
Der ERP-Irrglaube im Mittelstand

Tobias Hertfelder • Philipp Futterknecht

Der ERP-Irrglaube im Mittelstand

Wie Sie als Entscheider das Thema ERP
zum Erfolg führen

Tobias Hertfelder
H&F Solutions GmbH – Experts in Excellence
Crailsheim, Deutschland

Philipp Futterknecht
H&F Solutions GmbH – Experts in Excellence
Bibertal, Deutschland

ISBN 978-3-662-59142-0 ISBN 978-3-662-59143-7 (eBook)
<https://doi.org/10.1007/978-3-662-59143-7>

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Vieweg

© Springer-Verlag GmbH Deutschland, ein Teil von Springer Nature 2019

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jedermann benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des jeweiligen Zeicheninhabers sind zu beachten.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag, noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Springer Vieweg ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer-Verlag GmbH, DE und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Heidelberger Platz 3, 14197 Berlin, Germany

Tobias Hertfelder:

Mein ganzer Dank gilt meiner Frau Kathi und meinen beiden wunderbaren Kindern Jana und Matti. Ohne sie hätte ich nie den Weitblick zum Schreiben dieses Buches gehabt.

Philipp Futterknecht:

Ich danke meiner Familie und meinen Freunden für das was ich heute bin. Unsere Lebenszeit ist endlich, lasst sie uns besser nutzen.

Inhaltsverzeichnis

1	Der ERP-Irrglaube – warum sich das Thema ERP schnell erklären lässt, wir dennoch jahrelang darauf herumkauen	1
2	Scheitern vorprogrammiert	5
2.1	Renditeverlust durch Stammdaten	5
2.1.1	Stammdatensituationen – wo stehen Sie heute?	5
2.1.2	Blindleistung – warum sich fehlerhafte Stammdaten so gravierend auswirken und somit Renditekiller sind!	7
2.1.3	Potenziale zur Steigerung Ihrer Datenqualität	9
2.1.4	Zu träge? – Werden Sie agiler!	12
2.1.5	Klare Strukturierung und Definition auch im Verbund	13
2.1.6	Mit Booster-Funktionen aufs nächste Plateau	13
2.1.7	Experten im Einsatz – Ihr Mehrwert	15
2.1.8	Machen Sie sich Gedanken	17
2.2	Anpassungen als Geldvernichtungsmaschine	18
2.2.1	Der Anpassungswahnsinn – wo stehen Sie heute?	18
2.2.2	Entwicklungskosten? Und was ist mit dem Drumherum?	20
2.2.3	Anpassungen können Ihnen das Genick brechen	21
2.2.4	Anpassungen blockieren Releasewechsel	23
2.2.5	Gelddruckmaschine für Ihren Softwarelieferanten – werden Sie auch gemolken?	25
2.2.6	Schon an morgen gedacht? – Denken Sie einen Schritt weiter!	26
2.2.7	Einfache ERP-Amortisationsrechnung	27
2.2.8	Bleiben Sie im Standard!	28
2.3	Warum vielen Unternehmen international die Luft ausgeht	29
2.3.1	Machen Sie Ihre Auslandsorganisationen handlungsfähig	30
2.3.2	Stoppen Sie sinnlose Kaffeefahrten	31
2.3.3	Scheitern erwünscht	33
2.3.4	Die Grundausstattung für den Erfolg	33
2.3.5	Die fünf No-Gos im Auslandsgeschäft	37
2.3.6	Die vier Erfolgsbooster international erfolgreicher Unternehmen	39

