



Wie Sie die richtige Lösung für Ihr Unternehmen finden

ERP-Auswahl mit Weitblick: Ein Leitfaden für Entscheider



Kontaktieren Sie uns noch heute für mehr Informationen über die Auswahl und Integration von ERP-Systemen.

Ein individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittenes ERP optimiert Ihre Geschäftsprozesse und verschafft Ihnen Wettbewerbsvorteile.

 info@eevolution.de  +49 (0) 51 21-28 06 72  www.eevolution.de

Inhalt

Dieses Whitepaper richtet sich an Geschäftsführer, IT-Leiter und Entscheider, die sich noch in der Orientierungsphase befinden – sei es, weil sie ein bestehendes System ablösen möchten oder erstmals über die Einführung eines ERP-Systems nachdenken.

Einleitung	4
Warum ein ERP-System?	4
Herausforderungen bei der ERP-Auswahl	5
Auswahlkriterien für das passende ERP-System	6
Der Auswahlprozess in 6 Schritten	7
Anforderungskatalog mit Checkliste	8
Marktrecherche & Longlist	12
Anbieterpräsentationen und Workshops	13
Fazit: ERP-Auswahl – strategische Zukunftssicherung	14
Das starke ERP-System Hive9 von eEvolution	15



Einleitung

Die Entscheidung für ein ERP-System ist eine der strategisch wichtigsten Weichenstellungen für Unternehmen im digitalen Zeitalter. Doch gerade in der Auswahlphase herrscht oft Unsicherheit:

- Welches System passt zu unseren Prozessen?
- Wie vermeiden wir teure Fehlentscheidungen?
- Und worauf kommt es wirklich an?

Dieses Whitepaper richtet sich an Geschäftsführer, IT-Leiter und Entscheider, die sich noch in der Orientierungsphase befinden – sei es, weil sie ein bestehendes System ablösen möchten oder erstmals über die Einführung eines ERP-Systems nachdenken.

Warum ein ERP-System?

ERP-Systeme sind das digitale Rückgrat moderner Unternehmen. Sie vernetzen Prozesse, schaffen Transparenz und ermöglichen fundierte Entscheidungen auf Basis konsistenter Daten. Besonders im Mittelstand sind ERP-Systeme ein entscheidender Hebel für Wachstum und Effizienz.

Typische Auslöser für die ERP-Einführung:

- Wachstumsgrenzen durch Excel und Insellösungen
- Mangelnde Transparenz in Prozessen und Zahlen
- Steigende Anforderungen an Skalierbarkeit und Flexibilität
- Digitalisierung von Geschäftsmodellen

Wann ist der richtige Zeitpunkt?

Der richtige Zeitpunkt für die Einführung eines ERP-Systems ist dann, wenn Sie wiederkehrende Prozesse effizienter gestalten, fundierte Entscheidungen auf Basis verlässlicher Geschäftszahlen treffen und gesetzliche Anforderungen wie GoBD und E-Rechnung sicher erfüllen möchten.

Herausforderungen bei der ERP-Auswahl

Die Auswahl eines ERP-Systems ist ein komplexer Prozess, der weit über technische Fragen hinausgeht. Viele Unternehmen stehen dabei vor ähnlichen Herausforderungen: Häufig fehlt eine klare Zielsetzung – was genau soll mit dem neuen System erreicht werden? Ohne ein gemeinsames Verständnis der eigenen Prozesse und Anforderungen wird die ERP-Auswahl schnell zur Bauchentscheidung. Auch die Priorisierung der Anforderungen fällt schwer, wenn alles gleich wichtig erscheint.

Ein weiterer Stolperstein ist die zu starke Fokussierung auf IT-Aspekte. Dabei sind es vor allem die Fachbereiche, die mit dem System arbeiten müssen – ihre frühzeitige Einbindung ist entscheidend für den späteren Erfolg. Hinzu kommt: Die ERP-Auswahl erfordert Zeit und Ressourcen. Wenn das Projekt „nebenbei“ läuft, leidet die Qualität der Analyse und Entscheidungsfindung.

Auch der Marktüberblick fehlt oft. Die Vielzahl an Anbietern und Lösungen macht es schwer, die passende Auswahl zu treffen – besonders ohne strukturierte Bewertungskriterien. Und nicht zuletzt werden Budget und Zeitaufwand häufig unterschätzt, was später zu Verzögerungen oder Frustration führen kann. Wer diese Herausforderungen kennt und gezielt adressiert, schafft die Grundlage für eine fundierte, zukunftssichere ERP-Entscheidung.

