

Der Wettbewerb zum ERP-System des Jahres 2009

Verfahren und Ergebnisse

Norbert Gronau



Univ.-Prof. Dr.-Ing Norbert Gronau ist Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftsinformatik der Universität Potsdam und Wissenschaftlicher Direktor des Centers for Enterprise Research.

Im November 2009 fand zum vierten Mal der Wettbewerb zum ERP-System des Jahres statt, der vom Center for Enterprise Research der Universität Potsdam durchgeführt wurde. In diesem Beitrag werden die wesentlichen Ergebnisse des Wettbewerbs dargestellt. Es wird das Verfahren erläutert und beschrieben, wie die Sieger in den einzelnen branchenbezogenen Kategorien beurteilt wurden.

Seit Einführung des Wettbewerbs im Jahr 2006 [1] sind die Teilnehmerzahlen für diesen Wettbewerb in jedem Jahr gestiegen (Bild 1). Die konstant steigenden Teilnehmerzahlen zeigen deutlich das große Interesse des Marktes an den Ergebnissen des Wettbewerbs.

Erstmals für 2009 erhielten alle teilnehmenden ERP-Anbieter eine ausführliche, etwa 30 Seiten umfassende Auswertung ihrer Begutachtung durch die unabhängige Jury.

Die im Vorjahr eingeführte Kategorie Systemhaus [3] wurde nicht aufrechterhalten, da die im Vorfeld zu einer Teilnahme kontaktierten Systemhäuser für sich zu wenig Differenzierungspotenzial zum Anbieter sahen. Die Veranstalter teilen diese Auffassung nicht, da insbesondere den weichen Kriterien Einführungskonzept und Kundennutzen

eine sehr große Bedeutung zukommt, respektieren jedoch diese Einschätzung und verzichten zukünftig auf eine anwenderübergreifende Kategorie im Wettbewerb. Das Verfahren, mit dem die Preisträger in den einzelnen Kategorien ermittelt werden, ist im Bild 2 dargestellt.

Zunächst erfolgte im Frühjahr 2009 eine öffentliche Ausschreibung im Internet [2] sowie ein Direct-Mailing an alle bekannten ERP-Anbieter im deutschsprachigen Raum (etwa 600 Unternehmen). Diese hatten Gelegenheit, sich bis zu einem Stichtag schriftlich zu bewerben; gefragt war eine PDF-Datei mit möglichst treffenden Beschreibungen, wie die einzelnen Kriterien von den jeweiligen Systemen erfüllt werden.

Die schriftlichen Bewertungen wurden an die Jurymitglieder weitergeleitet, wobei jede Bewerbung von mindestens drei Jurymitgliedern unabhängig voneinander eingesehen wurde. Parallel haben die Jurymitglieder auch für jedes Jahr neu die Gewichtung der Kategorie unabhängig voneinander festgelegt; hier wurde dann der Durchschnittswert aus den einzelnen Jurywertungen gebildet.

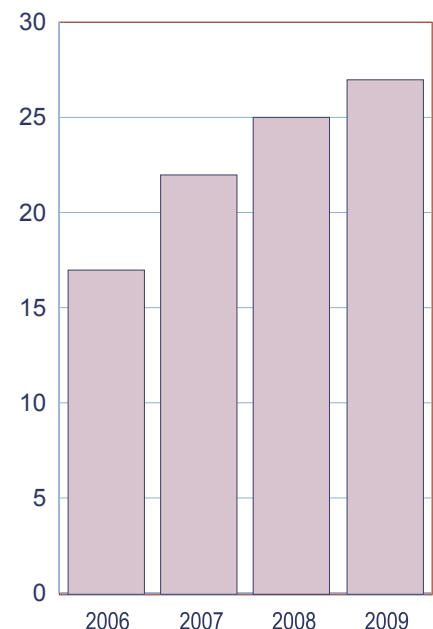
Die erste Hürde war, dass für ein erfolgreiches Weiterkommen mehr als 500 Punkte erreicht werden mussten. Alle 27 Einreichungen erfüllten im Jahr 2009 diese Anforderungen. Ebenso wurde durch die Jury geprüft, ob die Bewerbungen in der zutreffenden Kategorie abgegeben worden war. Im Vorjahr gab es da erhebliche Irritationen, weil Systeme sich in Kategorien eingeordnet hatten, in denen sie nach Ansicht

des Marktes nicht erkennbar prioritäre Chancen hatten [4].

Neu in diesem Jahr war, dass zu den öffentlichen Anbieterpräsentationen vor der Jury in Potsdam nur die Top-Drei-Anbieter jeder Kategorie eingeladen wurden. Erzielte ein Anbieter in mehr als einer Kategorie eine Einladung, so konnte er sich aussuchen, in welcher der Kategorien er antreten wollte. Die Regularien des Preises sehen vor, dass jeder Anbieter in jedem Jahr nur einen branchenbezogenen Preis erhalten kann.

Die Anbieterpräsentation fand im Oktober 2009 unter zahlreicher Anteilnahme der Öffentlichkeit in Potsdam statt und gliederte sich je Anbieter in einen öffentlichen Teil, in dem das Sys-

Bild 1: Anzahl der Einreichungen 2006 - 2009.



tem präsentiert wurde, teilweise Kunden ihre Erfahrungen schilderten und die Jury sich Notizen machte sowie einen nicht-öffentlichen Teil, in dem unter Ausschluss der Öffentlichkeit die Jury Gelegenheit hatte, kritische Fragen an die Anbieter zu stellen. Nach Ende der Veranstaltung gaben alle Jurymitglieder die unabhängig voneinander erzielten Bewertungsbögen ab.

