

V A R I O C L O U D E R P

ERP Entscheidungs- Matrix

Professionelle Bewertungsvorlage zur objektiven
Auswahl Ihres ERP-Systems — bis zu drei Anbieter im
direkten Vergleich.

• VARIO BUSINESS SOLUTION PARTNER ADVANCE

ÜBERSICHT

Inhalt

01	Einführung	03
02	Unternehmensprofil	04
03	Projektziele	05
04	Bewertungsmethodik	06
05	Muss-Kriterien	07
06	Funktionsvergleich	08
07	Technische Bewertung	09

08	Wirtschaftlichkeit	10
09	Anbieterbewertung	11
10	Projektbewertung	12
11	Gesamtauswertung	13
12	Entscheidungsempfehlung	14
*	Fragen für ERP-Demos	15
*	Red Flags	16

HINWEIS Bewerten Sie bis zu drei Anbieter parallel. Tragen Sie Punkte (1–5) je Kriterium ein und ermitteln Sie das gewichtete Ergebnis in der Gesamtauswertung.

01

GRUNDLAGEN

Warum eine Entscheidungsmatrix?

Die Wahl des ERP-Systems ist eine der wichtigsten Investitionsentscheidungen. Eine strukturierte Matrix macht Anbieter **objektiv vergleichbar** — statt aus dem Bauch heraus zu entscheiden.



Warum scheitern Auswahlen?

Entscheidungen fallen oft nach Demo-Eindruck statt nach echten Anforderungen.



Warum reicht eine Demo nicht?

Eine Demo zeigt Stärken — nicht, ob das System zu Ihren Prozessen passt.



Wie objektiv bewerten?

Kriterien gewichten, punkten und die gewichtete Summe vergleichen.

SO FUNKTIONIERT DIESE VORLAGE

Bewerten Sie jedes Kriterium je Anbieter mit 1–5 Punkten, gewichten Sie nach Wichtigkeit und übertragen Sie die Summen in die Gesamtauswertung (Kapitel 11).

02 AUSGANGSLAGE Unternehmensprofil

Der Rahmen, an dem sich die Bewertung ausrichtet.

BRANCHE

MITARBEITER

STANDORTE

ANZAHL BENUTZER

ANZAHL LAGER

PRODUKTION

E-COMMERCE

INTERNATIONAL TÄTIG

WACHSTUMSZIELE

03 AUSGANGSLAGE Projektziele

Welche Ziele verfolgt das Unternehmen mit dem neuen System?

☐ Excel ersetzen	☐ Digitalisierung
☐ Lager optimieren	☐ Produktion
☐ CRM	☐ DMS
☐ Cloud	☐ Automatisierung
☐ KI-Unterstützung	☐ Reporting

PRIORISIERUNG

Must	Should	Could

04 METHODIK Bewertungsmethodik

Zwei Skalen bilden die Grundlage: die Punktbewertung je Kriterium und dessen Gewichtung.

PUNKTBEWERTUNG

1 ungenügend	2 ausreichend	3 gut	4 sehr gut	5 hervorragend
------------------------	-------------------------	-----------------	----------------------	--------------------------

GEWICHTUNG

Niedrig Faktor ×1	Mittel Faktor ×2	Hoch Faktor ×3	Kritisch Faktor ×4
-----------------------------	----------------------------	--------------------------	------------------------------

FORMEL Gewichtete Punkte = Bewertung (1–5) × Gewichtung (1–4). Die Summe je Anbieter ergibt das Ranking in Kapitel 11.

05 BEWERTUNG

Muss-Kriterien

K.-o.-Kriterien: Erfüllt ein Anbieter ein Muss nicht, scheidet er aus. Haken Sie das Muss an und bewerten Sie je Anbieter (✓/X).

KRITERIUM	MUSS	ANBIETER A	ANBIETER B	ANBIETER C
Cloudfähig	☐	_____	_____	_____
DSGVO-konform	☐	_____	_____	_____
Mehrlager	☐	_____	_____	_____
Produktion	☐	_____	_____	_____
CRM	☐	_____	_____	_____
DMS	☐	_____	_____	_____
Offene API	☐	_____	_____	_____
Shopware	☐	_____	_____	_____
DATEV	☐	_____	_____	_____
Mobile Nutzung	☐	_____	_____	_____

06 BEWERTUNG Funktionsvergleich

Bewerten Sie jeden Bereich je Anbieter mit 1–5 Punkten. Die Gewichtung ist vorgeschlagen — passen Sie sie bei Bedarf an.

