnitz, Solingen, Kaiserslautern, Böblingen, Würzburg und München national vertreten. Ihre internationale Präsenz sichert sich die proALPHA Gruppe über eigene Tochtergesellschaften in Österreich, Ungarn, Frankreich, Polen und USA sowie Vertriebspartnerschaften in weiteren Ländern.

Mit der Standardsoftware proALPHA offeriert die proALPHA Software AG die Entwicklung einer integrierten, speziell auf die Bedürfnisse des Mittelstands abgestimmten Komplettlösung. Völlige Hardware- und Betriebssystemunabhängigkeit gewährleisten dem Kunden Flexibilität und Investitionsschutz mit einer Lösung, in der die typischen ERP-Funktionsbereiche „Logistik“ und „Finanz- und Rechnungswesen“ mit Modulen wie Customer Relationship Management (CRM), Advanced Planning and Scheduling (APS)/Supply Chain Management (SCM) und Business-to-Business-Komponenten abgerundet werden. Durch die Orientierung an globalen Standards auf Basis progressiver Werkzeuge und Verfahren sind die technischen Voraussetzungen zum Trend-Setting geschaffen.

Über die Entwicklung und den Vertrieb der integrierten Komplettlösung proALPHA sowie Beratungsdienstleistungen hat sich das Unternehmen zum Ziel gesetzt, die Wettbewerbsfähigkeit seiner primär mittelständischen Industrie-, Handels- und Dienstleistungskunden zu sichern.

Immer kürzer werdende Innovationszyklen und die sich dynamisch ändernden Anforderungen im E-Business-Umfeld erfordern einen kompetenten und flexiblen Partner, der seine Kunden in allen Bereichen berät und unterstützt. Diesem Ansatz folgend, verfügt proALPHA über einen praxiserfahrenen Stamm von Organisations- und IT-Beratern, die spezifische und kundenindividuelle Dienstleistungen anbieten.

Unternehmen:	proALPHA Software AG
Straße:	Auf dem Immel 8
PLZ/Ort:	67685 Weilerbach
Telefon für Anfragen:	06374 8000
E-Mail für Anfragen:	info@proALPHA.de

Branchenerfahrung:	Anzahl Referenzprojekte:			
Maschinenbau	<input type="checkbox"/> bis 10	<input type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input checked="" type="checkbox"/> über 100
Metallbe- und -verarbeitung	<input type="checkbox"/> bis 10	<input type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input checked="" type="checkbox"/> über 100
Fahrzeugbau	<input type="checkbox"/> bis 10	<input checked="" type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input type="checkbox"/> über 100
Elektrotechnik/Elektronik	<input type="checkbox"/> bis 10	<input type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input checked="" type="checkbox"/> über 100
Prozessindustrie	<input type="checkbox"/> bis 10	<input type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input type="checkbox"/> über 100
Techn. Handel/Großhandel	<input type="checkbox"/> bis 10	<input checked="" type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input type="checkbox"/> über 100

Spezialist für:**Größe des Unternehmens im Bereich Kundenberatung/-betreuung**

Anzahl Kundenberater/-betreuer	<input type="checkbox"/> bis 3	<input type="checkbox"/> 4-10	<input type="checkbox"/> 11-20	<input checked="" type="checkbox"/> über 20
--------------------------------	--------------------------------	-------------------------------	--------------------------------	---

Betreute Region/en

bundesweit	<input checked="" type="checkbox"/>				
oder PLZ-Gebiet	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 7	<input type="checkbox"/> 8	<input type="checkbox"/> 9

Leistungsangebot

Bedarfsanalyse	<input checked="" type="checkbox"/>
Konzeptentwicklung/Beratung	<input checked="" type="checkbox"/>
Auswahlprozess mit Systemvergleichen	<input type="checkbox"/>
ERP-System (als Hersteller)	<input checked="" type="checkbox"/>
ERP-System (als Partner von Hersteller/n)	<input type="checkbox"/>
Implementierung	<input checked="" type="checkbox"/>
Support	<input checked="" type="checkbox"/>
Weiteres: Schulung/Weiterbildung in proALPHA Academy	

