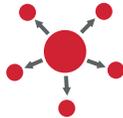


Checkliste für die Suche nach dem richtigen ERP

Wie finden Sie heraus, ob das von Ihnen ins Auge gefasste ERP jetzt und auch in Zukunft alle Ihre Anforderungen erfüllen kann?

1. Welche Funktionen beinhaltet das ERP-Paket, wie viele Verträge müssen abgeschlossen werden?

Lassen Sie sich alles genau erklären und achten Sie darauf, was das angebotene Paket beinhaltet. Bei vielen ERP-Lösungen können einzelne Module individuell zusammengestellt werden. Müssen Sie mehrere Verträge abschließen, ist dies meist ein Zeichen für Abzocke.



2. Bietet man Ihnen eine Testversion an, die Sie über einen längeren Zeitraum in Anspruch nehmen können?

Lassen Sie sich beim Testen Zeit und erkunden Sie alles genau. Beim Ausprobieren können Sie auch erkennen, ob die Benutzeroberfläche für Sie userfreundlich und intuitiv bedienbar ist und ob Ihre Teams damit zurechtkommen und damit ohne Probleme zusammenarbeiten können. Sind in dem Paket alle Analysen enthalten, die Sie für Ihr Daily Business und für Ihr Controlling brauchen?

3. Wie steht es mit dem Support - welche Kosten fallen an?

Welchen Support erhalten Sie während der Implementierung und was beinhaltet der After Sales Support? Welche Kosten fallen für das Supportpaket an? Wenn es keine zentrale 24/7 Anlaufstelle gibt, kann es bei akuten Problemen zur Unterbrechung Ihres Geschäfts kommen. Wird evtl. Beratung, Schulung, Notdienst, Ticketservice, Fernwartung, Hotline, etc. geboten?



4. Ist der angebotene Preis nur eine kurzfristige Werbeaktion?

Lassen Sie sich durch Angebotspreise nicht zum vorschnellen Kauf verlocken, denn die Umstellung auf ein neues ERP ist eine sehr tiefgreifende Entscheidung für Ihr Unternehmen und muss daher ausgiebig geprüft werden. Wenn Sie mehr oder weniger zur Vertragsunterschrift gedrängt werden ist das keine gute Basis für eine weitere, langfristige Partnerschaft.

5. In Wieweit kann die Lösung an meine unternehmensspezifischen Anforderungen angepasst werden?

Wieviel Zeit nimmt sich der Anbieter Ihre besonderen Anforderungen zu evaluieren? Es ist sehr wichtig das er hier seine Arbeit ernst nimmt und alles genau prüft und analysiert damit er Ihnen am Ende auch das optimal passende Paket anbieten kann. Ratsam ist auch einen Anbieter auszuwählen, der bereits Erfahrung mit den speziellen Anforderungen Ihrer Branche hat.



Wie verbinde ich meine Geschäftsstrategie mit der IT-Strategie?

Bei ERP-Projekten ist es wichtig, die Geschäfts- und die IT-Strategie aufeinander abzustimmen. Hierbei spielen beispielsweise Faktoren wie Wettbewerbsfähigkeit, Produktentwicklung und mittelfristige Strategie eine große Rolle. Oftmals befinden sich die Unternehmen in einem Hamsterrad, da tut eine Beratung ohne Tunnelblick von außen ganz gut. So können Sie mit Ihrem Anbieter zusammen ein gemeinsames Verständnis für ihre individuelle Strategie entwickeln.

6. Ist mit der angebotenen Lösung eine generelle Expansion ins In- und Ausland möglich?

Mit der Lösung sollte es möglich sein auch rasch weitere Tochtergesellschaften und Zweigstellen im In- und Ausland mit dem neuen ERP-System auszustatten. Und das ohne Extrakosten für Beratung und Service.

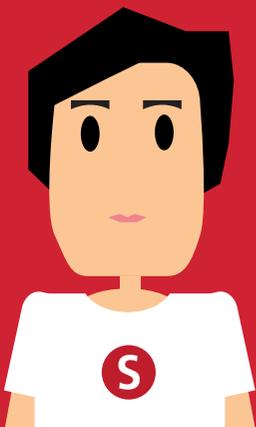


7. Müssen Funktions- und Technologie Upgrades extra bezahlt werden oder sind sie inklusive?

Eine Cloudbasierte Lösung eröffnet einen schnellen, einfachen und kostengünstigen Zugang zu Innovationen. Vierteljährliche Technologie- und Funktionsupdates sollten keine zusätzlichen Kosten verursachen. Eine OnPremise Lösung bietet diese Funktionen ebenfalls. Nur können Sie hier selbst entscheiden, ob Sie das Update einspielen oder nicht.

„Bei uns erhalten Sie Antworten auf Ihre Fragen zu cloudbasierten und On-Premise ERP-Lösungen. Wir nehmen unsere Kunden und deren Bedürfnisse sehr ernst! Da wir als SAP Partner auf OnPremise und Cloud Lösungen zugreifen können, bekommen Sie bei uns zu beiden Lösungen eine gezielte Beratung. Wir evaluieren mit Ihnen Ihren Bedarf und stellen Ihnen ein für Sie und Ihre Bedürfnisse maßgeschneidertes Service-Paket zusammen. Wir legen großen Wert darauf, dass Ihre Fragen und Anliegen auch nach der Implementierung noch beantwortet und eventuelle Anpassungen optimal umgesetzt werden.“

Helge Portis von der Suportis AG



8. Werden alle benötigten Schnittstellen geboten?

Besitzt das ERP alle von Ihnen benötigten Schnittstellen? Ein sehr wichtiger Punkt, da es sonst zu Problemen im täglichen Workflow kommen kann und Sie sonst möglicherweise noch ihre bewährte Software ebenfalls umstellen müssen.



9. Staffelung der Lizenzgebühren

Informieren Sie sich ob Ihr Anbieter ein flexibles Lizenzmodell anbietet. So kann das ERP-System mit dem Wachstum des Unternehmens flexibel skaliert werden und neue Benutzer können einfach hinzugefügt oder entfernt werden.

10. Zusätzliche nützliche Features

Funktionen wie zum Beispiel eine übersichtliche, einfach zu handhabende Verwaltung der Benutzer-, Drucker-, und Geräteschnittstellen spart viel Zeit und Nerven. Teammanagement Funktionen wie beispielsweise ein Wiki, Aufgabenplanung, Pinnwand und ein Projektmanagement Modul sind beispielsweise weitere nützliche Tools.

Außerdem macht es Sinn herauszufinden, ob Ihr Anbieter zusätzliche arbeitserleichternde AddOns für Ihr ERP-Paket bietet bzw. ob diese für dieses ERP erhältlich sind. Dies könnte zum Beispiel eine Sanktionslisten- oder Umsatzsteuerprüfung oder eine Formularerstellungssapp sein.



www.suportis.com



Suportis AG

Wilhelm-Bleyle-Straße 7-9
71636 Ludwigsburg
Ihre Ansprechpartnerin
Frau Daniela Kelsch
Tel. +49 (0)7141 14109-21
Fax +49 (0)7141 14109-900
info@suportis.com