

Der ERP-Entscheidungsguide für Geschäftsleiter & IT-Entscheider

**12 Fragen, die Sie sich unbedingt stellen
müssen inkl. Checkliste zur internen
Vorbereitung**

Orientierung für eine fundierte ERP-Entscheidung

Viele mittelständische Unternehmen erleben dieselben Herausforderungen: Auftragslagen und Produktvielfalt wachsen, während Prozesse über Jahre hinweg in einzelnen Tools, Abteilungslösungen und Excel-Sheets nachgerüstet wurden. Was früher handhabbar war, wird plötzlich zäh. Informationen sind vorhanden, aber nicht dort, wo sie gebraucht werden; Berichte dauern, Bestände und Kapazitäten sind nur mit Aufwand verlässlich einzuschätzen. Parallel steigen die Erwartungen von Kunden, Partnern und Prüfinstanzen – von Lieferterminen über Qualitäts- und Nachweispflichten bis zu Datenschutz und Compliance. All das passiert, während IT-Teams schlank aufgestellt sind und die Einführung neuer Systeme im laufenden Betrieb stattfinden muss.

Ein integriertes ERP kann in diesem Umfeld die Sichtachsen begradigen. Nicht, weil „ERP“ per se ein Ziel wäre, sondern weil es ein gemeinsames Datenfundament und durchgängige Abläufe schafft: vom ersten Angebot bis zur Zahlung, von der Bestellung bis zur Auslieferung, inklusive Service und Reporting. Wenn Zahlen zu Beständen, Deckungsbeiträgen, Kapazitäten und Cashflow in Echtzeit verfügbar sind, verlagert sich die Diskussion weg vom Bauchgefühl und hin zu belastbaren Entscheidungsgrundlagen. Automatisierte Belege, Freigaben und Prüfungen nehmen wiederkehrende Routinen ab und reduzieren Fehlerquellen; zugleich entsteht eine Basis, auf der sich Wachstum strukturiert skalieren lässt – neue Standorte, Sprachen, Währungen oder Vertriebskanäle fügen sich in ein kohärentes Modell ein, statt neue Inseln zu erzeugen.

Die eigentliche Herausforderung liegt selten in der Funktionsliste. Entscheidend ist der Fit zwischen System, Prozessen und Menschen.

Das passende System

Ein passendes ERP bildet die kritischen Wertschöpfungsschritte so ab, dass heute spürbare Entlastung entsteht und in drei bis fünf Jahren keine Bremse wirkt. Es verlangt keine aufwändige Übersetzungsleistung im Alltag, sondern lädt ein: verständliche Oberflächen, sinnvolle Standards, klar erkennbare Arbeitserleichterungen. Wirtschaftlich betrachtet zählt, wie schnell der Nutzen sichtbar wird. Neben Lizenz und Implementierung sind Betrieb, Weiterentwicklung und die Fähigkeit, nah an Branchenstandards zu bleiben, zentrale Faktoren der Gesamtbetriebskosten. Und nicht zuletzt spielt das Ökosystem eine Rolle: verlässliche Partner, bewährte Erweiterungen, Referenzen aus der eigenen Branche und eine Roadmap, die Sicherheit für die Zukunft gibt.

Dieser Guide möchte genau an diesen Punkten Orientierung geben. Er strukturiert die interne Diskussion mit zwölf prägnanten Fragen, die in Workshops und Entscheidungsvorlagen immer wieder auftreten. Jede Frage wird von kurzen Gedanken unserer Experten begleitet, die dabei helfen, Prioritäten zu klären, Annahmen zu prüfen und nächste Schritte festzulegen. Am Ende steht eine Checkliste, die Vorbereitung, Auswahl und Pilotierung greifbar macht und dabei unterstützt, aus einem komplexen Projekt eine gut steuerbare Entscheidung zu machen, die nachhaltig wirkt.

Wir begleiten Unternehmen

Als zertifizierter SAP-Partner begleitet rocon seit über 30 Jahren mittelständische Unternehmen bei der digitalen Transformation – mit Fokus auf der ERP-Lösung SAP Business One.

Unsere Mission:

Digitale Werkzeuge sollen das Arbeiten leichter und wirtschaftlicher machen. Dafür verbinden wir technisches Know-how mit tiefem Verständnis für mittelständische Geschäftsprozesse. Wir sorgen dafür, dass Systeme nicht nur eingeführt, sondern im Alltag wirklich genutzt werden – von der Geschäftsleitung bis in die Fachabteilungen.

