



Kauf, Miete oder Cloud?

Die unterschiedlichen ERP-Modelle im Vergleich

Experten erwarten in den kommenden Jahren starkes Wachstum im Bereich der Cloud-basierten ERP-Systeme. Doch jedes Unternehmen sollte individuell entscheiden.

Welches ERP hätten Sie denn gerne? Nach Angaben der Analysten von Forrester ist es derzeit äußerst sinnvoll, aktuelle ERP-Systeme auf den Prüfstand zu stellen und an die strategische Planung des Unternehmens anzupassen. Während ERP-Software lange Zeit entweder gekauft oder gemietet werden musste, gibt es heute eine weitere Möglichkeit, ERP-Services zu beziehen: Cloud Computing ist auch in diesem Bereich auf dem Vormarsch. Zwar ist die Nachfrage in Deutschland noch verhalten, jedoch soll der Anteil Cloud-basierter ERP-Software hierzulande laut Experton Group von derzeit 3 auf 18 Prozent im Jahr 2016 ansteigen. Via Cloud Computing lassen sich IT-Leistungen flexibel und unternehmensspezifisch in Echtzeit als Dienstleistung über das Internet buchen und nach Nutzungsvolumen abrechnen – so auch ERP. Unternehmen überlegen aufgrund der verschiedenen Möglichkeiten verstärkt, welches ERP-Modell das richtige für sie ist: Kauf, Miete oder Wolke? Die folgenden Ausführungen erläutern, welche Vorzüge diese verschiedenen Bereitstellungsarten bieten und welches Betriebsmodell sich für welches Unternehmen am besten eignet.

Kauf: Altbewährt und sehr beliebt

Beim Kauf einer ERP-Lösung erwerben Unternehmen ein übertragbares Nutzungsrecht für eine Software. Sie zahlen einmal und können im Rahmen der Lizenzbestimmungen frei über ihren Kauf verfügen. Aufgrund der hohen Kontinuität von Inhouse-betriebenen ERP-Lösungen eignet sich dieses Modell besonders für Branchen, die stark von ERP-Daten abhängig sind, beispielsweise Handels- oder Produktionsbetriebe. Gegen den Kauf von ERP-Software spricht die hohe Investitionssumme zu Beginn der Anschaffung. Zudem müssen Unternehmen, die sich für den Kauf eines ERP-Systems entscheiden, mit zusätzlichen Belastungen für Wartung und Instandhaltung rechnen. Ob sich der Kauf einer ERP-Software lohnt, ist daher vor allem eine Finanzierungsfrage. Für all jene Unternehmen, die einen Planungshorizont von über drei Jahren haben, was im Mittelstand häufig der Fall ist, ist Kauf oftmals die wirtschaftlich sinnvollste Lösung.

Mieten oder Leasen: Flexibilität ist Trumpf

Unternehmen, die ihr ERP-System mieten oder leasen, bekommen ihre Softwarelizenz gegen ein monatliches Entgelt. Dies stellt für viele Firmen aufgrund der hohen Flexibilität eine attraktive Option dar. Das Mietmodell eignet sich besonders gut für Unternehmen, die sich mit schwankender Nachfrage auskennen. Ein gutes Beispiel

ist das Saisonsgeschäft zu Weihnachten in der Versandhandelsbranche. Mittels gemieteter ERP-Software lässt sich die genutzte Kapazität variabel an den tatsächlichen Kundenbedarf anpassen. Aus finanzieller Sicht ist das Mietmodell vor allem für die Unternehmen interessant, die einen stetigen Zahlungsstrom, aber keinen riesigen Kapitalrahmen zur Verfügung haben. Wer über einen längeren Zeitraum eine vollwertige ERP-Lösung benötigt, sollte lieber über den Kauf der Software nachdenken, da das Miet- und Leasing-Modell verzinst werden muss, und sich der Kostenvorteil daher schnell auflösen kann.



Foto: Fotolia

Cloud? aber sicher!

