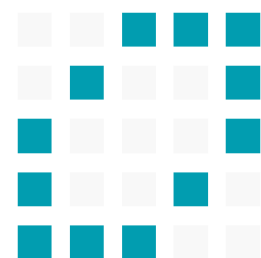


# Ein Blick hinter das Anbietermarketing: ERP-Battle-Cards und Competitive Intelligence



**Center for Enterprise Research**  
*enterprise-research.de*



**Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik**  
**Prozesse und Systeme**  
*Universität Potsdam*

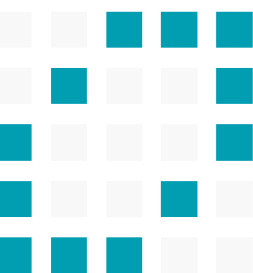
Hannah, Lauppe  
Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik insb. Prozesse und Systeme

Univ.-Prof. Dr.-Ing. habil. Norbert Gronau  
August-Bebel-Str. 89 | 14482 Potsdam | Germany  
Digitalvilla am Hedy-Lamarr-Platz, 14482 Potsdam

*E-Mail*    hannah.lauppe@lswi.de  
*Web*        lswi.de

# Gliederung

1. Recherche nach ERP-Anbietern
2. ERP-Battle Card als ergänzendes Werkzeug im Auswahlprozess
3. Sechs Dimensionen einer Battle Card
4. Positionierung der Anbieter auf dem ERP-Markt





## Bücher, Zeitschriften und Onlinerecherche

- Bieten aktuelle Marktübersichten an
- Stellen merkmalsbasierte Analysen für eine Vorauswahl zur Verfügung
- Suche im Internet nach Branchen und Funktionsumfang

## Weitere Recherchemöglichkeiten

- Besuch von Branchenmessen
- Telefoninterviews
- Befragung von Branchenpartnern
- Consulting / Internetbasierte Auswahlplattformen

