

ERP entscheiden.

Ohne sich von der Demo
entscheiden zu lassen.

Ein unabhängiger Prüfpfad für Geschäftsvorgänge, Architektur, Daten und Business Value – bevor Anbieter,
Plattform oder Implementierungspartner die Entscheidung prägen.

CORE

WAS MUSS DAS SYSTEM
WIRKLICH TRAGEN?

01	GESCHÄFTSVORGANG
02	STANDARD / RESTLÜCKE
03	DATEN / ARCHITEKTUR
04	BUSINESS VALUE

PERSPEKTIVE

Sie kaufen kein ERP. Sie legen fest, wie Ihr Unternehmen künftig arbeiten kann.

ERP-Auswahl wird häufig wie Softwarebeschaffung organisiert: Anforderungen sammeln, Funktionen vergleichen, Anbieter einladen, Scores vergeben. Das Problem ist nicht der Vergleich. Das Problem ist die Annahme, dass Funktionen die eigentliche Entscheidung sind.

Ein ERP bestimmt, wie Aufträge durch das Unternehmen laufen, wann Daten entstehen, welche Ausnahmen kontrolliert werden und welche Entscheidungen später nachvollziehbar bleiben. Deshalb wird eine Featurefrage erst dann relevant, wenn sie als realer Geschäftsvorgang geprüft wird.

BUSINESS VALUE LENS

MARGE

WERTSCHÖPFUNG

CASH

WORKING CAPITAL

ZEIT

DURCHLAUF

Vier Wirkungen. Eine Entscheidung.

RISIKO

FEHLER · KONTROLLE

NBC PRINCIPLE

Nicht Funktionen vergleichen. Dieselbe Realität vergleichen.

NACHWEIS

Lassen Sie jeden Anbieter denselben Vorgang zeigen.

Zeigen.
Nicht erklären.

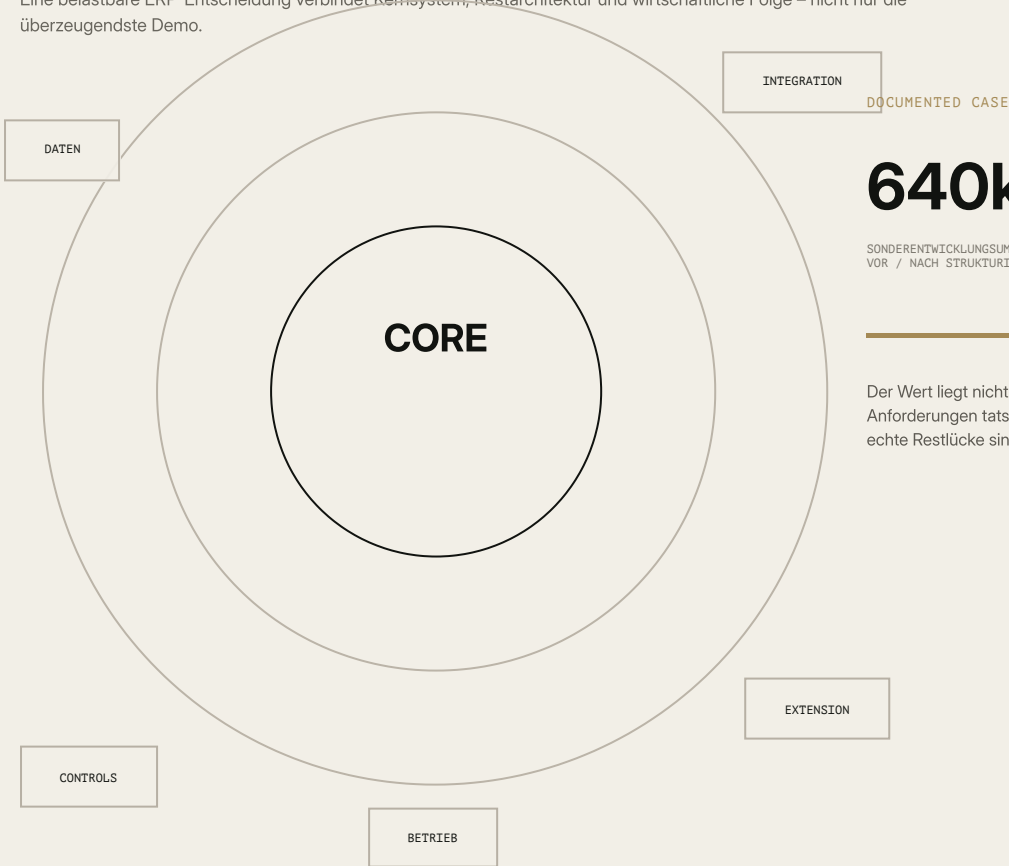
Eine Demo ist erst dann ein Beweis, wenn Normalfall, Sonderfall, Fehlerfall und Rücknahme unter denselben Bedingungen gezeigt werden.