Größenordnungen der Kunden-Projekte bzw. der ERP-System/e

PC-Arbeitsplätze	<input type="checkbox"/> bis 20	<input checked="" type="checkbox"/> 21-50	<input checked="" type="checkbox"/> 51-100
	<input type="checkbox"/> 101-300	<input checked="" type="checkbox"/> 301-500	<input checked="" type="checkbox"/> über 500

Nutzungsgebiet	<input checked="" type="checkbox"/> national	<input checked="" type="checkbox"/> international
----------------	--	---

ERP-System/e im Portfolio

Alle / unabhängig	<input type="checkbox"/>	proALPHA
System ...		

PSIPENTA / PSIpenta

PSIPENTA Software Systems GmbH
Software for Perfection in Production

PSIPENTA bietet modular aufgebaute Softwareprodukte für die effiziente Abwicklung der Wertschöpfungsprozesse in der Fertigungsplanung, -steuerung und -optimierung. Das komplette Lösungsportfolio eines Enterprise Resource Planning(ERP)-Systems sowie eines Manufacturing Execution-Systems (MES) mit einer hohen Funktionalitätsabdeckung im Standard bietet PSIPENTA aus einer Hand. Das Portfolio wird durch weitere Lösungen wie z.B. Lieferkettenmanagement (SCM), adaptive Fertigungsplanung, Reihenfolgeoptimierung oder Just-in-Sequence ergänzt. PSIPENTA adressiert insbesondere die Branchen des Maschinen- und Anlagenbaus sowie der Automobil- und Zulieferindustrie und realisiert darüber hinaus umfangreiche Sonderprojekte.

Durch die Verknüpfung von Komponenten des PSImes mit der ERP-Suite PSIpenta und Zusatzmodulen wie einem Auftragsmanagement ist ein optimiertes Zusammenspiel zwischen Fertigungsplanung und -steuerung möglich. Die Abbildung von Arbeitsplänen, Planung gegen begrenzte Kapazitäten, Reihenfolgeplanung, Instandhaltungsplanungen für Maschinen oder mobile Softwarelösungen zeichnen diese Lösung gegenüber produktionsfernen Anbietern aus. Der modulare Aufbau aller Lösungskomponenten garantiert eine unternehmensspezifische Lösung. Alle Module können zudem tief in eine bereits bestehende Softwarelandschaft integriert werden.

In Kooperation mit den in einer unabhängigen Interessengemeinschaft organisierten Kunden sowie führenden Hochschul- und Forschungseinrichtungen wie das Forschungsinstitut für Rationalisierung an der RWTH Aachen arbeitet PSIPENTA kontinuierlich an der Weiterentwicklung ihrer Softwareprodukte.

PSIPENTA ist 1997 als hundertprozentige Tochter aus der seit 1969 bestehenden PSI AG hervorgegangen. Seit Januar 2011 gehört der MES-Geschäftsbereich der Schwester PSI Production zum Unternehmen. PSIPENTA ist wichtigster Produkt- und Technologie-Lieferant im Konzernsegment Produktionsmanagement.

Unternehmen:	PSIPENTA Software Systems GmbH
Straße:	Dircksenstraße 42-44
PLZ/Ort:	10178 Berlin
Telefon für Anfragen:	030 2801-2035
E-Mail für Anfragen:	vertrieb@psipenta.de

Branchenerfahrung:	Anzahl Referenzprojekte:			
Maschinenbau	<input type="checkbox"/> bis 10	<input checked="" type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input type="checkbox"/> über 100
Metallbe- und -verarbeitung	<input type="checkbox"/> bis 10	<input type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input type="checkbox"/> über 100
Fahrzeugbau	<input type="checkbox"/> bis 10	<input checked="" type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input type="checkbox"/> über 100
Elektrotechnik/Elektronik	<input checked="" type="checkbox"/> bis 10	<input type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input type="checkbox"/> über 100
Prozessindustrie	<input type="checkbox"/> bis 10	<input type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input type="checkbox"/> über 100
Techn. Handel/Großhandel	<input type="checkbox"/> bis 10	<input type="checkbox"/> 11-50	<input type="checkbox"/> 51-100	<input type="checkbox"/> über 100