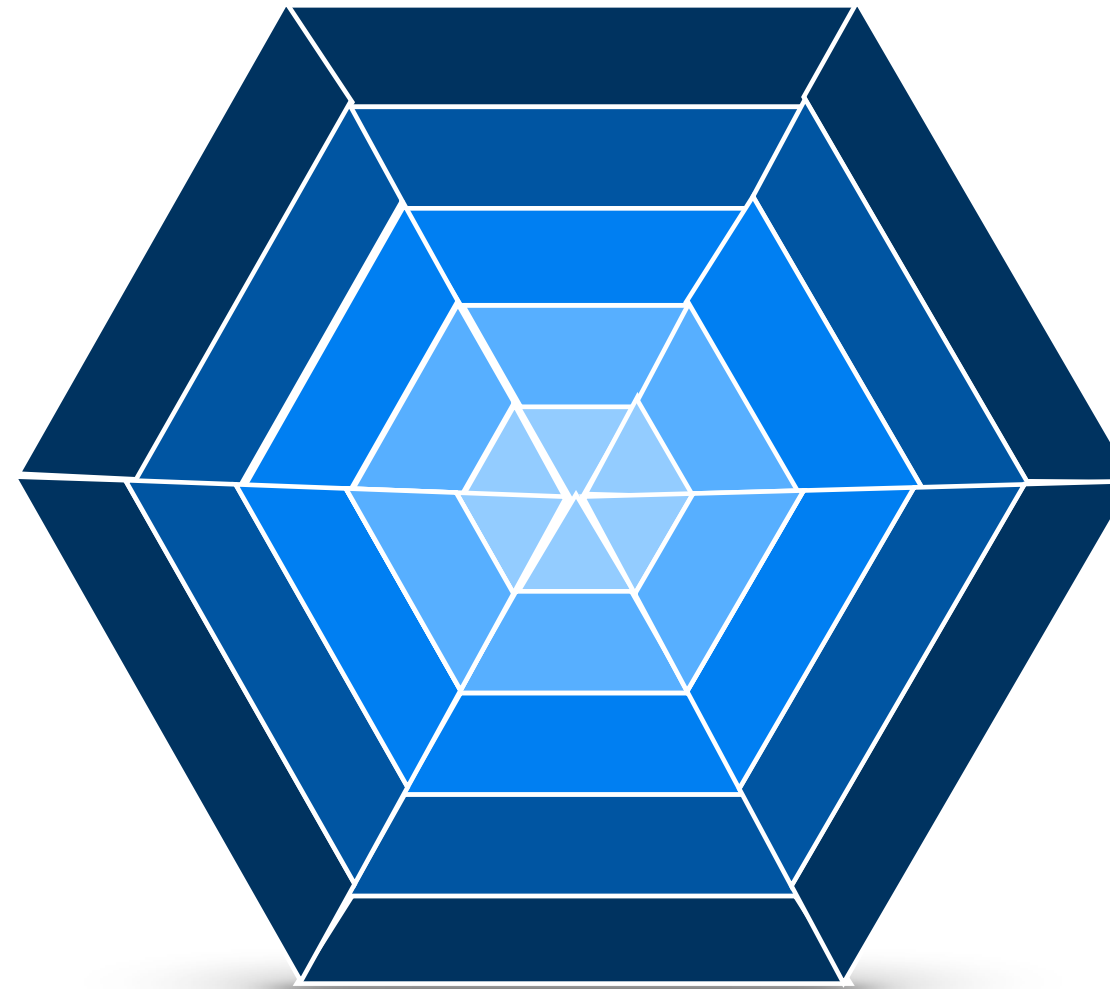
## ERP Battle Cards

- Umfassende Analyse des Anbieters
- Stärken und Schwächen
- Funktionale Abdeckung
- Referenzen

# ERP-Battle Card

## 360 Grad Analyse der ERP-Anbieter

### ERP Battle Card

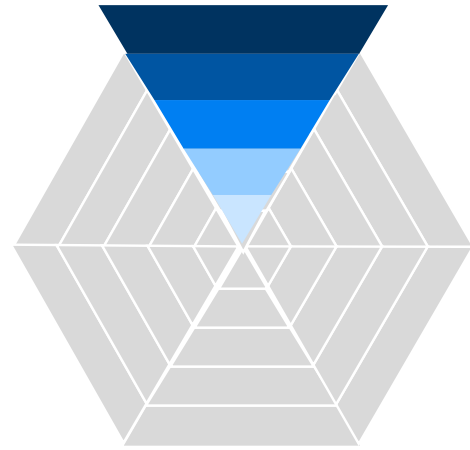


Online-Recherchen - Fallstudien - Anwenderberichte - ERP Wissensdatenbank (1800 Projekte)

Interviews mit Referenzanwendern - Analyse des Anbieters (u.a. Funktionsumfangs, Schnittstellen, etc.)