Wir denken praxisnah:

Wie lassen sich Abläufe vereinfachen, Entscheidungen beschleunigen und Ergebnisse messbar verbessern? Dabei achten wir auf Nutzerfreundlichkeit, Veränderungsbegleitung und nachhaltige Verankerung, damit Ihre Investition langfristig Wirkung zeigt.

Unser Angebot reicht von Beratung und Projektplanung über Implementierung und Datenmigration bis zu Erweiterungen und Schnittstellen rund um SAP Business One. Im Anschluss begleiten wir auch den Betrieb und die Weiterentwicklung, damit Ihr System mit Ihren Anforderungen wächst.

Lassen Sie uns gemeinsam über Ihre Ziele sprechen!



**rocon Rohrbach EDV-Consulting
GmbH**
Isaac-Fulda-Allee 1
55124 Mainz

Geschäftsführer
Markus Rohrbach

www.rocon.info

12 Fragen, die Sie sich stellen müssen, bevor Sie sich für ein ERP-System entscheiden

1) Welche Geschäftsziele soll das ERP in den nächsten 12–36 Monaten messbar unterstützen?

Beginnen Sie mit der Wirkung, nicht mit Funktionen. Welche Kennzahlen wollen Sie verbessern – zum Beispiel Liefertermintreue, Durchlaufzeiten, Bestände, Fehlerquoten oder Zahlungseingänge? Formulieren Sie drei bis fünf Ziele mit einem klaren Zielwert und einem Datum. Hinterlegen Sie Annahmen wie erwartetes Wachstum oder mehr Produktvarianten, damit Prioritäten nachvollziehbar bleiben. So entsteht ein fester Rahmen für Auswahl, Einführungsreihenfolge und Budget. Des Weiteren kann hier mithilfe des richtigen Partners ein realistisches Erwartungsmanagement betrieben werden.

2) Welche Kernprozesse müssen abgedeckt sein und wo passen wir Prozesse statt Software an?

Benennen Sie die wichtigsten Abläufe: vom Angebot bis zur Rechnung, von der Bedarfsermittlung bis zum Wareneingang, von der Planung bis zum fertigen Produkt. Prüfen Sie, ob diese Abläufe weitgehend „im Standard“ laufen können, denn das senkt Aufwand, Einführungszeit und Folgekosten. Wo heute Sonderwege existieren, entscheiden Sie bewusst: Entweder Prozess vereinfachen bzw. anpassen oder – gut begründet – gezielt erweitern. Halten Sie für jede Abweichung den konkreten Nutzen fest, statt Gewohnheiten fortzuschreiben. Wie Standardprozesse aussehen, besprechen Sie am besten direkt mit einem erfahrenen ERP Berater.

3) Wie sieht unser gemeinsames Datenmodell aus und wie sichern wir die Qualität unserer Stammdaten?

Ein verlässliches ERP steht und fällt mit sauberen Stammdaten: Kunden, Lieferanten, Artikel, Stücklisten, Preise, Serien-/Chargennummern und Kontenpläne. Legen Sie klare Verantwortliche fest, definieren Sie Pflichtfelder und einfache Freigaben, bevor Daten übernommen werden. Planen Sie Bereinigung und Ergänzung als eigenes Arbeitspaket mit Zeit, Werkzeugen und Prüfkriterien wie Dublettenquote, Vollständigkeit und eindeutige Nummernkreise ein. Je besser das Fundament, desto zuverlässiger funktionieren Planung, Beschaffung, Fertigung und Auswertungen.

4) Welche Systeme müssen angebunden werden und wie halten wir Schnittstellen beherrschbar?

Listen Sie die notwendigen Verbindungen auf: zum Beispiel Online-Shop, Versanddienstleister, Maschinen in der Produktion, Dokumentenablage oder externe Lager. Klären Sie je System, welche Daten in welcher Richtung fließen und wie oft das passieren soll. Bevorzugen Sie einfache, standardnahe Anbindungen und vermeiden Sie Sonderlösungen, die später schwer zu warten sind. Legen Sie Verantwortliche fest und dokumentieren Sie jede Schnittstelle kurz und verständlich.

5) Welche Auswertungen brauchen Management und Fachbereiche in Echtzeit?