Cloud-basiertes ERP stellt im Gegensatz zum Miet- oder Kaufmodell kein Beschaffungs-, sondern ein Betriebsmodell dar. Es handelt sich um einen Mix aus Miete und ausgelagerter IT-Infrastruktur. Die Nachfrage nach Cloud-basiertem ERP wird laut BITKOM künftig weiter steigen. ERP-Lösungen aus der Datenwolke überzeugen vor allem durch Kostenersparnis und reduzierte Kapitalbindung. Diese Vorteile kommen besonders gut bei Unternehmen zum Tragen, die neu am Markt sind wie beispielsweise Gründungen oder Start-ups. Beim Schritt in die Wolke müssen sie nicht in teure neue Infrastruktur investieren. Es sind keine neuen Server, zusätzlichen Räume oder IT-Komponenten notwendig. Stattdessen zahlen Anwender nur für tatsächlich benötigte Ressourcen und Kapazitäten. Neben dem wirtschaftlichen Nutzen spricht noch ein weiterer Punkt für ERP aus der Cloud: Es macht die wachsende Komplexität der IT-Infrastruktur beherrschbar. Auch was den Sicherheitsaspekt angeht, ist Cloud Computing das wesentlich attraktivere Modell, da mehrfach redundante Rechenzentren selbst kleinen und mittelständischen Unternehmen eine hohe Kontinuität garantieren. Laut Experton Group lassen sich heutige Cloud-ERP-Lösungen bedenkenlos in kleinen Unternehmen mit bis zu 20 Mitarbeitern einsetzen. Allerdings mangelt es hier oft an praktischer Erfahrung mit Cloud-basierter Unternehmenssoftware. Daher behelfen sich kleine Unternehmen häufig mit Standard-Software wie Excel und erkennen dadurch nicht den tatsächlichen Mehrwert, den ihnen die Investition in eine professionelle ERP-Lösung bieten könnte.

Systemhäuser vor Ort wiederum bremsen ERP aus der Cloud, da sie den Stellenwert dieses ERP-Modells verkennen und diese Variante oftmals vernachlässigen.

Damit die Vorteile des Cloud-basierten ERP vollständig genutzt werden können, müssen Bedenken wie ein möglicher Kontrollverlust oder die Abhängigkeit von Cloud-Providern jedoch noch aus dem Weg geräumt werden. Gerade weil in ERP-Daten sehr viel Betriebs-Know-how liegt, stellen sich Unternehmen die Frage, was mit ihren Daten in der Wolke geschieht, und wer Zugriff auf sie hat. Hier sind die lokalen Cloud-Provider gefordert, Aufklärungsarbeit zu leisten.

Wer die Wahl hat...

Die beschriebenen Modelle haben verschiedene Vorzüge, die von den Nutzungsanforderungen der anwendenden Unternehmen abhängen. „Ob nun Kauf, Miete oder Cloud das richtige Modell ist, lässt sich pauschal nicht sagen. Zum einen ist es eine bilanzielle Frage, die zum Beispiel von einem Steuerberater beantwortet werden kann. Zum anderen spielt die Abhängigkeit von der Verfügbarkeit von ERP-Daten eine entscheidende Rolle, was von Branche zu Branche variiert“, erklärt Godelef Kühl, Vorstandsvorsitzender und Gründer des Mainzer ERP-Anbieters godesys. „Für kapitalstarke Unternehmen ist der Kauf von ERP-Software sicherlich sinnvoll, zumal sie häufig über ein übertragbares Nutzungsrecht der Software verfügen wollen. Damit sich dieses Modell rechnet, sollte sich das Unternehmen mit der Abschreibungsfrage gewissenhaft auseinandersetzen und bedenken, dass eventuelle Folgekosten hinzukommen.“ Momentan sei ein idealer Zeitpunkt, um eine strategische Neuausrichtung der ERP-Lösung vorzunehmen. Um herauszufinden, welchen Handlungsspielraum Unternehmen hinsichtlich ihrer ERP-Lösung haben, gilt es, die aktuellen Vertragsbedingungen genau unter die Lupe zu nehmen. Hierbei stellt sich die Frage, ob die Verträge den Umstieg auf flexiblere Modelle erlauben. Sind Erweiterungen für das aktuelle System verfügbar? Wie lange räumt der jeweilige Anbieter Support ein? Und ist der ERP-Partner wirtschaftlich gut aufgestellt, um eine langfristige Zusammenarbeit sicherstellen zu können? Antworten auf diese Fragen bieten eine gute Basis für die Ausarbeitung einer neuen ERP-Strategie. Kühl resümiert: „Dabei sollten Unternehmen aber nichts überstürzen und genau analysieren, welche Module und Funktionen die künftige ERP-Lösung enthalten sollte, um den Anforderungen von heute und morgen gerecht zu werden.“

Godelef Kühl

Vorstandsvorsitzender, godesys AG
E-Mail: info@godesys.de