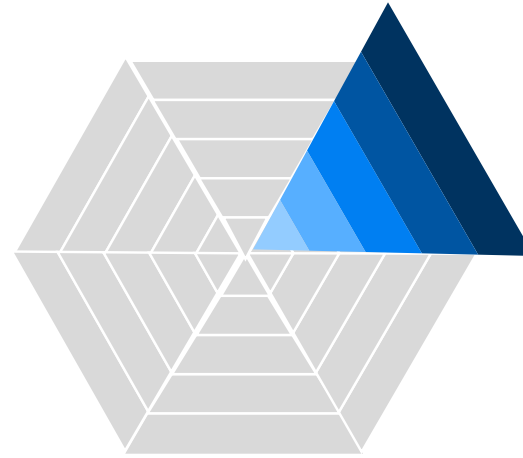
# Dimensionen der Battle Card

1. Dimension



**Funktionale Abdeckung**

2. Dimension



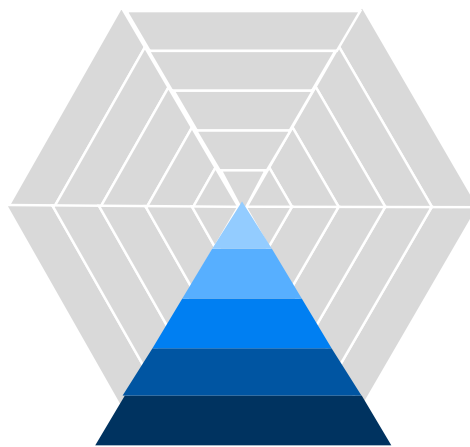
**Bereitstellungsoptionen**

3. Dimension



**Betriebsmodell und  
Lizenzierung**

4. Dimension



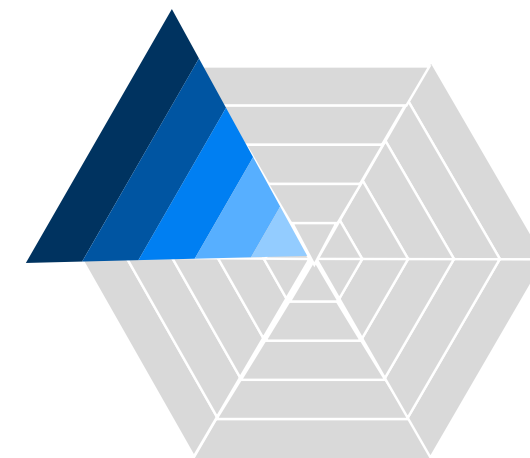
**Schnittstellen**

5. Dimension



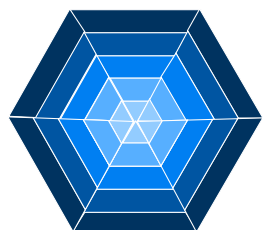
**Product Development**

6. Dimension



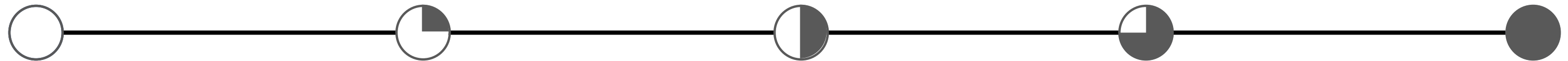
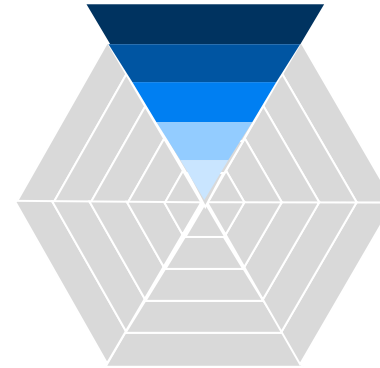
**Anwendersicht und  
Referenzen**

ERP Battle Card



# Erste Dimension

## Funktionale Abdeckung



### Fertigung

- Bestandsführung
- Materialbedarfsplanung
- Einkauf
- Produktionsplanung

### Finanzwesen

- Liquiditätsmanagement
- Finanzplanung

### Rechnungswesen

- Forderungen und Verbindlichkeiten
- Buchführung
- Anlagenbuchhaltung
- Budgetplanung und -überwachung