Starten Sie mit den Fragen, die Sie täglich beantworten müssen: Wie steht es um Aufträge, Bestände, Auslastung, Qualität und Zahlungsfluss? Definieren Sie wenige, klare Kennzahlen pro Bereich und legen Sie fest, wer sie wann in welcher Form sehen muss. Ein gutes System liefert Tagesübersichten für das Management und Detailansichten für die Teams auf einem Dashboard und ohne weitere Datenexporte. Prüfen Sie, ob die Datenbasis dafür vorhanden ist und wo Sie sie gezielt verbessern müssen.

6) Wie gut muss die Lösung wachsen können?

Denken Sie an mehr Nutzer, neue Standorte, zusätzliche Länder und Sprachen sowie steigende Artikel- und Variantenvielfalt. Fragen Sie, wie leicht sich neue Organisationseinheiten, Werke oder Lager anlegen lassen und ob das System länderspezifische Anforderungen unterstützt. Prüfen Sie, ob Leistung und Stabilität auch bei höherem Datenvolumen und mehr Buchungen erhalten bleiben. Planen Sie Reserven ein, damit Wachstum nicht sofort zu Engpässen führt. Hier kann es sich lohnen über branchenspezifische Lösungen hinaus zu schauen, da diese meist in der Skalierung beschränkt sind.

7) Welches Betriebsmodell passt zu uns: Cloud oder eigenes Rechenzentrum?

Klären Sie zuerst Ihre Anforderungen an Verfügbarkeit, Kontrolle und Aufwand. In der Cloud übernimmt der Anbieter Betrieb, Updates und Sicherheit. Sie entlasten die eigene IT und zahlen laufend für Nutzung. Im eigenen Rechenzentrum behalten Sie volle Kontrolle, tragen jedoch die Verantwortung für Hardware, Betrieb, Notfallpläne und Updates. Prüfen Sie auch Mischformen (zum Beispiel zentrale Lösung in der Cloud, lokale Anbindungen vor Ort). Treffen Sie die Wahl auf Basis von Risiken, Kosten über mehrere Jahre und internen Ressourcen.

8) Wie stellen wir Sicherheit, Datenschutz und die Einhaltung gesetzlicher Vorgaben sicher?

Legen Sie fest, welche Daten besonders schützenswert sind (etwa Personen-, Finanz- oder Produktdaten) und wer darauf zugreifen darf. Fragen Sie nach Verschlüsselung, Protokollen, Berechtigungskonzept und Nachweisen zu Datenschutz und Buchführung (zum Beispiel DSGVO und ordnungsgemäße Archivierung). Vereinbaren Sie klare Prozesse für Backups, Wiederherstellung nach Ausfällen und regelmäßige Prüfungen. Dokumentieren Sie Verantwortlichkeiten – intern und beim Anbieter – und testen Sie kritische Szenarien mindestens einmal vor dem Start.

9) Wie gewinnen wir die Anwender und wer verantwortet Einführung und Weiterentwicklung?

Das Change Management ist bei der Einführung eines neuen ERP-Systems unerlässlich. Planen Sie Zeit für Schulungen, die Erstellung von Anleitungen im Intranet und den praxisnahen Austausch mit Ihren Mitarbeitern ein. Bestimmen Sie je Bereich Ansprechpersonen, die Fragen sammeln, kleine Verbesserungen priorisieren, das System testen und Rückmeldungen ins Projekt tragen. Achten Sie auf eine verständliche Oberfläche, sinnvolle Voreinstellungen und wenige, gut erklärte Sonderfälle. Feiern Sie frühe Erfolge, zum Beispiel schnellere Auftragsabwicklung oder weniger Fehler. Benennen Sie eine Person oder ein kleines Gremium, das nach dem Go-Live Regeln pflegt, Änderungen steuert und den Nutzen sichtbar macht. Auch hier lohnt sich der enge Austausch mit einem erfahrenen IT-Partner. Diskutieren Sie auch den Einsatz von einer Digital Adoption Platform.

10) Welche Stärke müssen Anbieter und Partner mitbringen?

Wichtig sind echte Branchenerfahrung, belastbare Referenzen und ein festes Projektteam mit klaren Rollen. Lassen Sie sich Ihr Kernszenario als Fallstudie zeigen – mit Ihren Daten und Belegen, nicht nur mit Musterbeispielen. Fragen Sie nach Vorgehensmodell, Zeitplan, Update-Politik sowie erreichbaren Supportzeiten und Reaktionszeiten. Klären Sie, wer wofür verantwortlich ist: Hersteller, Implementierungspartner, internes Team.