Spezialist für:
 Maschinen- und Anlagenbau, Automotive, Aerospace & Power Generation

Größe des Unternehmens im Bereich Kundenberatung/-betreuung

Anzahl Kundenberater/-betreuer	<input type="checkbox"/> bis 3	<input checked="" type="checkbox"/> 4-10	<input type="checkbox"/> 11-20	<input type="checkbox"/> über 20
--------------------------------	--------------------------------	--	--------------------------------	----------------------------------

Betreute Region/en

bundesweit	<input checked="" type="checkbox"/>				
oder PLZ-Gebiet	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
	<input type="checkbox"/> 5	<input type="checkbox"/> 6	<input type="checkbox"/> 7	<input type="checkbox"/> 8	<input type="checkbox"/> 9

Leistungsangebot

Bedarfsanalyse	<input checked="" type="checkbox"/>
Konzeptentwicklung/Beratung	<input checked="" type="checkbox"/>
Auswahlprozess mit Systemvergleichen	<input type="checkbox"/>
ERP-System (als Hersteller)	<input checked="" type="checkbox"/>
ERP-System (als Partner von Hersteller/n)	<input type="checkbox"/>
Implementierung	<input checked="" type="checkbox"/>
Support	<input checked="" type="checkbox"/>
Weiteres:	

Größenordnungen der Kunden-Projekte bzw. der ERP-System/e

PC-Arbeitsplätze	<input type="checkbox"/> bis 20	<input type="checkbox"/> 21-50	<input type="checkbox"/> 51-100
	<input type="checkbox"/> 101-300	<input type="checkbox"/> 301-500	<input checked="" type="checkbox"/> über 500

Nutzungsgebiet	<input type="checkbox"/> national	<input checked="" type="checkbox"/> international
----------------	-----------------------------------	---

ERP-System/e im Portfolio

Alle / unabhängig	<input type="checkbox"/>
System ...	

Sage bäurer GmbH

Die Sage bäurer GmbH zählt zu den führenden Anbietern von ERP-Branchenlösungen für Unternehmen des mittleren bis gehobenen Mittelstandes. Das Unternehmen ist eine hundertprozentige Tochter der Sage Software GmbH. Die Sage Software GmbH ist ein Unternehmen der britischen Sage-Gruppe. Diese ist mit rund 13.400 Mitarbeitern und 6,3 Millionen Kunden weltweit der drittgrößte Anbieter von betriebswirtschaftlicher Software und Services.

Sage bäurer kann im Bereich ERP über 1.200 Installationen vorweisen. Zu den Kunden zählen namhafte Unternehmen wie GRAVIS, A. Lange & Söhne Glashütte und AMAZONE. Mit der Branchenlösung Sage ERP b7 werden die Bedürfnisse der mittelständischen Industrie, sowie des Einzel- und Großhandels und des Kfz-Teile- und technischen Handels abgedeckt. WINCARAT 7 ist die marktführende ERP-Lösung speziell für die kunststoffverarbeitende Industrie und vereint bewährtes betriebswirtschaftliches Know-how mit der offenen Technologieplattform ".NET" von Microsoft. Die Anwendung Sage ERP X3 adressiert international tätige Firmen und bietet alle notwendigen Funktionalitäten für das professionelle Management multi-nationaler Unternehmen. Ergänzt wird das Portfolio um Produkte aus dem Bereich CRM, BI, Personalwesen, Dokumentenmanagement und um Consulting-Services, Projektmanagement und Schulungen.

Eine Jury, bestehend aus Vertretern von Wissenschaft, Fachmedien, neutralen Beratern sowie projekterfahrenen Anwendern, zeichnet mit dem „ERP-System des Jahres“ jährlich die beste Software-Lösung aus: In 2010 gewann Sage bäurer den „ERP-Innovationspreis“ und wurde als „ERP-System des Jahres in der Kategorie Serienfertigung“ mit ihrer ERP-Branchenlösung für die Industrie ausgezeichnet. Bereits in der Vergangenheit erhielt Sage bäurer vier Mal in Folge den Titel „ERP-System des Jahres“. Unter der Schirmherrschaft des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie überzeugten die ERP-Lösungen für die Industrie und den Handel aus dem Hause Sage bäurer im Jahr 2010 die Initiative Mittelstand und den Huber Verlag für Neue Medien und wurden zusätzlich mit dem Innovationspreis IT in der Kategorie „Branchensoftware“ ausgezeichnet.