### Vertrieb

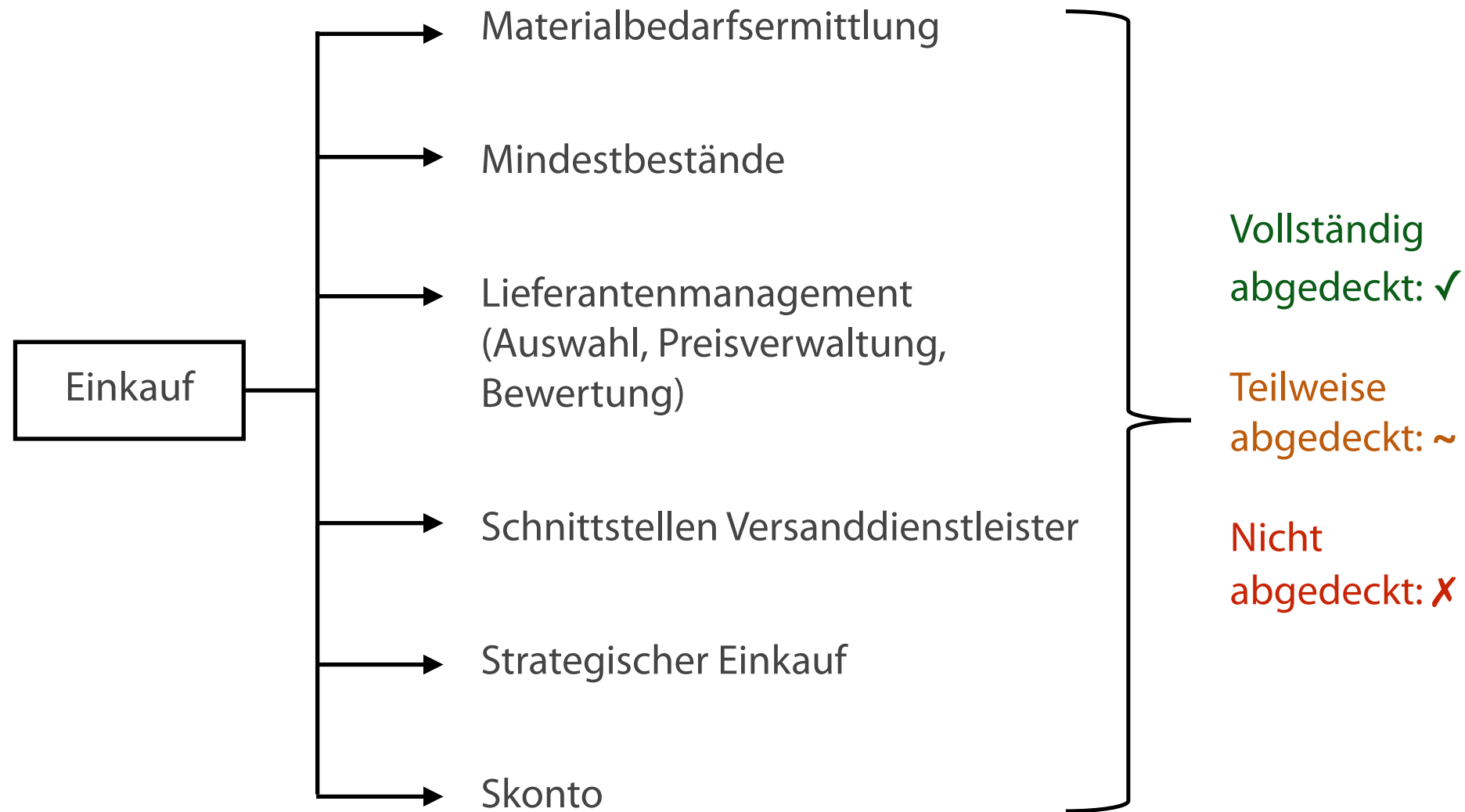
- Auftragseingang
- Rechnungsstellung
- Verkaufsanalysen

### Personalwesen

- Lohn- und Gehaltsabrechnung
- Zuschläge und Prämien

# Funktionale Abdeckung

## Beispiel Einkauf



Wesentliche Funktionen im Bereich Einkauf

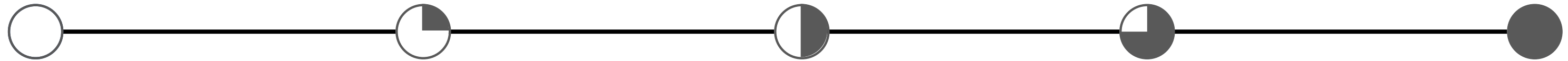
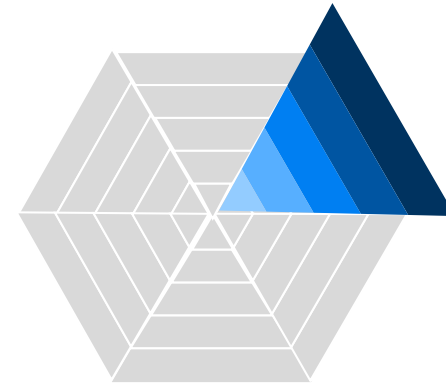
Bewertung