11) Wie kalkulieren wir Gesamtkosten und die Zeit bis zum Nutzen?

Erfassen Sie Einmalkosten (Analyse, Einführung, Datenübernahme, Schulung) und laufende Kosten (Nutzung, Betrieb, Betreuung, Wartung) über mindestens drei Jahre. Berücksichtigen Sie Folgekosten wie Erweiterungen und neue Versionen. Stellen Sie diesen Kosten die erwarteten Effekte gegenüber: weniger Bestände, weniger Fehler und ggf. Strafzahlungen, schnellere Abläufe, weniger manuelle Arbeit – am besten grob in Euro. Erstellen Sie einen Etappenplan, damit erste Verbesserungen früh sichtbar werden und weitere Schritte darauf aufbauen.

12) Wie planen wir Einführung, Datenübernahme und Risiken?

Beginnen Sie mit einem klar umrissenen Pilotbereich und messbaren Erfolgskriterien; entscheiden Sie danach über den Roll-out von Erweiterungen. Bereiten Sie Stammdaten vor, testen Sie mehrere Probeläufe und legen Sie den Umstellungstermin außerhalb von Spitzenzeiten. Halten Sie einen kurzen Parallelbetrieb und einen Notfallplan bereit, falls etwas schiefgeht. Planen Sie Schulungen, Kommunikation und erstellen Sie eine laufende Liste mit Fragen und offenen Punkten – mit festen Abstimmungsterminen, damit Hindernisse sofort ausgeräumt werden können.

Ihre Checkliste

-  Legen Sie ihre **Geschäftsziele** fest. Nennen Sie für jedes Ziel einen messbaren Wert und ein Datum.
-  Bestimmen Sie den **Startumfang**. Welche Bereiche und Prozesse sind in der ersten Etappe dabei?
-  Beschreiben Sie die wichtigsten **Abläufe**. Entscheiden Sie, wo Sie Sonderlösungen abschaffen.
-  Ordnen Sie die **Stammdaten** und machen Sie einen Probeexport. Beseitigen Sie Dubletten und Lücken.
-  Listen Sie alle **Schnittstellen** auf. Halten Sie fest, welche Daten wohin fließen und wer zuständig ist.
-  Wählen Sie das **Betriebsmodell**. Entscheiden Sie sich für Cloud, eigenes Rechenzentrum oder eine Mischung.
-  Regeln Sie **Sicherheit** und Nachweise. Definieren Sie Rollen, Rechte, Archivierung und einen Plan für Notfälle.
-  Stellen Sie das **Projektteam** zusammen. Planen Sie Zeit, Schulungen und die interne Kommunikation.
-  Wählen Sie einen **Sparring- und Implementierungspartner**. Achten Sie auf Branchenkenntnis, Referenzen, festes Team und klare Erreichbarkeit.
-  Rechnen Sie Kosten und Nutzen durch. Planen Sie einen Pilotbereich und klare **Erfolgskriterien**.

Warum SAP Business One für den Mittelstand ideal ist

SAP Business One wurde speziell für kleine und mittelständische Unternehmen entwickelt – ein eigenständiges ERP-System, das alle wichtigen Unternehmensbereiche abbildet: von Finanzen und Einkauf über Lager und Produktion bis zu Vertrieb, Service und Reporting.

Das System wächst mit dem Unternehmen. Es lässt sich schnell einführen, schrittweise erweitern und in der Cloud, im eigenen Rechenzentrum oder On-Premise (direkt bei Ihnen vor Ort) betreiben. Damit eignet es sich besonders für Betriebe, die Strukturen schaffen wollen, ohne ihre Flexibilität zu verlieren.

Ein großer Vorteil liegt in der Einheitlichkeit:
Alle Daten laufen in einem System zusammen. Dadurch entstehen weniger Fehler, Abläufe werden nachvollziehbar und Entscheidungen beruhen auf aktuellen Zahlen. Bestände, Aufträge, Kosten und Liquidität sind in Echtzeit sichtbar – egal ob im Büro oder unterwegs.

SAP Business One bietet zahlreiche Erweiterungen für branchenspezifische Anforderungen, etwa in Fertigung, Handel oder Dienstleistung. Über zertifizierte Partner stehen zusätzliche Funktionen und Schnittstellen zur Verfügung – vom Online-Shop bis zur Produktionsmaschine. So bleibt das System schlank, aber individuell anpassbar.

