

**Vortrag für EFA – Beraternetzwerk am
20.06.2024:
Überzeugen von Entscheidern für
Einsatz von ERP– Systemen**

Zusammengestellt von:

Konrad Lüke, Inhaber der:

Conny Lüke Unternehmensberatung, 48734 Reken

Tel.: 02864 – 7640 u. 0171 - 7201650 – Internet: www.cl-ub.de

Stand: 16.06.2024

Möglichkeiten von ERP - Systemen

Durch eine zentrale Datenbank können die verschiedenen Unternehmensbereiche miteinander verknüpft werden:

- Marketing/Werbung/Pressearbeit,
- Kundenmanagement u. Vertrieb/Vertriebsinnendienst u. -außendienst,
- Warenwirtschaft incl. Einkauf, Wareneingangskontrolle,
- Lagerverwaltung, (Roh- u. Hilfsstoffe, Verp. - Material, unfertige und fertige Erzeugnisse)
- fertigen u. produzieren, Dienstleistungen erarbeiten und erbringen,
- Logistik incl. Fuhrpark u. Speditionen,
- Personalbetreuung incl. Lohn- u. Gehaltsbuchhaltung,
- Rechnungswesen/Buchhaltung/Controlling/Reporting.

ERP – Systeme ermöglichen:

- Ein nahtloses Verwalten der Unternehmensressourcen,
- Verbessern der Information u. Kommunikation,
- Verbessern der Effizienz auf allen Ebenen,
- das Ersparen von Zeit u. damit reduzieren v. Aufwand u. Kosten,
- Bearbeitungsfehler zu senken, was das Ergebnis weiter verbessert.

Vorteile Zusammengefasst:

- Durch o. e. Punkte werden Ergebnisverbesserungen erreicht und die Wettbewerbsfähigkeit wird gesteigert.

Nachteile zusammengefasst:

Investitionen in Software u. Anlernzeiten = die das Ergebnis vorübergehend belasten.

Aber:

- **Vorteile überwiegen, (Nachweis in Zahlen: Von Fall zu Fall errechnen)**
- **Material für das Argumentieren bei Zurückhaltung der Entscheider wie folgt:**

Argumente, die Entscheider überzeugen:

- **1. In Bezug auf die Außendarstellung**
 - 1.1 Das Unternehmen kann bei Pressearbeit und im Marketing als ein modernes, der Zukunft zugewandtes Unternehmen dargestellt werden.
 - 1.2 Festigt die G.-Beziehung zu vorhandenen Kunden.
 - 1.3 Weckt/stärkt Interesse bei umworbenen/künftigen Kunden.
 - 1.4 Weckt/stärkt Interesse bei Fachkräften auf Jobsuche

Argumente, die Entscheider überzeugen:

Grundsatz: Das größte Kapital des Unternehmens steht nicht in der Bilanz, es ist die Leistungsfähigkeit u. -bereitschaft und Loyalität zum Unternehmen. Der Einsatz von ERP unterstützt diesen Grundsatz, wie folgt:

- **2. In Bezug auf die Personalpolitik**

- 2.1 Mitarbeiter werden entlastet.
- 2.2 Entlastung kann für anderer Aufgaben genutzt werden.
- 2.3 Entlastung kann zur Erhöhung der Freizeit genutzt werden.
- 2.4 Die Fehlerquote sinkt, es gibt weniger Kritikgespräche/Abmahnungen.
- 2.5 Diese 4 Punkte tragen stark zur Verbesserung des Betriebsklimas bei.
- 2.6 Das motiviert vor allem jüngere MA , im Unternehmen zu bleiben.
- 2.7 Das sind generell gute Werbeargumente bei Einstellungsgesprächen.
- 2.8 Dito bei der Suche nach Fachkräften.

Argumente, die Entscheider überzeugen:

- **3. Bezüglich Unternehmensfinanzierung – die Möglichkeiten:**
 - **3.1 U.- Finanzierung durch:**
 - 3.1.1 Frisches Eigenkapital aus eigenen Mitteln, wenn vorhanden,
 - Wenn Mittel vorhanden sind, ist das die einfachste Finanzierungsart.
 - 3.1.2 Eigenkapital durch Aufnahme neuer Gesellschafter,
 - Unternehmensdarstellung wird durch ERP – Nutzung verbessert (s. o.)
 - **3.2 U. - Finanzierung durch:**
 - 3.2.1 Einkaufsfinanzierung,
 - Unternehmensdarstellung wird durch ERP – Nutzung verbessert (s.o.)
 - 3.2.2 Lieferantenkredite.
 - In der Regel ohne weitere Infos über das Unternehmen verhandelbar.
 - **3.3 U. - Finanzierung durch:**
 - 3.3.1 Leasing – Gesellschaften und Factoring – Gesellschaften,
 - 3.3.2 Kredite durch Hausbanken (konservativ),
 - 3.3.3 Kredite durch Förderbanken,
 - 3.3.4 Kredite durch Crowd – Finanzierungsgesellschaften (fortschrittlich)
 - 3.3.5 Schuldscheindarlehn, (werden von Mittelständlern so gut wie nicht genutzt)
 - Für die Punkte 3.3.1 – 3.3.5 wird Unternehmensdarstellung d. ERP – Nutzung verbessert. (s. o.)