<b>Fertigung</b>
→ Bestandsführung/Lagerhaltung ✓
→ <u>Materialbedarfsplanung</u> ✓
→ Wareneingang/Warenausgang ✓
→ <u>Kommissionierung</u> ✓
→ Einkauf ✓
→ <u>Produktionsplanung</u> ✗
<b>Vertrieb</b>
→ Auftragseingang ✓
→ Rechnungsstellung ✓
→ Verkaufsanalysen ✓
→ CRM ✓
<b>Rechnungswesen</b>
→ Forderungen und Verbindlichkeiten ✓
→ Buchführung ✓
→ <u>Anlagenbuchhaltung</u> ✓
→ Budgetplanung und -überwachung ✓
<b>Finanzwesen</b>
→ Liquiditätsmanagement (teilweise durch Finanzmanagement - „Controlling“) ~
→ Finanzplanung (teilweise durch Finanzmanagement - „Controlling“) ~
<b>Personalwesen</b>
→ Lohn- und Gehaltsabrechnung ✗
→ Zuschläge und Prämien ✗
<b>Außendienststeuerung</b>
→ <u>Außendienststeuerung</u> ✗
→ Gerätemanagement ✗
→ Routenmanagement ✗
<b>Projektmanagement</b>
→ <u>Projektcontrolling</u> ✓

Funktionale Abdeckung (Ansicht ERP Battle Card)

# Zweite Dimension

## Bereitstellungsoptionen



### On-Premise

- Anwender verantwortet lokal die eigene IT-Infrastruktur

### Public Cloud

- Vollständig externe Cloud als Platform as a Service (PaaS)

### Private Cloud

- selbst errichtete Cloud als Software as Service (SaaS) oder mit eigenem Server

### Managed Cloud

- Private Cloud, administriert von Hosting Partner

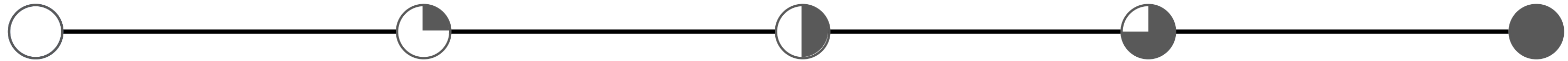
### Hybrid Cloud

- Kombination aus private und public Cloud



# Dritte Dimension

## Betriebsmodell und Lizenzierung



### Betriebsmodell

- Softwaremiete (SaaS)
- Kauf
- Leasing

### Kompatibilität der Lizenzierung

- Modulare Zusammensetzung

### Laufzeiten

- Mindestvertragslaufzeiten

### Free Trial

- Testversionen

### Upgrade

- Integration von zusätzlichen Leistungspaketen

# Lizenzierung und Kompatibilität

## Beispiel *Microsoft Dynamics 365*

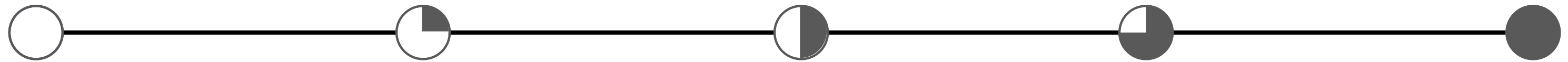
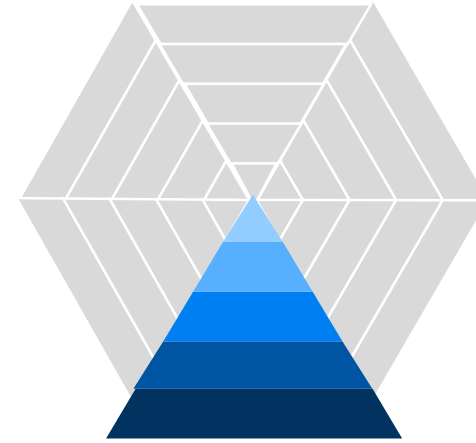
### 17.1 Kompatibilität der Dynamics 365 Produkte

Dynamics 365 Business Applikationen	Basis Lizenz	Erweiterbare Lizenzen									
		Sales Ent	Sales Pro	CS Ent	CS Pro	Field Service	PSA	Finance	Com-merce	HR	SCM
Business Central	•	N.A.	✓	N.A.	✓	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Sales Enterprise	•	-	-	✓	✓	✓	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Sales Professional	•	-	-	-	✓	-	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Customer Service Enterprise (CS)	•	✓	✓	-	-	✓	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Customer Service Professional (CS)	•	-	-	✓	-	-	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Field Service	•	✓	✓	✓	✓	-	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Project Service Automation (PSA)	•	✓	✓	✓	✓	✓	-	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Finance	•	✓	✓	✓	✓	✓	N.A.	-	✓	✓	✓
Commerce	•	✓	✓	✓	✓	✓	N.A.	✓	-	✓	✓
Human Resources (HR)	•	✓	✓	✓	✓	✓	N.A.	N.A.	N.A.	-	N.A.
Supply Chain Management (SCM)	•	✓	✓	✓	✓	✓	N.A.	✓	✓	✓	-