Auch wirtschaftlich überzeugt es:
Die Einführung dauert oft nur wenige Wochen bis Monate, der laufende Aufwand bleibt überschaubar. Updates und Weiterentwicklungen sind planbar, und die Investition ist durch die Stabilität und weltweite Unterstützung der SAP langfristig gesichert.

Kurz gesagt: SAP Business One ist ein ERP, das mit mittelständischen Unternehmen denkt und wächst – übersichtlich, zuverlässig und zukunftssicher.

rocon – Your Partner for Digital Transformation

Bei der Auswahl eines Partners für Ihre ERP-Einführung zählen nicht nur technische Kompetenz, sondern auch Werte und Verlässlichkeit. rocon bringt beides mit und verbindet es mit langjähriger Erfahrung im Mittelstand.

Werte, die tragen

Wir leben Verbundenheit, Verantwortung, Authentizität, Fortschrittlichkeit und Partnerschaftlichkeit. Diese Werte zeigen sich nicht nur auf unserer Website, sondern in konkretem Handeln: partnerschaftliche Kommunikation, konsequente Verantwortung für Ergebnisse, ehrliche Einschätzungen und ein Blick nach vorn – technologisch wie organisatorisch.

Partnerschaft statt reine Dienstleistung

Mit uns erhalten Sie keinen reinen Dienstleister, sondern einen Sparringspartner. Von der ersten Analysephase bis zur Nachbetreuung begegnet rocon Ihnen auf Augenhöhe. Sie profitieren von transparenter Kommunikation, abgestimmten Prioritäten und einem Partner, der Ihre Interessen wirklich im Blick hat.



**rocon Rohrbach EDV-Consulting
GmbH**
Isaac-Fulda-Allee 1
55124 Mainz

Geschäftsführer
Markus Rohrbach

www.rocon.info

Erfahrung & Branchen-Kompetenz

Wir haben hunderte ERP-Projekte im Mittelstand erfolgreich umgesetzt – in Handel, Fertigung, Dienstleistung und weiteren Branchen. Daher kennt das Team die typischen Fallstricke, Gesetzmäßigkeiten und Besonderheiten, die mittelständische Betriebe bewegen. Diese Erfahrung fließt in jede Projektschätzung, Strategie und Umsetzung ein. Schauen Sie dazu gerne auf unsere [Referenzen](#).

Ganzheitliche Perspektive

Wir denken nicht nur technisch, sondern übergreifend: Prozesse, Organisation, IT, Change und Zukunftssicherheit. Unser Ziel ist es, ein ERP so einzuführen, dass es nachhaltig wirkt – nicht nur zum Go-Live, sondern auch noch Jahren danach.

Verlässlichkeit & Nachhaltigkeit

Der langfristige Erfolg steht für uns im Vordergrund. Das heißt: verlässliche Servicelevels, regelmäßige Optimierungen, Begleitung bei Erweiterungen und eine echte Verpflichtung zu Qualität.



**rocon Rohrbach EDV-Consulting
GmbH**
Isaac-Fulda-Allee 1
55124 Mainz

Geschäftsführer
Markus Rohrbach

www.rocon.info

Ihr Nutzen

Wenn Sie sich für die Zusammenarbeit mit rocon entscheiden, erhalten Sie:

- Einen Partner, der Ihre Werte teilt und transparent kommuniziert
- Ein Projekt, das pragmatisch und gleichzeitig modern gestaltet ist
- Sicherheit durch Branchen-Know-how und bewährte Methoden
- Kontinuität über Go-Live hinaus.

Mit rocon gewinnen Sie einen Partner, der Ihre Transformation begleitet, schützt und vorantreibt. Kommen Sie gerne auf uns zu.



rocon Rohrbach EDV-Consulting GmbH
Isaac-Fulda-Allee 1
55124 Mainz

Ihr Ansprechpartner
Felix Köper
Senior Sales Consultant
felix.koepfer@rocon.info

[**www.rocon.info**](http://www.rocon.info)



Fragen oder Feedback?

Vereinbaren Sie jetzt einen Termin für eine individuelle Beratung mit unseren ERP-Experten.

rocon

Rufen Sie uns gerne an
+49 6131 / 90 60 2906