

Softwareauswahl im Mittelstand: In 8 Schritten zum passenden ERP-System

Viele mittelständische Unternehmen starten die ERP-Auswahl an der falschen Stelle: mit einer Anbieterliste statt mit einer echten Bestandsaufnahme. Das Ergebnis sind Systeme, die entweder deutlich zu groß und zu teuer sind – oder zu klein, um mitzuwachsen. Beides kostet Zeit, Geld und Nerven.

Der folgende Leitfaden zeigt eine strukturierte Methode, mit der Geschäftsführungen die Softwareauswahl objektiv und nachvollziehbar angehen – bevor überhaupt der erste Anbietername fällt.

Der häufigste Fehler: Zu früh über Produkte sprechen

Sobald "SAP", "Microsoft Dynamics" oder "Exact Online" im Raum stehen, kreisen Diskussionen meist um Funktionslisten und Preise einzelner Anbieter. Die eigentliche Frage bleibt dabei unbeantwortet: Was braucht unser Unternehmen tatsächlich – heute und in fünf Jahren?

Eine belastbare Entscheidung entsteht erst, wenn die Anforderungen vollständig verstanden sind. Erst danach lohnt sich der Blick auf konkrete Systeme.

Schritt 1: Unternehmens- und Prozessanalyse

Bevor irgendein System bewertet wird, gehört eine ehrliche Bestandsaufnahme auf den Tisch:

- Geschäftsmodell, Standorte, Rechtseinheiten, Wachstumspläne
- Kernprozesse Ende-zu-Ende: Lead → Angebot → Auftrag → Lieferung → Rechnung → Zahlung
- Wo wird heute noch in Excel gearbeitet, wo Daten doppelt erfasst, wo entstehen Fehler und Rückfragen?

Gerade diese Prozessbetrachtung deckt die eigentlichen Differenzierungsmerkmale zwischen Systemen auf – nicht die Marketingfolien der Anbieter.

Schritt 2: Anforderungen sauber priorisieren

Alle gesammelten Anforderungen sollten in eine Kategorie eingeordnet werden: **kritisch, hoch, mittel, niedrig, zukünftig**. Wichtig dabei: echte geschäftliche Notwendigkeiten von reinen Gewohnheiten trennen. Eine Anforderung, die nur deshalb "kritisch" erscheint, weil das aktuelle System so funktioniert, ist meist keine echte Anforderung – sondern eine Komfortzone.

Schritt 3: Die richtige Größenordnung finden

Das ist der Punkt, an dem viele Unternehmen scheitern: Sie kaufen zu viel ERP (teure, überdimensionierte Suiten für ein Unternehmen mit 80 Mitarbeitenden) oder zu wenig (ein reines Buchhaltungstool, das schon in zwei Jahren wieder an seine Grenzen stößt). Entscheidend sind Faktoren wie Transaktionsvolumen, Anzahl Gesellschaften, Länder, regulatorische Anforderungen und die geplante Wachstumsgeschwindigkeit.

Für viele deutsche B2B-Mittelständler mit 20 bis 500 Mitarbeitenden reicht dabei weder eine reine Buchhaltungssoftware noch braucht es ein Enterprise-ERP wie SAP S/4HANA oder Oracle Fusion. Genau in dieser Lücke positioniert sich ein modernes Cloud-ERP wie **Exact Online Premium**: eine vollwertige Finanzplattform mit Projektabrechnung, Mehrwährungsfähigkeit, Mehrgesellschaftsfähigkeit, offenen APIs und wachsenden KI-Funktionen – ohne die Implementierungskomplexität und Kostenstruktur eines Enterprise-Systems.

Schritt 4: Budget und Gesamtkosten realistisch einschätzen

Neben der Lizenz zählen Implementierung, Datenmigration, Schnittstellen, Schulung und interner Aufwand. Eine seriöse Bewertung rechnet die **Gesamtkosten über fünf Jahre** durch – nicht nur den Angebotspreis im ersten Jahr. Anbieterangebote und eigene Schätzungen sollten dabei klar getrennt bleiben.

Schritt 5 & 6: Shortlist, Bewertung und Lückenanalyse

Auf Basis der priorisierten Anforderungen entsteht eine Shortlist von maximal drei bis fünf realistischen Kandidaten. Jedes System wird anhand eines gewichteten Modells bewertet – etwa nach funktionaler Passung, Branchenfit, Integrationsfähigkeit, Skalierbarkeit und Implementierungsrisiko. Anschließend folgt die Lückenanalyse: Welche Anforderungen deckt die Standardfunktionalität ab, wo braucht es Konfiguration, Erweiterungen oder Drittsysteme – und wo entsteht möglicherweise teure technische Schuld?

Schritt 7: Die Implementierungsrealität prüfen

Für die engste Auswahl lohnt sich der nüchterne Blick auf Implementierungsdauer, notwendige interne Ressourcen, Datenmigration, Schnittstellen, Testaufwand und Change-Management-Bedarf. Hier zeigt sich oft, dass Systemintegratoren den Aufwand im Verkaufsprozess unterschätzen – bewusst oder unbewusst.

Schritt 8: Eine klare Empfehlung statt eines Bauchgefühls

Am Ende steht eine begründete Entscheidung mit einer von fünf möglichen Stoßrichtungen:

1. **Kaufen** – das System passt und sollte eingeführt werden
2. **Proof of Concept** – zwei bis drei Kandidaten sollten anhand echter Geschäftsszenarien getestet werden
3. **Bestehendes System behalten** – ein Wechsel lohnt sich aktuell nicht
4. **Architektur verbessern** – gezielte Erweiterungen statt Komplettwechsel
5. **Ablösung verschieben** – der richtige Zeitpunkt ist noch nicht gekommen

Entscheidend ist, dass Proof-of-Concept-Termine mit echten eigenen Geschäftsszenarien geprüft werden – nicht mit generischen Standarddemos der Anbieter.

Warum sich dieser Aufwand lohnt

Eine strukturierte Softwareauswahl dauert länger als ein spontaner Anbieterentscheid – aber sie verhindert die zwei teuersten Fehler im Mittelstand: eine überdimensionierte Lösung, die nie richtig ausgeschöpft wird, oder ein zu kleines System, das schon beim nächsten Wachstumsschritt wieder ersetzt werden muss.

Zunehmend lässt sich dieser Prozess auch KI-gestützt beschleunigen: strukturierte, interviewbasierte Anforderungsanalysen liefern in Stunden statt Wochen eine belastbare erste Einschätzung – als Grundlage für die finale Entscheidung, nicht als Ersatz für fachliche Beratung.

Unsere Einschätzung als Exact Online Premium Partner

Als Beratungshaus mit Fokus auf Exact Online Premium begleiten wir mittelständische Unternehmen genau durch diesen Prozess: von der ehrlichen Bestandsaufnahme über die Anforderungspriorisierung bis zur Entscheidung, ob ein modernes Cloud-ERP die richtige Antwort ist – oder ob es andere, gezieltere Lösungswege gibt. Sprechen Sie uns an, wenn Sie Ihre eigene Softwareauswahl strukturiert und unabhängig angehen möchten.