Lizenzierung und Kompatibilität der Dynamics 365 Produkte (Ansicht Battle Card)

# Vierte Dimension

## Schnittstellen



### ERP Architektur

- Client/Server-Architektur
- Java Enterprise Architektur
- .NET Architektur

### Standard-schnittstellen

- ELSTER
- PayPal
- ...

### Systemintegration

- Anbindung an Webshop
- Finanzbuchhaltung
- ...

### Erweiterbare Add-ons

- Tools (z.B. Projektmanagement)

### Webservices

- Mobile Bereitstellung

# Schnittstellen

## Beispiel *Godesys ERP* (Auszug)

### 4.3 Partnerschaften mit vollständiger Systemintegration

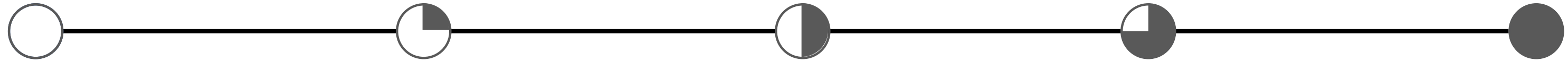
Bereich	Unternehmen
Datenbanken, Enterprise Application Integration, Entwicklungswerkzeuge, Business Intelligence	IBM Deutschland GmbH, Microsoft Deutschland GmbH, Pentaho GmbH, Oracle Deutschland
Dokumentenmanagement und Enterprise-Content-Management	ACTIWARE GmbH, Allgeier IT Solutions GmbH, Allgeier IT Solutions GmbH
E-Bilanz	hsp Handels-Software-Partner GmbH
E-Commerce und Shop-Integration Portale	Ancud IT-Beratung GmbH, Ancud IT-Beratung GmbH
Electronic Data Interchange (EDI)	Softzoll GmbH & Co. KG
IT- und Datensicherheit	PROCELLO Informationssysteme GmbH
Kassenlösungen	poe GmbH & Co. KG
Business Intelligence	Vertriebsanalysen und Vertriebsprozesse // Service/Projekt // Logistik Finanzbuchhaltung/Kostenrechnung
Lagerverwaltungssysteme (LVS)	KDL Logistiksysteme GmbH, Coglas GmbH
Payment-Lösungen	SIX Payment Services
Personalwesen	SP_Data GmbH & Co. KG
Unternehmensplanung, Controlling	CP CORPORATE PLANNING AG
Zeiterfassung, Zutrittskontrolle, BDE	digital ZEIT GmbH

Partnerschaften mit Systemintegration bei *Godesys ERP* (Ansicht Battle Card)

# Fünfte Dimension

## Product Development

---



### **Product Roadmap**

- Geplante Neuerungen

### **Sollbruchstellen**

- z.B. On-Premise Lizenzverkauf

### **Strategische Unternehmensausrichtung**

- z.B. Subskriptionsangebote

### **Entwicklung und Forschung**

- z.B. Usability

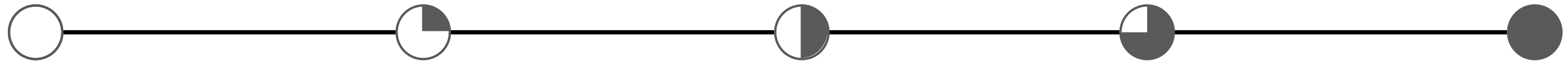
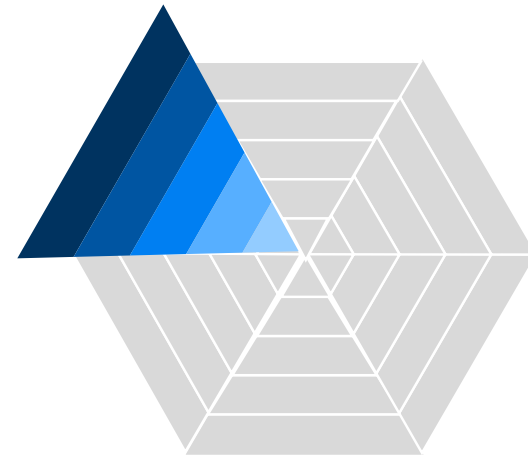
### **Channel Vertrieb**