2.4	Ausbruch aus dem Erfahrungsgefängnis	41
2.4.1	Was das Erfahrungsgefängnis mit uns macht	41
2.4.2	Grenzen sind meist nicht die eigenen	43
2.4.3	Annahmen beruhen auf den eigenen Erfahrungen	45
2.4.4	Um neue Perspektiven einnehmen zu können, müssen Sie Ihren Dunstkreis verlassen	46
2.4.5	Denken Sie im großen Maßstab	51
2.4.6	Fünf Regeln für den Durchbruch	52
2.4.7	Zerlegen Sie Ihre Herausforderungen in kleine Schritte	54
2.5	Wie Ihre Schatten-IT Ihr Geld verschlingt	56
2.5.1	IT – Kosten, Kosten, Kosten	56
2.5.2	ERP/IT als Fremdkörper	59
2.5.3	Investitionsdenken vorteilhaft! – Potenziale werden erkannt	62
2.5.4	Denken Sie an morgen!	66
2.5.5	Wie wird die Zukunft aussehen?	68
2.6	Wachstumsschmerz – drohende Abnahme der ERP-Effizienz bei Wachstum	70
2.6.1	Stoßen Sie sterbende Cashcows und unrentable Produkte trotz möglichen Wachstums rechtzeitig ab	71
2.6.2	Wie Ihr ERP-System Sie in den Wachstumsstufen optimal unterstützen kann	72
2.6.3	Aus der Hüfte geschossen: Was ist zu regeln und was nicht?	75
2.6.4	Optimieren Sie sich nicht bis zur Handlungsunfähigkeit	77
2.6.5	Die vier Säulen für langfristiges Wachstum	80
2.6.6	Einer muss entscheiden, wo es lang geht	81
2.6.7	Das Unternehmen wächst und das Klima kühlt ab	82
2.6.8	Stabilität trotz Wachstum	83
2.7	Digitalisierungsbarriere – hat Ihr Papierlieferant immer noch gut lachen?	86
2.7.1	Digitaler Wandel als Jobkiller	86
2.7.2	Das Problem des digitalen Wandels ist die Geschwindigkeit	87
2.7.3	Digitalisierung ist Chefsache und kein IT-Thema	89
2.7.4	Daten sind der Rohstoff der Digitalisierung	90
2.7.5	Finanzierbarkeit der Digitalisierung	91
2.7.6	Erfordert das Thema Digitalisierung einen Umbau oder Neuaufbau?	93
2.7.7	Die Digitalisierung ist der größte Gleichmacher unserer Zeit – trotzdem können wir das für unser Unternehmen nutzen	95
	Literatur	97
3	Arztbesuch – warum einen Experten ins Haus holen, wenn ich gesund bin?	99
3.1	Warum Sie bei Krankheit auch einen Arzt aufsuchen würden.	99
3.1.1	Sie sind ernsthaft krank – wen würden Sie aufsuchen?	99

3.1.2	Ist Ihr Unternehmen überhaupt krank?	102
3.1.3	Vergessen Sie Check-ups – es geht um konkrete Probleme	103
3.1.4	Diagnosen des Arztes müssen hinterfragt werden	106
3.1.5	Marktüberblick der ERP-Ärzte – welche haben die gleichen Interessen wie ich?	107
3.1.6	Nehmen Sie die Situation als Unternehmen an oder vergessen Sie dieses Thema	109
3.2	Chefarztbehandlung bitte – warum das Denken in Kosten Sie nie ans Ziel bringen wird!	111
3.2.1	Wann bringt mir die Chefarztbehandlung wirklich Vorteile?	111
3.2.2	Positive Eigenschaften der besten Chefärzte im ERP-Bereich	113
3.2.3	Wo finde ich die besten ERP-Chefärzte?	115
3.2.4	No-Gos eines ERP-Arztes	117
3.2.5	Ein Chefarzt schützt nicht vor eigener Unfähigkeit	118
3.2.6	Was braucht es, um mit einem Chefarzt Fortschritt zu erzielen?	119
3.2.7	Ist es sinnvoll, auf neue Behandlungsmethoden zu warten?	120
3.2.8	Wenn der Nutzen zu lange ausgelegt ist, schadet das dem Fortschritt	120
3.3	Warum benötigt man keine Berater und Dienstleister, sondern Experten	124
3.3.1	Die vier wichtigsten Indikatoren eines Experten	125
3.3.2	Drei Hebel des externen Nährbodens für die Zukunft Ihres Unternehmens	128
3.3.3	Was zeichnet einen Experten im Detail aus und was sind die Schwächen?	130
3.3.4	Abkürzungen zu schnellem Erfolg	132
4	Diagnose Selbsterkenntnis – ohne Ziele keine Maßnahmen	137
4.1	Komfortzone – warum Wegschauen einfacher ist als Hinschauen	137
4.1.1	Zum Champion werden	137
4.1.2	Sind Sie Planer, Macher oder heute schon erfolgsorientiert?	138
4.1.3	Wer am besten prognostizieren kann, gewinnt	139
4.1.4	Maximale Ausbeute für Ihr Unternehmen	140
4.1.5	Fünf Dinge, die einen erfolgreichen Bergführer auszeichnen	141
4.1.6	Raus aus dem Hamsterrad – lösen Sie sich vom Naheliegenden	141
4.1.7	Hat Ihr Unternehmen Handlungsbedarf? Start einer neuen Mission	143
4.1.8	Wie hoch sind die Chancen, Ihre Ziele zu erreichen?	145
4.1.9	Schauen Sie nicht weg, sondern genau hin	145
4.2	Kompetenzbarriere/Verständnis – „Schuster, bleib bei deinem Leisten!“	146
4.2.1	Die Redewendung trifft auch auf Ihr ERP-Management zu	146
4.2.2	Warum bleiben Sie nicht bei Ihrem Kerngeschäft?	147
4.2.3	Sechs Gründe, warum eine eigene ERP-Abteilung sich nur selten lohnt	149