26 Untersuchungsansatz und Methodenbeschreibung

Charakteristik

Die Konradin ERP-Studie untersucht die Bekanntheit und Verwendung von ERP-Lösungen in den 5 zentralen Industriebranchen Deutschlands. Sie analysiert das Profil von Herstellern und ihren Angeboten, bietet Erkenntnisse über die ERP-Nachfragesituation und beschreibt die Anwenderzufriedenheit mit ausgewählten Systemen. Die vorliegende Ausgabe ist die siebte vollständig aktualisierte und erweiterte Auflage.

Grundgesamtheit

Auf Basis der erhobenen Strukturdaten des Statistischen Bundesamtes im Wirtschaftszweig „verarbeitendes Gewerbe/Industrie“ sowie der aktuellen Betriebsstättenschätzung wurde ein definierter Absatzmarkt, bestehend aus Betrieben ab 50 Mitarbeitern innerhalb der fünf industriellen Schlüsselbranchen untersucht:

- Prozessindustrie, worunter Betrieben fallen, die mehr als 50 Prozent ihres Umsatzes mit Produkten aus den Bereichen Chemie, Pharma oder Lebensmittelindustrie erwirtschaften.
- Metallbe- und -verarbeitung, dazu gehören Gießereien, Walzwerke und Ziehereien sowie Betriebe des Stahl- und Leichtmetallbaus, des Werkzeug- und Formenbaus und der Eisen-, Blech-, Metall- und Stahlwarenbe- und -verarbeitung.
- Maschinenbau, wobei für die dazugehörigen Betriebe als marktübliche Merkmalskennziffer ein Mindestumsatzvolumen von 50% mit Maschinen, Anlagen, Antriebstechnik, Maschinenelementen, Armaturen, Pumpen, Kompressoren oder Klimatechnik als Selektionskriterium definiert ist.
- Fahrzeugbau und -zulieferindustrie, deren Betriebe ein Gütersegment aus Kraftfahrzeugen und sonstigen Straßenfahrzeugen, Schienenfahrzeugen, Schiffsbau, Luft- und Raumfahrzeugen besitzen. Die damit verbundenen Betriebe der Fahrzeugzulieferindustrie verfügen als qualitative Merkmalskennziffer ein Mindestumsatzvolumen von 50%, welches mit mechanischen oder elektrischen Elementen erwirtschaftet werden muss, die in die vorgenannten Fahrzeuge eingebaut werden.
- Elektrotechnik/Elektronik, hinter der Betriebe stehen, die mit der Herstellung von IT-Hardware, Elektrohaushaltsgeräten, Elektromotoren, Generatoren, Transformatoren, Schaltgeräten, Leuchten, Nachrichten- und Telekommunikationstechnologie, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik sowie Automatisierungstechnik befasst sind.

Sofern ein Unternehmen der Grundgesamtheit an mehr als einem Standort, also in mehreren Arbeitsstätten oder Niederlassungen verwaltend und/oder produzierend tätig ist, wurden diese Standorte einzeln als Betriebe erfasst.

Die Adressaten der Untersuchung waren Personen, die in ihrem Betrieb an Investitionsentscheidungen beteiligt sind, wenn es um die Anschaffung von Software und/oder IT-Dienstleistungen geht und somit auskunftsfähig zu den ERP-Lösungen des Betriebes sind. Dazu gehören in der Praxis von Industrieunternehmen insbesondere IT/EDV-Leiter, Technische Leiter, Betriebsleiter sowie Geschäftsführer.