- Implementierungspartner / Vertriebspartner / Entwicklungspartner

# Sechste Dimension

## Anwendersicht

---



**Durchschnittliche  
Implementierungs-  
zeit**

**Durchschnittliche  
Anzahl User**

**Kosten der  
Einführung**

**Lizenzkosten pro  
User und Monate**

**Gründe für die  
Systemauswahl**

# Anwendersicht

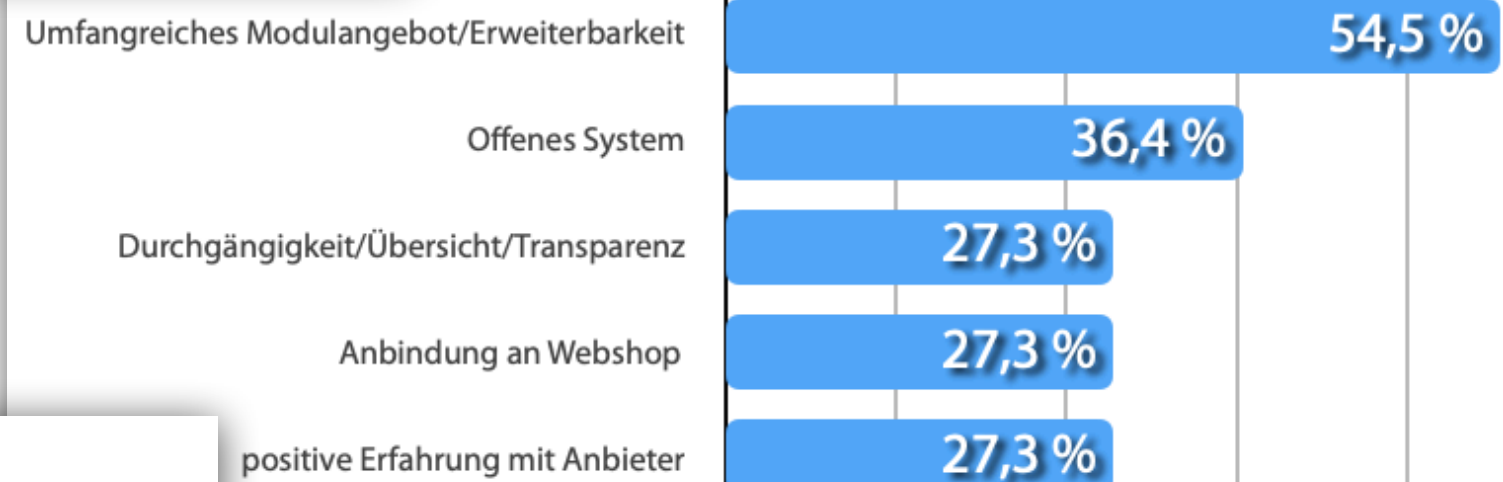
## Beispiel Sage 100 (Auszug)

### 10. Durchschnittliche Implementierungszeit

Implementierungszeit	Prozentualer Wert der Referenzen	Absoluter Wert der Referenzen
weniger als 4 Monate	36 %	4/11
zwischen 4 und 8 Monate	46 %	5/11
zwischen 8 und 16 Monate	18 %	2/11
mehr als 16 Monate	0 %	n.a.

