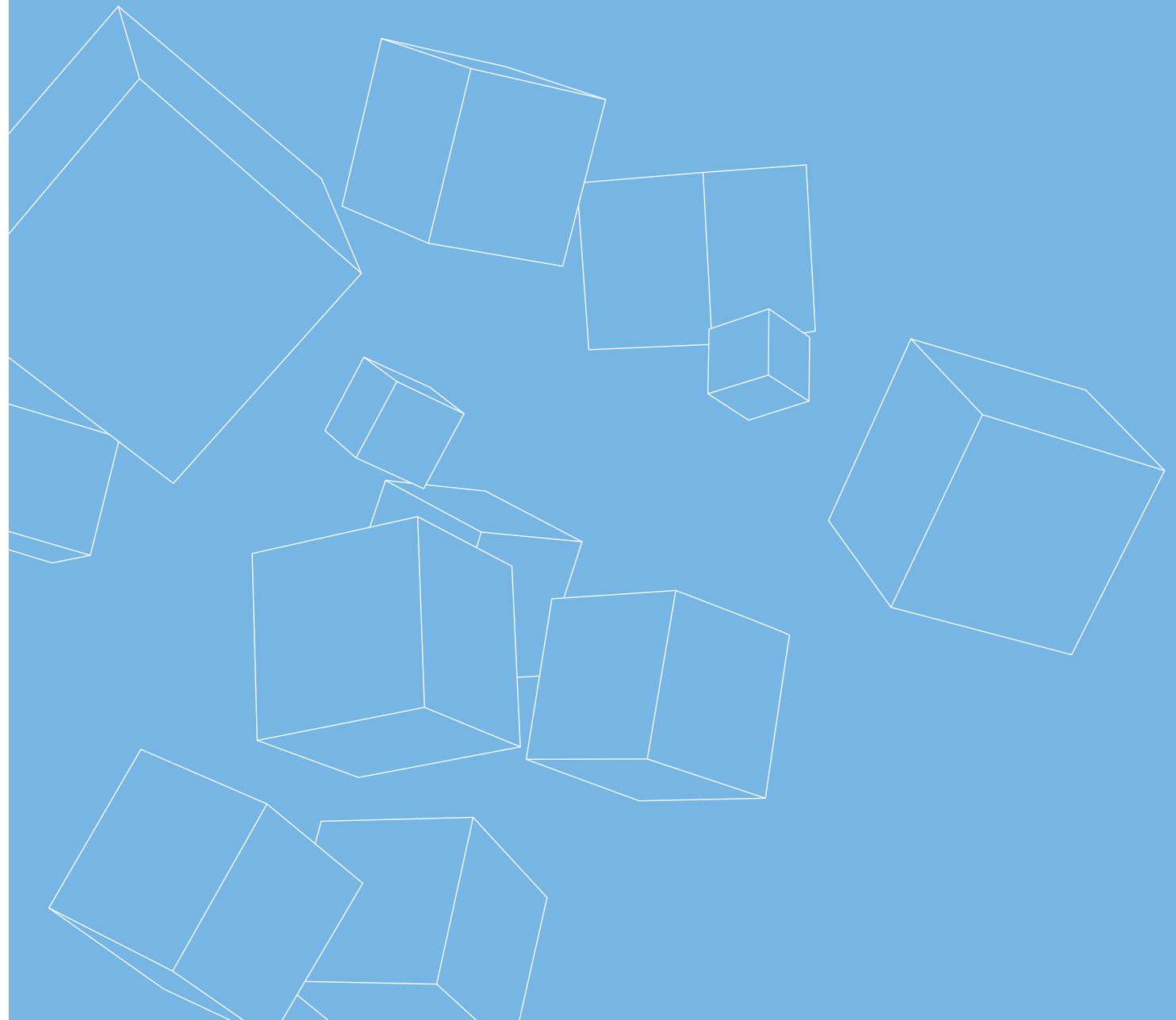


2

GEGENSTAND DER UNTERSUCHUNG



Gegenstand der Untersuchung ist die Analyse des ERP-Markts mit branchenspezifischen Lösungen für den Handel. Diese Studie dient als zusätzliche Informationsquelle im Rahmen von ERP-Auswahlprojekten. Sie ersetzt jedoch keine anwendungsspezifische Anforderungsanalyse und Optimierung vorhandener IT-Prozesse, die einer ERP-Auswahl vorangehen sollten.