Quotierung und Studiendurchführung

Zur Generierung statistisch aussagekräftiger Ergebnisse wurde ein Quotenplan konzipiert, der mit der Vorgabe versehen war, aus jeder Branche innerhalb einer Betriebsgröße 100 vollständige Interviews durchzuführen. Unter Einhaltung der Quotierung können so zu jeder der fünf Branchen Aussagen auf der Grundlage von mindestens 300 Fällen und über jede der drei Betriebsgrößen auf der Basis von mindestens 500 Fällen getroffen werden.

Branche / Betriebsgröße	50 - 99 MA	100 – 499 MA	500 u. mehr MA	Gesamt
Prozessindustrie	100	100	100	300
Metallbe- u. -verarbeitung	100	100	100	300
Maschinenbau	100	100	100	300
Fahrzeugbau	100	100	100	300
Elektrotechnik / Elektronik	100	100	100	300
Gesamt	500	500	500	1.500

Traditionell ist mit der quotierten Marktstudie eine Anwenderzufriedenheitsbefragung für ERP-Lösungen verknüpft. Für die Analyse der einzelnen Systeme wurden zusätzlich Adressen der Hersteller verwendet, die an der Gemeinschaftsstudie beteiligt sind. Das at random genutzte Adressmaterial erhöht die Validität der Aussagen über die jeweiligen ERP-Lösungen. Die Anzahl der tatsächlich zu erreichenden vollständigen Interviews, die in die Auswertung eingehen, wurde mit mindestens 50 Interviews pro System angesetzt.

Mit der Feldarbeit wurde das unabhängige Marktforschungsinstitut Foerster & Thelen/webfrager beauftragt. Die Befragung begann im Oktober 2010 und endete im Januar 2011. Sie erfolgte in einem für die berufsaktiven Bevölkerungsgruppen repräsentativ strukturiertem Online-Panel, ergänzt um telefonisch durchgeführte Interviews (CATI) im Rahmen der Anwenderzufriedenheitsbefragung. Die geforderte Fallzahlerreichung wurde in allen Marktgruppen und bei allen ausgewiesenen Systemen erreicht und teilweise übererfüllt, was sich in der angewandten Methode der Online-Befragung begründet.

Branche / Betriebsgröße	50 - 99 MA	100 – 499 MA	500 u. mehr MA	Gesamt
Prozessindustrie	107	103	109	319
Metallbe- u. -verarbeitung	112	104	102	318
Maschinenbau	111	103	106	320
Fahrzeugbau	100	98	102	300
Elektrotechnik / Elektronik	106	109	107	322
Gesamt	536	517	526	1.579

Die anschließende Auswertung nahm die Marktforschung der Konradin Mediengruppe mit dem Institut Promit/Dortmund vor. Neben der Überprüfung der Datenkonsistenz und -vollständigkeit wurde die Gewichtung der übererfüllten Quotengruppen beziehungsweise die Modifikation nach den Branchen- und Betriebsgrößenverteilungen in der definierten Grundgesamtheit vorgenommen.

27 Datenschutz / Copyright / Impressum

Die Ergebnisse der Konradin ERP-Studie 2011 sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, insbesondere die Übertragung in andere Sprachen, die Reproduktion in sämtlichen Formen, die Weiterverarbeitung/Übertragung in IT/DV-Anlagen und Software (darunter „Zählprogramme“), die Wiedergabe durch öffentlichen Vortrag, die Werbung in elektronischen und gedruckten Medien, bleiben – mit Ausnahme der in §53 und §54 UrhG genannten Sonderfälle – ausdrücklich vorbehalten.

Veröffentlichungs- und Vervielfältigungswünsche sind im Vorfeld mit der Marktforschung der Konradin Mediengruppe abzustimmen. Originalgrafiken werden auf Anfrage und unter Angabe des Verwendungszweckes sowie des Publikationsdatums gerne digital zur Verfügung gestellt.

© 2011 by Konradin Business GmbH, ein Unternehmen der Konradin Mediengruppe

Projektleitung: Andrea Stegemann

Kontakt:

Konradin Mediengruppe
Marktforschung
Ernst-Mey-Straße 8
70711 Leinfelden-Echterdingen
Phone +49 711 7594-206
Fax +49 711 7594-396
marketing@konradin.de