Implementierungszeit Beispiel Sage 100  
(Ansicht Battle Card)

### Hauptgründe für die Auswahl des Anbieters



© 2020 Center for Enterprise Research, Universität Potsdam

Gründe Systemauswahl Sage 100  
(Ansicht Battle Card)

### 12. Lizenzkosten pro User und Monat

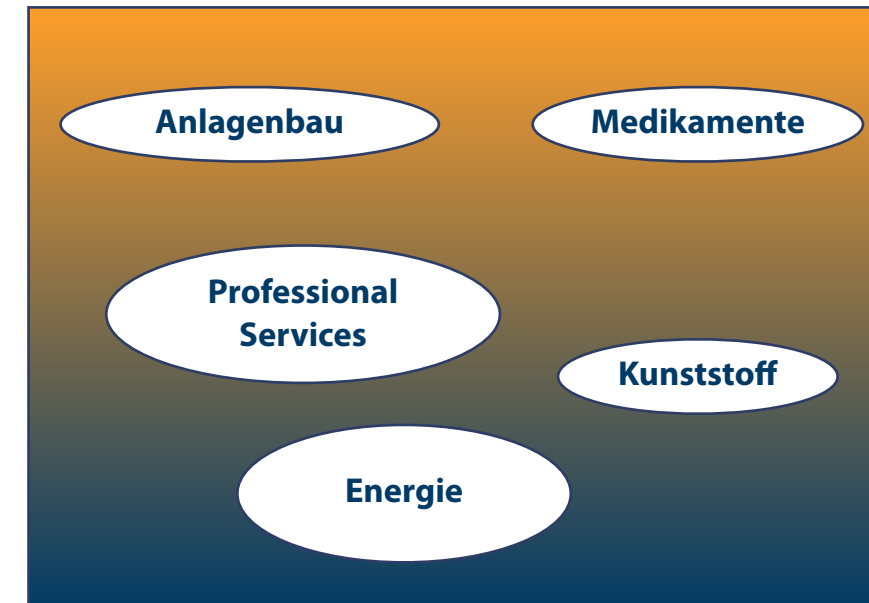
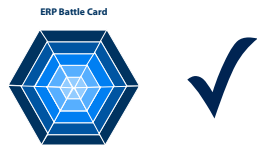
Lizenzkosten (pro User und Monat)	Prozentualer Wert der Referenzen	Absoluter Wert der Referenzen
Bis 49 €	27 %	3/11
50€ - 99€	18 %	2/11
100€ - 149€	37 %	4/11
150€ - 199€	9 %	1/11
Größer 200€	9 %	1/11

Lizenzkosten Sage 100  
(Ansicht Battle Card)

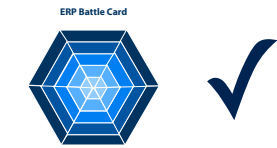
# Gliederung des ERP-Marktes

## Positionierung der Anbieter durch die Battle Card

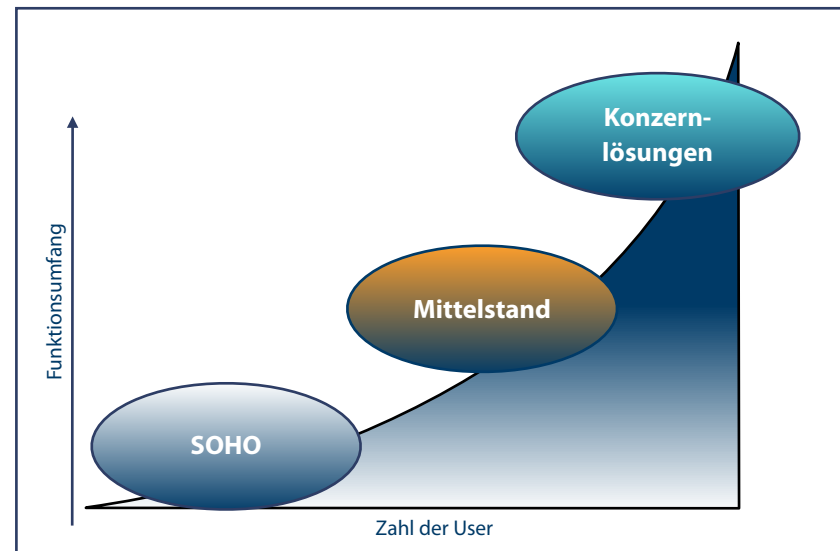
### Funktionsumfang



### Grad der Spezialisierung



### Zahl der Nutzer und Kosten



### Verbreitung und Anwendersicht