Die Auftragsabwicklung und die Logistik sind bei handelsorientierten Unternehmen die wichtigsten Funktionsbereiche. Sie sind darauf ausgerichtet die kontinuierlich steigenden Kundenanforderungen mit einem möglichst hohen Servicegrad bei geringen Kosten zu erfüllen. Vor diesem Hintergrund ist die Informationstechnologie bzw. die Software, welche die Auftragsabwicklung und Logistik in der Planung, Ausführung und Überwachung entlang der gesamten Prozesskette unterstützt, ein entscheidender Wettbewerbsfaktor. Der Faktor Auftragsabwicklungsgeschwindigkeit, der die Lieferung und kaufmännische Abwicklung eines Auftrags einschließt, ist insbesondere im Distanzhandel von hoher Bedeutung. Auch im Großhandel steigt der Druck, Aufträge effizient und schnell abzuwickeln. Immer mehr Großhändler stellen ihren Fachhandelskunden Online-Plattformen zur Verfügung, die nicht nur die Bestellung auf Kundenseite standardisieren sollen, sondern die elektronische und weitestgehend standardisierte und automatisierte Auftragsabwicklung beim Großhändler unterstützen.

2.1 Vorgehensweise in ERP-Auswahlprojekten

Das Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik (IML) hat seine langjährigen Erfahrungen in Auswahlprojekten im Online-Portal ERP LOGISTICS gebündelt, um Anwender im Entscheidungsprozess zu unterstützen. Die vorliegende Studie ergänzt dieses Angebot und gibt einen Marktüberblick als wichtigen Anhaltspunkt vor Durchführung eines ERP-Auswahlprojektes. ERP-Systeme integrieren zahlreiche administrative und operative Aufgabenbereiche entlang der gesamten Wertschöpfungskette mit Hilfe einer zentralen Datenbasis. Allein auf dem deutschen Markt werden derzeit mehrere hundert verschiedene Produkte angeboten.

	DESIGN	AUSWAHL	EINFÜHRUNG
ZIEL	Strategiedefinition Prozessoptimierung Anforderungsanalyse	Funktionsvergleich Systembewertung und -auswahl	Feinkonzept Implementierung Systemabnahme
METHODE	Risikoanalyse »Best practice« Prozessemplates Prozessbibliothek	»ERP LOGISTICS« Gewichtung Systemvalidierung Angebotsvergleich	Szenarien Software-Tests Eskalationsmodell Projektmanagement
ERGEBNIS	Sollkonzept Lastenheft	ERP-System Partner Vertrag und SLA	Reviews »Go Live« Endabnahme

ABBILDUNG 2

Vorgehensweise zur Auswahl und Einführung von ERP-Systemen

● GEGENSTAND DER UNTERSUCHUNG

Das Fraunhofer IML begleitet Unternehmen von der ERP-Systemauswahl bis zur ERP-Systemeinführung. Folgende Projektphasen können im Rahmen des ERP-Projektmanagements unterstützt werden:

Methodische ERP-Auswahl

Das Fraunhofer IML unterstützt Unternehmen im Rahmen der ERP-Auswahl von der Geschäftsprozessanalyse und -optimierung über die Ausschreibung bis hin zu den Vertragsverhandlungen mit dem ausgewählten ERP-Anbieter. Folgende Projekt-Phasen können bei einer ERP-Auswahl individuell auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt werden.

Analyse und Optimierung der Betriebsabläufe

Im Rahmen von Workshops werden die betrieblichen Abläufe in Ihrem Unternehmen aufgenommen und analysiert. Für die verschiedenen Betriebsbereiche werden zielgerichtet Lösungen für bestehende Schwachstellen ermittelt. Die Ergebnisse werden in Sollprozessen dokumentiert.