Umgehen Sie die häufigsten Stolpersteine:

- **Fokus nur auf aktuelle Anforderungen:** Zukunftssicherheit wird vernachlässigt.
- **Unterschätzung der Prozesskomplexität:** Die ERP-Einführung wird als reines IT-Projekt gesehen.
- **Fehlende Einbindung der Fachbereiche:** Die Lösung passt nicht zu den tatsächlichen Arbeitsabläufen.
- **Unklare Ziele und Prioritäten:** Ohne klare Zieldefinition fehlt die Entscheidungsbasis.





Auswahlkriterien für das passende ERP-System

Die Auswahl eines ERP-Systems ist weit mehr als ein technischer Vergleich von Funktionen. Es geht darum, eine Lösung zu finden, die zu den individuellen Anforderungen, Prozessen und Zielen Ihres Unternehmens passt – heute und in Zukunft. Dabei spielen nicht nur funktionale Aspekte eine Rolle, sondern auch Themen wie Skalierbarkeit, Benutzerfreundlichkeit und Integrationsfähigkeit. Ein durchdachter Kriterienkatalog hilft, den Überblick zu behalten und Anbieter objektiv zu bewerten. In diesem Abschnitt zeigen wir Ihnen, worauf Sie bei der Auswahl besonders achten sollten.

Ein gutes ERP-System muss nicht nur technisch überzeugen – es muss zu Ihrem Unternehmen passen.

Wichtige Kriterien sind:

- **Skalierbarkeit und Zukunftssicherheit:** Kann das System mit Ihrem Unternehmen wachsen?
- **Branchen- und Prozessnähe:** Gibt es vorkonfigurierte Module für Ihre Branche?
- **Cloud vs. On-Premises:** Welche Betriebsform passt zu Ihrer IT-Strategie?
- **Integrationsfähigkeit:** Schnittstellen zu E-Commerce, CRM, HR, BI etc.
- **Benutzerfreundlichkeit und Mobilität:** Moderne Oberflächen, mobile Nutzung, Self-Service-Funktionen



Der Auswahlprozess in 6 Schritten

Stufe 01

Ist-Analyse & Zieldefinition
Prozesse, Schwachstellen und
Ziele erfassen

Stufe 02

**Anforderungskatalog
erstellen**
Funktionale und nicht-
funktionale Anforderungen
dokumentieren

Stufe 03

Marktrecherche & Longlist
Anbieter identifizieren,
die zur Zielsetzung passen

Stufe 04

**Workshops & Anbieter-
präsentationen**
Prozesse durchspielen,
Fragen klären, Usability
testen

Stufe 05

Praxistests & Referenzen
Testsysteme nutzen, mit
Referenzkunden sprechen

Stufe 06

**Entscheidung &
Vertragsverhandlung**
Bewertung & Prüfung



Der Anforderungskatalog: Das Fundament jeder ERP-Auswahl

Die Auswahl eines ERP-Systems ist keine Bauchentscheidung – sie muss auf klaren, dokumentierten Anforderungen basieren.

Ein strukturierter Anforderungskatalog (auch Lastenheft genannt) hilft dabei, die eigenen Bedürfnisse zu erkennen, zu priorisieren und mit potenziellen Anbietern abzugleichen.

Er schafft Transparenz im Auswahlprozess, verhindert Missverständnisse und ermöglicht eine objektive Bewertung der ERP-Lösungen. Besonders in mittelständischen Unternehmen, in denen ERP-Projekte oft neben dem Tagesgeschäft laufen, ist ein sauber definierter Katalog der Schlüssel zur Effizienz.

Checkliste: Anforderungskatalog

1. Unternehmensprofil

- ☐ Branche, Geschäftsmodell, Spezifika
(z.B. Serienfertigung vs. Projektgeschäft)
- ☐ Unternehmensgröße
(Mitarbeiter, Umsatz)
- ☐ Standorte
(national/international)
- ☐ Bestehende IT-Systeme
(z.B. Buchhaltung, CRM, DMS)
- ☐ IT-Kompetenz im Haus
(internes Know-how vs. externe Partner)

Dos:

Dokumentieren Sie bestehende Systemlandschaften und Schnittstellen. Berücksichtigen Sie branchenspezifische Anforderungen.

Don'ts:

Ignorieren Sie nicht die IT-Reife Ihres Unternehmens – ein zu komplexes System kann überfordern.

2. Projektziele

- ☐ Prozessoptimierung
(z.B. Durchlaufzeiten, Automatisierung)
- ☐ Transparenz
(z.B. Echtzeitdaten, Reporting)
- ☐ Skalierbarkeit
(z.B. Wachstum, neue Standorte)
- ☐ Digitalisierung
(z.B. papierlose Prozesse, mobile Nutzung)

Dos:

Formulieren Sie messbare Ziele (z. B. „Reduktion der Lagerdauer um 20 %“).
Stimmen Sie Ziele mit allen Stakeholdern ab.

Don'ts:

Vermeiden Sie vage Zielsetzungen wie „besseres Arbeiten“.