Beziehung zwischen Unternehmer und Banken ist häufig gestört, weil:

Aus Richtung der Bank:

- Ihr fehlen Informationen,
- ihr fehlen Unterlagen,
- sie betreibt Formalismus,
- sie ist nicht offen/ehrlich,
- sie fordert überhöhte Zinsen,
- sie verkauft, sie berät nicht,
- sie übt Druck aus bzw. erpresst,
- sie verweigert sich, unbegründet,
- sie behält wichtige Infos für sich.

Aus Richtung des Unternehmers:

- er plant unrealistisch oder gar nicht,
- er sieht Bank nicht als Partner,
- er ist zu vertrauensselig,
- er sieht Kredit als Gnade,
- er nötigt die Bank,
- er fühlt sich übervorteilt,
- er hält vereinbarte Termine nicht ein,
- **Bonitätskennziffer b. Auskunfteien: Unbekannt,**
- **Ratingkennziffer b. Hausbank: unbekannt,**
- **Kapitaldienstfähigkeit: unbekannt**

Kurze Erläuterungen: (Nur die drei wichtigen)

Bonitätskennziffer Auskunfteien	Ratingkennziffer o. Ratingnote der Banken	Kapitaldienstfähigkeit des Unternehmens
<p>Auskunfteien vergeben nach Analyse von Firmenunterlagen u. Auswerten des Zahlungsverhaltens von Unternehmen sogenannte Bonitätskennziffern von 100 – 600.</p> <p>Banken holen bei jedem Kreditantrag neue Auskünfte ein. Bei einer Bonitätskennziffer, die über 300 liegt, lehnen sie den Kredit in der Regel ab.</p>	<p>Banken beurteilen die Kreditwürdigkeit des Unternehmens u. vergeben sogenannte Ratingkennziffern für ihre Kreditkunden. Es fließen u. a. ein:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Einschätzung Geschäftskonzept, - Ist – Ergebnisse, - Planungsrechnungen, - Fähigkeiten der Führung, - Eigenkapitalquote, - Rentabilität, - Kapitaldienstfähigkeit: siehe rechte Spalte 	<p>Ausgehend vom vorliegenden Jahresergebnis wird unter Berücksichtigung von AFA, Zinsen, Ertragssteuern, Entnahmen etc. von der Bank die Kapitaldienstfähigkeit errechnet. Diese Kennzahl sagt aus, inwieweit das Unternehmen in der Lage sein wird, Zinsen und Tilgungen für die erforderlichen Kredite zu tragen.</p>
<p>Deshalb sollte das Unternehmen seine Bonitätskennziffer kennen u.</p>	<p>Deshalb sollte das Unternehmen seine Ratingkennziffer kennen und</p>	<p>Diese Kennzahl sollte das Unternehmen kennen</p>

Argumente, die Entscheider überzeugen:

- Bei Unternehmensberatungen gleich welcher Art, ist die Höhe des **Beraterhonorars immer ein Thema**, man sollte hierzu **positive Argumente** im Köcher haben:
 - Das angebotene Honorar liegt im Rahmen des in der Region üblichen.
 - Beratungskosten werden gefördert i. d. R. mit 50 % des Nettohonorars. Bereits vor Angebotserstellung sollte man prüfen, ob ein B.-Programm eingesetzt werden kann und zu welchen Bedingungen.
 - Zusätzliches Argument:
 - Beraterhonorar 1.000,00 Euro pro Beratertag von 8 Std. = 125,00 Euro pro Stunde.
 - Entlohnung eines Baumkletterers liegt ebenfalls bei 125,00 Euro pro Stunde, (und der wird bei größerem Betriebsgelände mit Bäumen eingesetzt werden müssen.)
 - **Überlassen Sie dem Entscheider das Urteil, wer dem Unternehmen mehr nützt!**

Zusammenfassung

Positive Auswirkungen

- Ergebnisverbesserungen
- Außendarstellung positiver
- Bei Personal positive Akzente
- Erleichterungen bei der U.-Finanzierung

Negative Auswirkungen

- Investitionsaufwand
- Beratungskosten
- Personalaufwand f. Einführen
- Personalaufwand f. unterweisen

- **Danke für Ihre Aufmerksamkeit.**