Die Verleihung der Preise fand auf einer Anbieterfachtagung im November 2009 in Potsdam statt [5].

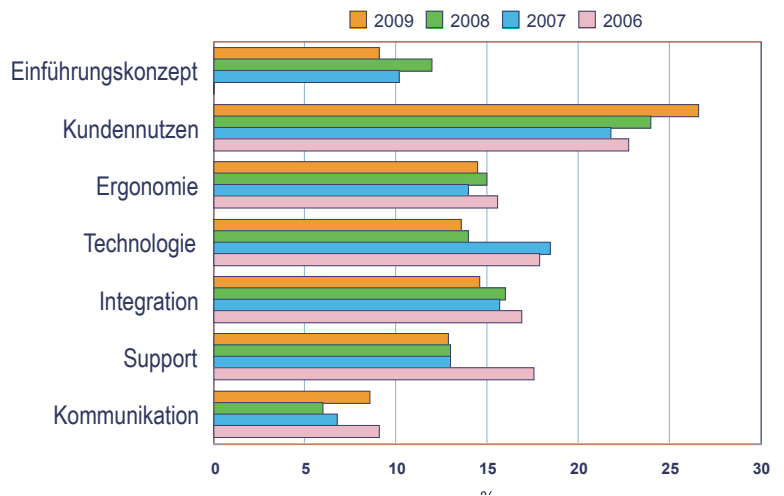
Die Jury (Tabelle 1) bestand aus Beratern, Wissenschaftlern und Medienvertretern.

Die Kriterien

Der Preis wird für das beste System in einer von fünf Branchen vergeben, das insgesamt die meisten Punkte in den folgenden sieben Kriterien aufweist:

- **Einführungsmethodik:** Hier wird das Vorgehen bei der Einführung eines ERP-Systems bewertet. Die Vorgehensweise, die der Anbieter wählt, war zu beschreiben und zu begründen.
- **Kundennutzen:** Hier kommt es auf eine möglichst plausible und plastische Darstellung des Kundennutzens anhand eines konkreten Beispiels am eingeführten System an. Dazu konnten Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen verwendet werden.

Bild 3: Kriterien und deren Gewichtung.



Zudem sollte gezeigt werden, wie wettbewerbsrelevante Geschäftsprozesse dieses Kunden im ERP-System abgebildet werden.

- **Ergonomie:** Zu diesem Kriterium soll der Anbieter darstellen, welche Anstrengungen er zur Verbesserung der Usability und Nutzbarkeit seines Systems getroffen hatte.
- **Technologie:** In diesem Kriterium erfolgt eine Beschreibung der Systemarchitektur und Hinweise auf die Wandlungsfähigkeit und Flexibilität des ERP-Systems. Darüber hinaus sollten Aussagen zur Releasefähigkeit von Individualanpassungen getroffen werden.
- **Integrationsfähigkeit** beschreibt die Frage, wie gut sich das System in bestehende, auch unternehmensü-

bergreifende Systemlandschaften integrieren lässt. Es wurde die Anbindung von Lieferanten und Kunden über das Internet und die Interoperabilität mit anderen Anwendungssystemen beschrieben.

- Die Kriterien **Support und Qualifizierung** fordern eine Beschreibung des Support- und Schulungskonzeptes, das durchaus mit Beispielen illustriert werden konnte. Zudem waren Fragen der Wartung, wie die Dauer der Wartung und die Möglichkeiten der Wartungsverlängerung zu beschreiben.
- Die Kriterien **Öffentlichkeitsarbeit und Kundenkommunikation** verlangen vom Anbieter, seine Initiativen zur Förderung seines Bekanntheitsgrades zur Darstellung und Vermittlung von Wahrnehmbarkeit bei den Kunden sowie der eigenen Kompetenz darzustellen.

Die Kriterien, deren Gewichtung sowie die Veränderung in den letzten vier Jahren zeigt Bild 3.

Erkennbar ist, dass der Kundennutzen seit Einführung des Wettbewerbes das wichtigste Kriterium ist und dass dessen Gewichtung für den Gesamterfolg immer wichtiger wird. Von knapp über 20 % ist Kundennutzen nun bei fast 27 % der Gesamtpunktzahl angelangt. Technologische Fragen und Fragen der Integration mit anderen Systemen erscheinen der Jury etwas weniger wichtig als in den vergangenen Jahren; bei Auswahlentscheidungen ist dieser Faktor jedoch wichtiger geworden.

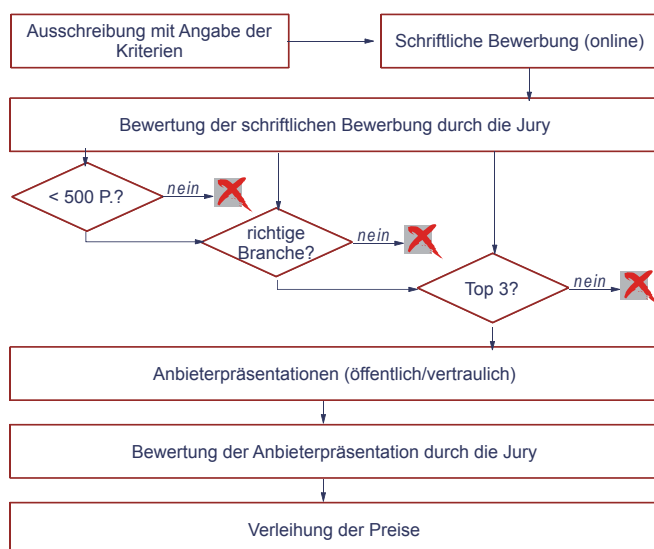


Bild 2: Überblick über das Verfahren zur Ermittlung der Preisträger.