BEREICH	GEWICHT	ANBIETER A	ANBIETER B	ANBIETER C
Einkauf	5			
Verkauf	5			
CRM	4			
Lager	5			
Produktion	5			
DMS	4			
Reporting	4			
Workflows	5			
KI	4			
API	5			

07 BEWERTUNG Technische Bewertung

Bewerten Sie die technische Reife je Anbieter mit 1–5 Punkten.

KRITERIUM	ANBIETER A	ANBIETER B	ANBIETER C
Cloud			
Performance			
API			
Schnittstellen			
Datensicherheit			
Hosting			
Mobile			
Browser			
Updates			
Backup			
Single Sign-On			

08 BEWERTUNG Wirtschaftlichkeit

Erfassen Sie die Kosten je Anbieter — für einen fairen Vergleich über 5 Jahre.

KOSTENPOSITION	ANBIETER A (€)	ANBIETER B (€)	ANBIETER C (€)
Einmalige Kosten			
Monatliche Kosten			
Einführung			
Schulungen			
Support			
Hosting			
Schnittstellen			
Erweiterungen			
Gesamtkosten 5 Jahre			

09 BEWERTUNG

Anbieterbewertung

Hier zählt nicht das Produkt, sondern die **Zusammenarbeit** mit dem Anbieter (1–5 Punkte).

KRITERIUM	ANBIETER A	ANBIETER B	ANBIETER C
Erreichbarkeit			
Beratung			
Projektmanagement			
Branchenerfahrung			
Referenzen			
Reaktionszeit			
Schulungen			
Support			
Dokumentation			
Weiterentwicklung			
Roadmap			

10 BEWERTUNG Projektbewertung

Wie überzeugend ist das vorgeschlagene Einführungsvorgehen? (1–5 Punkte)

KRITERIUM	ANBIETER A	ANBIETER B	ANBIETER C
Einführungskonzept	_____	_____	_____
Migration	_____	_____	_____
Testphase	_____	_____	_____
Go-Live	_____	_____	_____
Schulung	_____	_____	_____
Hypercare	_____	_____	_____
Projektleitung	_____	_____	_____

ANMERKUNGEN ZUR PROJEKTBEWERTUNG

11 ERGEBNIS

Gesamtauswertung

Übertragen Sie die Summen aus den Kapiteln 5–10 und ermitteln Sie das Ranking.

AUSWERTUNG	ANBIETER A	ANBIETER B	ANBIETER C
Gesamtpunkte			
Gewichtete Punkte			
Ranking (1–3)			

BEMERKUNGEN ZUR GESAMTAUSWERTUNG

12 ERGEBNIS Entscheidungsempfehlung

Empfohlener Anbieter und Freigabe durch die Entscheidungsträger.

EMPFOHLENER ANBIETER

Kurzbegründung

FREIGABE / UNTERSCHRIFTEN

Geschäftsführung · Datum, Unterschrift

Projektleiter · Datum, Unterschrift

IT · Datum, Unterschrift

Fachabteilungen · Datum, Unterschrift



ANHANG

Fragen für ERP-Demos

Diese Fragen sollten Sie in jeder Anbieter-Demo stellen — und die Antworten notieren.

01 Wie erfolgt die Datenmigration?

02 Wie flexibel sind Workflows?

03 Welche APIs stehen zur Verfügung?

04 Wie werden Updates bereitgestellt?

05 Wie erfolgt die Rechteverwaltung?

06 Welche KI-Funktionen sind vorhanden?

07 Wie werden Dokumente archiviert?

08 Welche Standard-Schnittstellen existieren?



ANHANG

Red Flags

Warnsignale, bei denen Sie besonders genau hinsehen sollten.

! Viele Individualentwicklungen erforderlich

! Keine Produkt-Roadmap

! Keine offene API

! Schlechte Dokumentation

! Fehlende Cloud-Strategie

! Keine Testumgebung

! Keine Referenzen in Ihrer Branche

! Hohe Folgekosten

MERKE Ein einzelnes Warnsignal ist kein Ausschluss — aber mehrere zusammen sollten Sie ernst nehmen.

NÄCHSTER SCHRITT

Lastenheft ausgefüllt? **Wir begleiten den Rest.**

Von der Ausbietersauswahl über die Einführung bis zum Go-Live — mit über zehn Jahren ERP-Erfahrung im Mittelstand.
Kein Pitch, ein ehrliches Gespräch.

TELEFON

05261 97710

E-MAIL

info@burchard-gmbh.de

ANSCHRIFT

Burchard GmbH
Lagesche Straße 72
32657 Lemgo

WEB

burchard-consulting.de



„Wir bauen keine Systeme. Wir bauen **Strukturen, die wachsen dürfen.**“

Burchard GmbH · Lemgo
Geschäftsführer Sebastian Burchard