Erstellung eines Lastenheftes

Aus den optimierten Prozessen werden Systemanforderungen generiert, die mit den vereinbarten Systemgrenzen abgestimmt und harmonisiert werden. Die Anforderungen werden für die anschließende Ausschreibung in einem Lastenheft dokumentiert.

Durchführung der ERP-Auswahl

Auf Basis der im Lastenheft dokumentierten Anforderungen führen wir die ERP-Auswahl mit Unterstützung unseres Online-Portals ERP LOGISTICS durch. Im Rahmen der anschließenden Ausschreibung werden die Leistungsangaben der Hersteller sowie die abgegebenen Richtpreisangebote gegenübergestellt und bewertet.

Begleitung der Vertragsverhandlungen

Unser Team begleitet Ihr Unternehmen bei den abschließenden Vertragsverhandlungen mit den ERP-Anbietern, damit ein reibungsloser Übergang von der ERP-Auswahl in die Systemeinführungsphase ermöglicht wird.

Monitoring der Implementierung

In dieser Phase wird das ERP-System vom Softwarelieferanten implementiert, inklusive Schnittstellen, Datenmigration, Customizing und Individualprogrammierung. Das Fraunhofer IML überwacht im Rahmen der Projektleitung die Einhaltung der vereinbarten Termine und die Umsetzung der im Lastenheft beschriebenen Funktionalitäten.

Monitoring der Schulungen

Das Fraunhofer IML übernimmt die Terminplanung, die Koordination und die Verifizierung der Lernziele während der Schulung der Mitarbeiter durch den Systemanbieter.

Vorabnahme des ERP-Systems

Bei der Vorabnahme des Systems wird vom Fraunhofer IML die Überprüfung hinsichtlich des Funktionalitätsumfangs, Abbildung der Prozessabläufe laut Pflichtenheft, ggf. Individualprogrammierung, Schnittstellen zu anderen DV-Systemen im Rahmen eines Testverfahrens durchgeführt.

Endabnahme des ERP-Systems

Der letzte Schritt bei der ERP-Einführung beinhaltet die Endabnahme des ERP-Systems mit einer Funktions-, Leistungs- und ggf. Verfügbarkeitsprüfung.

2.2 Durchführung der Marktstudie

Die vorliegende Marktstudie wurde unter Anwendung eines zweistufigen Verfahrens durchgeführt. Die erste Stufe beinhaltete ein Screening von potentiellen ERP-Systemen, die im Handel eingesetzt werden können. Arbeitsgrundlage dieser Analyse war die interne branchenübergreifende Fraunhofer-Datenbank, mit einer Übersicht aller potentiellen ERP-Systemanbieter in der DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz). In Summe wurden über 200 ERP-Systeme identifiziert, die gemäß den internetbasierten Anbieterinformationen prinzipiell auch im Handel eingesetzt werden können. Die vorhandenen Informationen in der Datenbank wurden um weitere Anbieterinformationen ergänzt. So wurde im Rahmen dieser Untersuchung recherchiert und geprüft, inwieweit die Anbieter Referenzprojekte im Handel durchgeführt haben oder handelsorientierte Branchenlösungen ausweisen. Auf Basis der gewonnenen Erkenntnisse wurde der ERP-Anbieterkreis von über 213 auf 134 ERP-Systeme eingegrenzt.

Die zweite Stufe der Marktanalyse beinhaltete die gezielte schriftliche Ansprache von 134 ERP-Anbietern. Die Marktstudie basierte auf einer vom Fraunhofer IML im Zeitraum von Dezember 2014 bis Januar 2015 durchgeführten Befragung von ERP-Anbietern und Vertriebspartnern. Die Befragung wurde mittels eines speziell für die Marktstudie entwickelten handelsspezifischen Online-Fragebogens durchgeführt.

3

ERGEBNISSE DER MARKTSTUDIE



3.1 Aufbau der Ergebnisdarstellung

Die Ergebnisse der Marktstudie werden im Rahmen einer Darstellung präsentiert, die sich in zwei Teile untergliedert.

Im ersten Teil, in Kapitel 3.2 »Allgemeiner Marktüberblick« werden allgemeine Aussagen über den Stand der Entwicklung bzw. die Verbreitung von handelsspezifischen Funktionalitäten getätigt.