ANBIETER	NORMALFALL	SONDERFALL	FEHLERFALL	KORREKTUR	ERGEBNIS
A	Auftrag STANDARD	Teillieferung CONFIG	Fehlbestand MANUELL	Gutschrift STANDARD	2 RESTLÜCKEN
B	Auftrag STANDARD	Teillieferung STANDARD	Fehlbestand INTEGRATION	Gutschrift EXTENSION	2 ARCH. - FOLGEN
C	Auftrag STANDARD	Teillieferung STANDARD	Fehlbestand STANDARD	Gutschrift STANDARD	0 RESTLÜCKEN

- STANDARD
- KONFIGURATION
- INTEGRATION
- ERWEITERUNG
- MANUELL
- OFFEN

Vom Kernsystem zur belastbaren Entscheidung.

Eine belastbare ERP-Entscheidung verbindet Kernsystem, Restarchitektur und wirtschaftliche Folge – nicht nur die überzeugendste Demo.



640k → 185k

SONDERENTWICKLUNGSUMFANG
VOR / NACH STRUKTURIERTER FIT-PRÜFUNG

Der Wert liegt nicht in der kleineren Zahl allein. Entscheidend ist, welche Anforderungen tatsächlich Standard, Konfiguration, Integration oder echte Restlücke sind.

DARAUS FOLGT

BLEIBEN wenn das Problem außerhalb des Kerns liegt	MODERNISIEREN wenn Nutzung, Daten oder Architektur bremsen	WECHSELN wenn kritische Vorgänge nicht belastbar getragen werden
--	--	--

NACHWEIS

Die Demo ist nur dann ein Nachweis, wenn die Restarchitektur stimmt.

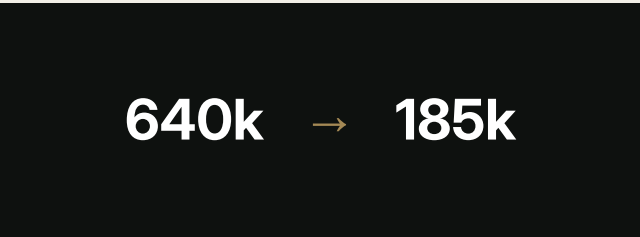
Produkt-Fit ist eine Ebene. Daten, Integration, Erweiterungen, Controls und Betrieb entscheiden mit über den langfristigen Business Value.

CORE	DATEN	INTEGRATION	EXTENSION	CONTROLS	BETRIEB
STANDARD	QUALITÄT	SCHNITTSTELLEN	RESTLÜCKE	RISIKO	OWNERSHIP

READINESS CHECK

Geschäftsvorgänge / Fit	0	1	2
Daten / Integration	0	1	2
Architektur / Erweiterung	0	1	2
5-Jahres-TCO	0	1	2
Umsetzungsfähigkeit	0	1	2
Anbieterrisiko	0	1	2

DOCUMENTED CASE



SONDERENTWICKLUNGSUMFANG

Nach strukturierter Fit-Prüfung. Dokumentierter Case – kein pauschaler Einsparbenchmark.

Messbasis > Behauptung. Der Case ist Evidenz für die Methode, nicht ein allgemeines Versprechen.

ONE-PAGE WORKSHEET

Ihre ERP-Entscheidung auf einer Seite.

20 Minuten. Ein Fall. Pro Feld ein Satz. Die Seite zwingt zur Entscheidung – nicht zum Lastenheft.

A · WARUM 01 Warum prüfen wir überhaupt? 02 Welche 3 Vorgänge entscheiden?	B · BEWEIS 01 Was muss jeder Anbieter zeigen? 02 Welche Restlücke akzeptieren wir?
C · FOLGEN 01 Welche Daten-/Architekturfolge ist bewusst? 02 Welche Kosten kennen wir noch nicht?	D · ENTSCHEIDUNG 01 Was ist vor Vertrag offen? 02 GO · NO-GO · WEITERE EVIDENZ?

STOP / GO-REGEL

Wenn offene Evidenz nicht benannt ist, ist die Entscheidung noch nicht vertragsreif.

ZUM SCHLUSS / DREI DINGE

Was Sie aus diesem Guide mitnehmen sollten.

- 01 ERP ist keine Featureentscheidung, sondern eine Entscheidung über künftige Arbeitsfähigkeit.
- 02 Eine Demo wird erst zum Nachweis, wenn alle Anbieter dieselbe Realität zeigen.
- 03 Business Value, Architektur, Daten und Umsetzungskraft gehören in dieselbe Entscheidung.



WENN SIE EINEN KONKRETEN FALL HABEN

Dann schauen wir genau dort hinein – technologieoffen, herstellerunabhängig und mit Fokus auf Business Value. Kein Pitch, sondern eine belastbare Entscheidungslogik.

Ich freue mich auf das Gespräch.

ERP-ENTSCHEIDUNG BESPRECHEN

newbusinessconsulting.de/erp-beratung