4.2.4	Geld verbrennen geht einfacher – Erfahrung und Kompetenz zählt!	151
4.2.5	Wenn Sie mit dem ERP-Tempo nicht Schritt halten können, werden Sie scheitern	154
4.2.6	Möglichkeiten, um die Kompetenzbarriere zu überwinden	156
4.2.7	Externe IT-Dienstleister im Einsatz, warum dann nicht auch einen ERP-Dienstleister und ERP-Experten	158
4.3	Umsatz aus Innovation – können Sie das auch außerhalb der Unternehmenspräsentation?	160
4.3.1	Was bedeutet es, innovativ zu sein?	160
4.3.2	Wie wird man innovativ?	160
4.3.3	Vier Gründe, warum das Thema Innovation nicht auf alle verteilt werden kann	163
4.3.4	ERP als Technologie der 90er-Jahre und zugleich die Technologie der Zukunft	165
4.3.5	Warum ein ERP-System nie alle Aufgaben übernehmen kann und wird	165
4.3.6	Innovativ mit Ihrem ERP-System zur vollen Vernetzung	168
4.3.7	Sorgen Sie für innovative Überraschungsmomente	170
5	Der erste Schritt zur ERP-Automatisierung außerhalb des Standards	173
5.1	Wie lässt sich ein ERP-System kurzfristig automatisieren?	173
5.2	Was sind Konfiguratoren?	174
5.3	Einsatzmöglichkeiten und Effekte von Konfiguratoren	174
5.3.1	Standardisierung und Klassifizierung Ihres Produktportfolios	175
5.3.2	Einsatz zur Produktkonfiguration	176
5.3.3	Automatisierung verschiedener Unternehmensbereiche bzw. Abteilungen	177
5.3.4	Fehlerfreie softwaregestützte Angebotserstellung	178
5.3.5	Management des Produktportfolios	178
5.3.6	Individualisierung von Produkten – dem Markt bieten, was er verlangt	179
5.4	Automatisieren Sie nur das, womit Sie am Markt auch Geld verdienen	179
5.5	Ohne Expertise werden Sie es nicht schaffen	181
5.6	Warum Konfiguratorprojekte scheitern	183
5.7	Dem Konfigurator gehört die Zukunft	186
5.7.1	Wie entwickeln Sie eigentlich neue Produkte?	186
5.7.2	Virtualisierung durch Webkonfiguration	187

Über die Autoren



Tobias Hertfelder und Philipp Futterknecht gehören zu den meistgefragtesten ERP- und Managementexperten in der D-A-CH-Region und können auf Erfahrungen aus über 150 Unternehmen zurückgreifen.

Tobias Hertfelder konnte zudem schon während seiner internationalen Karriere als Motocross-Fahrer Grenzerfahrungen auf höchstem sportlichem Niveau sammeln. Er weiß also, was Menschen im Stande sind zu leisten, wenn diese denken, sie haben ihre Leistungsgrenze erreicht.



Philipp Futterknecht gründete mit 15 Jahren seine erste Firma und entwickelte seitdem mehrere eigene Softwareprodukte. Mit der Gründung der H&F Solutions vereinten beide die Expertisen der Bereiche IT/ERP und Management. Hierbei führen sie ihre Kunden in hoher Geschwindigkeit zu mehr Rendite und Wettbewerbsstärke.