Das Kapitel 3.3 »Funktionaler Vergleich der ERP-Systeme« gibt Aufschluss darüber, welche Funktionen bei den Anbietern stark oder weniger stark verbreitet sind. Die Auswertungen sind anbieterneutral und sollen einen ersten Eindruck über den Entwicklungsstand der Systeme geben.

Anhand der abgefragten handelsspezifischen Funktionen wird in Kapitel 3.3 aufgezeigt, welche konkreten Anbieter Standardfunktionalität für die unterschiedlichen Bereiche zur Verfügung stellen. Der Erfüllungsgrad von Funktionen auf Anbieterebene wird in dieser Studie nicht ermittelt.

Je nach Anwendungsfall ist ein ERP-System mit einem großen Funktionsumfang nicht zwingend besser als eine schlankere ERP-Lösung. Eine Wertung von Funktionsumfängen macht aus Sicht des Fraunhofer IML nur dann Sinn, wenn das Anforderungsprofil eines Handelsunternehmens klar definiert worden ist.

Der zweite Teil der Marktstudie, der in Kapitel 4 gebündelt ist, umfasst ein ausführliches Anbieterverzeichnis. Dieses Verzeichnis umfasst zunächst allgemeine Unternehmensinformationen sowie wirtschaftliche Kennzahlen (Mitarbeiterzahl, Unternehmensbestehen, Umsatz) der einzelnen ERP-Anbieter. Hier sind lediglich die Anbieter aufgeführt, die eine namentliche Darstellung ihrer Unternehmensprofile gewählt haben.

An der Befragung haben insgesamt 38 ERP-Hersteller und ERP-Vertriebspartner teilgenommen. Somit wurde eine Rücklaufquote von 28 Prozent erzielt. Teilweise haben unterschiedliche ERP-Partner gleicher ERP-Systeme partizipiert. So gibt es beispielsweise mehrere Vertriebspartner von Microsoft Dynamics oder SAP Lösungen, die jedoch jeweils eigene Branchenlösungen und Erweiterungen für den Handel anbieten.

35 der insgesamt 38 Studienteilnehmer haben eine namentliche Darstellung ihrer Funktionsprofile gewählt. 3 der insgesamt 38 Anbieter sind zwar in den allgemeinen, anbieterneutralen Auswertungen enthalten, werden jedoch funktional nicht den anderen ERP-Anbietern gegenübergestellt.

Aufgrund der zuvor genannten Stichprobe erhebt diese Marktstudie keinen Anspruch, vollständig und repräsentativ zu sein. Die Ergebnisse sind vielmehr als eine sich aufzeigende Tendenz zu interpretieren, können aber durchaus als Anhaltspunkte für eigene Entscheidungen und Planungen in Bezug auf die Auswahl eines ERP-Systems genutzt werden.

3.2 Allgemeiner Marktüberblick

Der Markt für ERP-Systeme im Handel ist aufgrund der unterschiedlichen Unternehmensgrößen und Funktionsumfängen heterogen. Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über die Teilnehmer der Studie mit ihren jeweiligen ERP-Systemen.

