

März 2014

ERP im Mikrounternehmen?

Zahlreich sind die guten Ratschläge an kleinere und mittlere Unternehmen, was sie bei der Evaluation, der Beschaffung und Integration einer Software für Logistik, Finanz- und Rechnungswesen (ERP) zu berücksichtigen haben. Denn nur ein Drittel der ERP-Projekte werden in der vorgesehenen Zeit und im anvisierten Budgetrahmen abgeschlossen, besagt eine neue amerikanische Studie¹.

Was aber ist mit den über 500'000 Mikrounternehmen alleine in der Schweiz? Sollen diese ihre Rechnungen weiterhin mit Word schreiben und ihre offenen Posten in Excel verwalten?

Die durchschnittliche Betriebsgrösse der über 550'000 marktwirtschaftlichen Unternehmen in der Schweiz beträgt gerade einmal acht Mitarbeiter. Über 92% aller Unternehmen in der Schweiz beschäftigen weniger als 10 Mitarbeiter, sind also Mikrounternehmen².

Die Automatisierung der Verwaltungsprozesse (Rechnungswesen, Finanzwesen und Logistik werden hier oft als Enterprise Resource Planning [ERP] zusammengefasst) ist ein Thema, das



auch Mikrounternehmen beschäftigen muss. Das Schreiben und Verwalten von Rechnungen mit Word und Excel ist ‚Handarbeit‘, auch wenn diese mit elektronischen Mitteln erfolgt. Ein ERP-System muss einmal eingerichtet werden (z.B. wird pro Kunde ein Debitorenkonto und pro Artikel ein Ertragskonto definiert) und kann danach aus dem Vorgang ‚Rechnung schreiben‘ auch gleich die richtigen Buchungen und die Einträge in der Mehrwertsteuer-Abrechnung erledigen. Damit können viele Doppelspurigkeiten eliminiert und die Arbeitseffizienz in der Verwaltung erheblich gesteigert werden.

Mikrounternehmen decken jedoch die ganze Palette an Branchen ab und brauchen oft spezialisierte IT-gestützte Prozessabbildungen: ein Non-Profit-Unternehmen, welches bspw. Fundraising betreibt arbeitet komplett verschieden zu einem kleinen Metallbaubetrieb, welches Teilepläne und die Produktion organisieren muss.

Entsprechend segmentiert ist der Markt der Schweizer Softwareanbieter, die sich dieser Unternehmensgrösse annehmen: Über 200 Softwarehersteller decken die äusserst heterogenen Bedürfnisse der helvetischen Kleinstunternehmen ab. Wie aber kommt ein Mikrounternehmen zu einer ERP-Software, die passt?

Berater versus Internet-Recherche

Nur wenige Mikrounternehmen leisten sich bei der Evaluation eines neuen ERP-Systems einen Berater. Das ist kostenintensiv und einige Berater sind eher Verkäufer ihrer Zeit als eine wirkliche Hilfe. Da werden für kleinste Unternehmen dann riesige Pflichtenhefte verfasst und Anforderungen für aufwändige Präsentationen gestellt, welche die Softwareanbieter dazu veranlassen, sicherheitshalber am oberen Limit zu offerieren, was die Anschaffung zusätzlich verteuert.

Viele Kleinstunternehmen weichen daher ins Internet aus und suchen dort ihr Glück. Die einen suchen sich eine Pflichtenheft-Vorlage, andere studieren ERP-Leistungsvergleiche oder füllen ihre Bedürfnisse in vorgegebene Checklisten, um eine erste Auswahl an möglichen Lösungsanbietern zu erhalten.

Demo-Software

Nicht wenige laden sich eine der verfügbaren, kostenlosen ERP-Systeme auf den Rechner, um das Rechnungswesen in den Griff zu kriegen. Die Plattform greenCube™ beispielsweise, die mit einer kostenlosen Fakturierung, Finanz- und Lohnbuchhaltung lockt, zählte im März 2014 bereits über 30'000 Downloads³.



Treuhänder

Auch der Treuhänder ist eine beliebte Quelle für einen entsprechenden Rat. Allerdings neigt die Mehrheit der Treuhänder dazu, dem Kunden eine reine Finanzbuchhaltung zu empfehlen. Das ist dann zudem meistens diejenige, welche sie selbst einsetzen. Dem Mikrounternehmen ist damit jedoch kaum geholfen. Hier müssen Rechnungen geschrieben, Bestellungen gemacht und Zahlungen verbucht werden. In einem integrierten ERP sind die Buchungsregeln klar vorgegeben. Diese werden einmalig definiert und bestücken daher die Finanzbuchhaltung automatisch mit den notwendigen Buchungen während der Anwender Rechnungen schreibt, Lieferantenbelege erfasst oder Zahlungen veranlasst.

Eine sinnvolle Möglichkeit um eine geeignete Lösung zu finden bieten auch Nachfragen bei Branchenkollegen. Welche Software setztst du ein? Wie zufrieden bist du? Was muss ich beachten?

Referenzen

Die richtige Lösung für sein Unternehmen zu finden, ist in der Tat nicht einfach. Deshalb muss die Evaluation einer neuen Softwarelösung unbedingt zur Chefsache erklärt werden. Die Möglichkeiten zur Beschaffung und zur möglichst neutralen Beurteilung der Angebote müssen im Firmenumfeld seriös und umfassend ausgelotet werden.

Die Erfahrung zeigt, dass bei fünf abgegebenen Offerten für das Abdecken des gleichen Pflichtenhefts die Beträge um ein Mehrfaches voneinander abweichen können. Da kann eine neue ERP dann einmal CHF 30'000 kosten, ein anderer Anbieter rechnet mit 150'000. Was soll der Unternehmer davon halten?

Der Günstigste? Der Teuerste?

Einige entscheiden sich dann dafür, das günstigste und das teuerste Angebot aus dem Rennen zu nehmen und entscheiden sich für einen der Anbieter im mittleren Preissegment. Aber ist diese Vorgehensweise korrekt? Weshalb kann der Günstigste oder der Teuerste nicht vielleicht der Beste sein?

Und auch wenn nun nur Anbieter aus dem mittleren Preissegment zur Präsentation eingeladen werden bleiben viele offene Fragen: Wer versteht mein Unternehmen, meine Prozesse? Wer hat die besten Referenzen? Wer wird mein Unternehmen während der Einführung begleiten? Habe ich die richtigen ausgewählt?

Und wenn letztendlich dann doch (allzuoft) oft der Bauch entscheidet, wer zum Handschlag kommt: Es ist entscheidend, wie das Projektteam zusammengestellt wird, damit die Einführung des neuen IT-Systems ein Erfolg wird. Wenn das Projektteam vertrauensvoll zusammenarbeiten kann und auftretende Schwierigkeiten aufgrund der sachlichen Inhalte und nicht aufgrund von Emotionalitäten angegangen werden, dann führen IT-Projekte in der Regel zum angestrebten Erfolg.

¹ Panorama Consulting Solutions, 2014 ERP Report

² Bundesamt für Statistik, Panorama, Februar 2014

Zum Autor

Ralph Stucki, lic. phil. I ist Geschäftsführer der Rotron Software AG

Er hat mehrere Hundert ERP-Projekte in der Einführungsphase begleitet.