Name ERP-Anbieter	Name des ERP-Systems	ERP-Anbietertyp
abas Software AG	abas ERP	◇ Hersteller
ACS Data Systems AG	RADIX ERP	◇ Hersteller
ags GmbH	move)log	○ Partner
AlfaPeople GmbH	Apparel & Textile for Dynamics AX	○ Partner
All for Accounting GmbH	mercaware	◇ Hersteller
Alpha Business Solutions AG	proALPHA	○ Partner
applabs GmbH	applabs Dynamics Nav	○ Partner
AS/point	pio ERP	◇ Hersteller
ascara Software GmbH	ascara Business Solutions	◇ Hersteller
Bison Deutschland GmbH	x-trade	◇ Hersteller
Bison Schweiz AG	Bison Process	◇ Hersteller
Comarch Software und Beratung AG	Comarch ERP Enterprise	◇ Hersteller
Complex Systemhaus GmbH	Complex Commerce	◇ Hersteller
ComputerKomplett SteinhilberSchwehr GmbH	Comarch ERP Enterprise	○ Partner
ComSol AG - Commercial Solutions	csMultichannel+	○ Partner
eEvolution GmbH	eEvolution®	◇ Hersteller
e-velopment GmbH	3600-Software	◇ Hersteller
Exact Software GmbH	Exact Globe next	◇ Hersteller
FIS GmbH	FIS/wws	○ Partner
FWI Information Technology GmbH	Dynamics AX	○ Partner
godesys AG	godesys ERP	◇ Hersteller
GWS GmbH	gevis ERP NAV und gevis ERP AX	○ Partner
ImPuls AG	ImPuls fashion XL	◇ Hersteller
KCS.net Holding AG	Dynamics AX by KCS.net	○ Partner
KUMAVISION AG	LS NAV / KUMA:trade	○ Partner
MAC IT-Solutions GmbH	DiVA und DiVAX	○ Partner
MOS-TANGRAM AG	MOS-CHOICE6	◇ Hersteller
Oracle	Oracle ERP	◇ Hersteller
Parity Software GmbH	PARITY.ERP	◇ Hersteller
prisma informatik GmbH	Mail-Order-IT	○ Partner
SALT Solutions GmbH	alexa Retail System for Multichannel Commerce	◇ Hersteller
senex GmbH	solution2	◇ Hersteller
SoftENGINE GmbH	WEBWARE	◇ Hersteller
Softwareproduktiv GmbH	eEvolution	○ Partner
Vepos GmbH & Co. KG	v.Soft 2.39	◇ Hersteller

ABBILDUNG 3

Teilnehmer der Marktstudie mit namentlicher Nennung

Der Markt für ERP-Systeme für den Handel setzt sich alleine in der DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) aus mehreren hundert Unternehmen zusammen, von denen aber nicht jeder Anbieter ein selbst entwickeltes ERP-System anbietet.

Im Rahmen der Studie wurden im Wesentlichen zwei ERP-Anbietertypen, ERP-Hersteller und ERP-Vertriebspartner, differenziert. ERP-Hersteller entwickeln ihre eigenen Produkte und sind für die technologische Basis, aber auch für die funktionalen Erweiterungen verantwortlich. ERP-Vertriebspartner stellen keine eigene ERP-Software her, sondern vertreiben die ERP-Systeme von ERP-Herstellern. Sie bilden folglich das Bindeglied zwischen ERP-interessierten Kunden und Herstellern einer ERP-Software. Häufig sind die Vertriebspartner auch Implementierungspartner für Kunden und haben damit eine beratende Rolle in Einführungsprojekten. Einige ERP-Vertriebspartner entwickeln eigene Branchenlösungen bzw. erweitern ERP-Software um unternehmens- und/oder branchenspezifische Funktionen und vermarkten diese Lösungen.¹

¹ *IT in der Logistik*
2013/2014, S. 51–52

Im Folgenden werden allgemeine Aussagen über die Teilnehmer der Marktstudie sowie den Markt für ERP-Systeme im Allgemeinen getätigt.

3.2.1 ANBIETERSTRUKTUR

Insgesamt haben 38 ERP-Anbieter an der Marktstudie des Fraunhofer IML teilgenommen. 23 Anbieter sind ERP-Hersteller. 15 der Anbieter verstehen sich auf dem Markt als ERP-Vertriebspartner. Da mehrere Vertriebspartner das nahezu gleiche ERP-System (z. B. Microsoft Dynamics AX) anbieten, bietet der Teilnehmerkreis der ERP-Marktstudie in Summe 30 unterschiedliche ERP-Systeme in unterschiedlichsten Ausprägungen an.

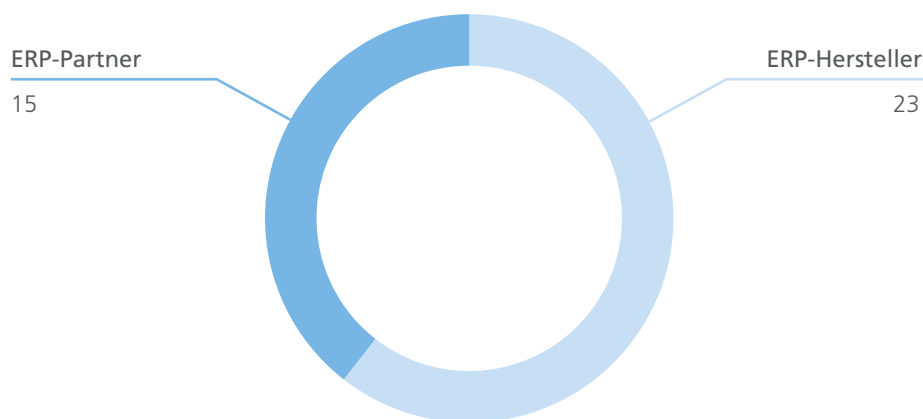


ABBILDUNG 4

Teilnehmer der ERP-Marktstudie - Aufteilung nach ERP-Hersteller und ERP-Vertriebspartner

● ERGEBNISSE DER MARKTSTUDIE

Vier der insgesamt 15 ERP-Vertriebspartner sind Unternehmen, die Microsoft Dynamics NAV anbieten. Vier weitere Vertriebspartner implementieren das aus funktionaler Sicht größere, multi-site fähige Microsoft Dynamics AX. Ein Vertriebspartner bietet beide Dynamics Produkte an. Drei Teilnehmer der Studie sind SAP Vertriebspartner.

3.2.2 UNTERNEHMENSGRÖSSE

Im ERP-Markt gibt es wenige Großunternehmen. Der Anteil an Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern liegt bei 11 Prozent. Die größte Menge (34 Prozent) der befragten ERP-Anbieter beschäftigt zwischen 101 und 500 Mitarbeiter. Nahezu 20 Prozent der Anbieter hat einen Mitarbeiterstamm in einer Range von 51 und 100 Beschäftigten. Über ein Drittel der befragten Unternehmen gaben an weniger als 50 Mitarbeiter zu beschäftigen. Der Marktüberblick beinhaltet damit sowohl Unternehmen mit einem größeren Mitarbeiterstamm von über 100 als auch kleinere Anbieter. Somit ist eine gute Streuung des Anbieterkreises in der Marktstudie gegeben.

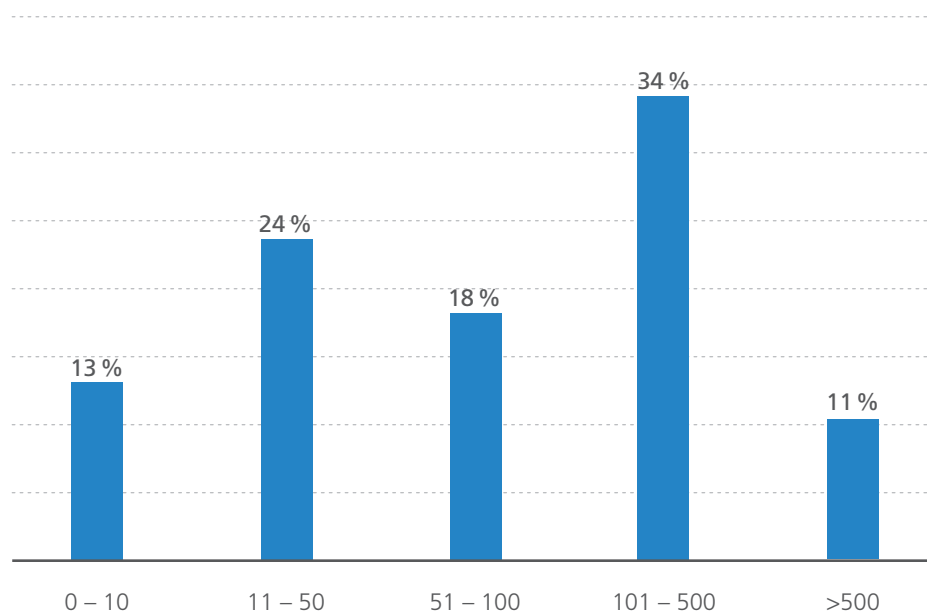


ABBILDUNG 5
Anzahl der Mitarbeiter der ERP-Anbieter

Bei 11 Prozent der Anbieter, die mehr als 500 Mitarbeiter beschäftigen, handelt es sich um ERP-Hersteller. Im Rahmen einer ERP-Vorauswahl sollte die Anzahl der Mitarbeiter, die ein Hersteller oder Vertriebspartner hat, kein führendes Entscheidungskriterium für die Eingrenzung des Anbieterkreises sein. Vielmehr ist Vorsicht geboten, wenn die Anzahl der Mitarbeiter laut Anbieterangabe hoch angegeben wird. Insbesondere große Softwarekonzerne sind häufig nicht in der Lage konkret auszuweisen, wie viele Mitarbeiter in unterschiedlichen Software-Segmenten konkret beschäftigt sind. Mitarbeiter- wie auch Umsatzangaben sind bei den großen Anbietern immer differenziert zu betrachten.

Kennzahlen wie die Mitarbeiterzahl, die eine erste Auskunft über die Unternehmensgröße geben können, sollten nicht zu einem Ausschlusskriterium im Rahmen einer Vorauswahl werden. Auch kleinere Hersteller oder Vertriebspartner können sich durch spezifische Branchenkenntnisse und einen umfangreichen Funktionsumfang auszeichnen und eine bessere ERP-Passung ausweisen als große, wenig spezifizierte ERP-Systeme.

Werden allerdings aufgrund der Organisations- oder Logistikstruktur Anforderungen an eine breite nationale oder internationale Präsenz seitens des ERP-suchenden Unternehmens gestellt, können diese Anforderungen meistens eher von den größeren ERP-Anbietern mit entsprechenden Niederlassungs- oder Vertriebsstrukturen erfüllt werden.

3.2.3 UNTERNEHMENSUMSATZ

Im Rahmen der Befragung wurden die Anbieter gebeten, Auskunft über ihren Umsatz im Jahr 2013 zu geben. 13 Prozent der Befragten haben sich bei dieser Frage enthalten.

Bei der Mehrheit der Anbieter beträgt der Umsatz im Jahr 2013 mehr als 10 Millionen Euro. 16 Prozent der Anbieter hatten einen Umsatz zwischen 5 und 10 Millionen Euro. 18 Prozent der Anbieter erzielten mit ihrem ERP-Geschäft einen Umsatz zwischen 1 und 5 Millionen Euro. Zu der Gruppe der kleinen Anbieter gehören 8 Prozent der befragten Unternehmen, die weniger als 1 Million Umsatz im Jahr 2013 realisiert haben.

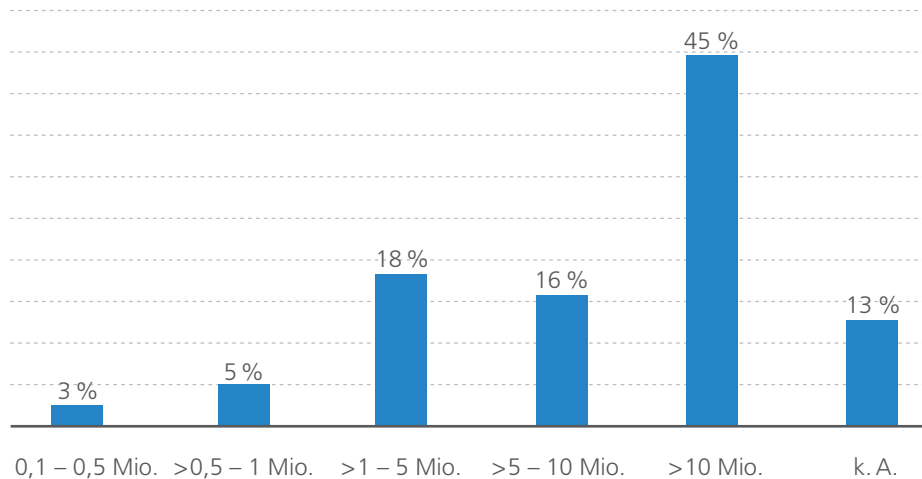


ABBILDUNG 6

Umsatzkategorien der Marktstudienteilnehmer