3. KO-Kriterien

- ☐ Muss-Funktionen
(z.B. DATEV-Schnittstelle, Seriennummern)
- ☐ Technische Anforderungen
(z.B. Cloudpflicht, DSGVO-Konformität)
- ☐ Branchenspezifische Funktionen
(z.B. Chargenrückverfolgung)

Dos:

Definieren Sie KO-Kriterien vor der Anbieterauswahl. Nutzen Sie diese zur Schnellvorauswahl.

Don'ts:

Keine Kompromisse bei KO-Kriterien – sie sind nicht verhandelbar.



4. Funktionale Anforderungen

- ☐ Warenwirtschaft
(Bestände, Einkauf, Disposition)
- ☐ Produktion & Fertigung
(Stücklisten, Arbeitspläne, BDE)
- ☐ Lager & Logistik
(Lagerorte, Kommissionierung, Versand)
- ☐ CRM & Vertrieb
(Angebote, Kundenhistorie, Außendienst)
- ☐ Rechnungswesen & Controlling
(FiBu, Kostenrechnung, Budgetierung)
- ☐ E-Commerce & Schnittstellen
(Shop, Marktplätze, Payment)

Dos:

Priorisieren Sie Funktionen nach Muss/Kann/Wunsch und denken Sie an zukünftige Anforderungen (z. B. Internationalisierung).

Don'ts:

Verzetteln Sie sich nicht in Detailfunktionen – Fokus auf Kernprozesse.

5. Nicht-funktionale Anforderungen

- ☐ Betriebsmodell
(Cloud, On-Premises, Hybrid)
- ☐ Skalierbarkeit
(Mandantenfähigkeit, Mehrsprachigkeit)
- ☐ Usability
(Oberfläche, Navigation, Customizing)
- ☐ Mobile Nutzung (Apps, responsive Design)
- ☐ Sicherheit
(Zugriffsrechte, Verschlüsselung, Backup)
- ☐ Support & SLA
(Reaktionszeiten, Erreichbarkeit, Updates)

Dos:

Testen Sie die Benutzerfreundlichkeit mit echten Anwendern und klären Sie Sicherheitsanforderungen mit der IT.

Don'ts:

Vernachlässigen Sie nicht die Supportqualität – sie entscheidet im Ernstfall.

6. Prozessdarstellungen

- ☐ Dokumentation der Ist-Prozesse
- ☐ Definition der Zielprozesse
- ☐ Priorisierung nach Muss/Kann/Wunsch
- ☐ Prozessverantwortliche benennen

Dos:

Visualisieren Sie Prozesse (z. B. BPMN, Swimlanes). Nutzen Sie Workshops mit Fachabteilungen.

Don'ts:

Keine Prozesse „aus dem Bauch heraus“ definieren – fundierte Analyse ist Pflicht.

7. Integrationen

- ☐ Shopsysteme
(Shopware, Shopify, Magento)
- ☐ BI-Tools
(Power BI, Qlik, Tableau)
- ☐ HR-Systeme
(Personio, DATEV LODAS)
- ☐ Drittsysteme
(Versanddienstleister, Zahlungsanbieter)

Dos:

Prüfen Sie vorhandene Schnittstellen und APIs. Planen Sie Integrationen frühzeitig ein.

Don'ts:

Verlassen Sie sich nicht auf „kommt später“ – Integrationen sind oft aufwendig.



8. Budgetrahmen

- ☐ Einmalige Kosten
(Lizenzen, Implementierung, Schulung)
- ☐ Laufende Kosten
(Wartung, Hosting, Support)
- ☐ Lizenzmodell
(Kauf, Miete, SaaS)
- ☐ ROI-Betrachtung
(z.B. Einsparpotenziale, Effizienzgewinne)

Dos:

Kalkulieren Sie mit einem Puffer von 15–20 %.
Holen Sie mehrere Angebote ein.

Don'ts:

Unterschätzen Sie nicht die internen Projektkosten (Zeit, Ressourcen).

9. Zeitplan & Ressourcen

- ☐ Projektstart, Meilensteine, Go-Live
- ☐ Verfügbarkeit interner Ressourcen
- ☐ Schulungs- und Testphasen
- ☐ Change Management

Dos:

Planen Sie realistisch – lieber konservativ als zu optimistisch und benennen Sie ein internes Projektteam mit klaren Rollen.

Don'ts:

Kein ERP-Projekt „nebenbei“ – es braucht Fokus und Commitment.

10. Bewertungskriterien

- ☐ Entscheidungsmatrix mit Gewichtung
(z.B. 0–5 Punkte)
- ☐ Kriterien: Funktionalität, Usability, Preis, Referenzen, Support
- ☐ Einbindung aller Stakeholder in die Bewertung

Dos:

Nutzen Sie strukturierte Bewertungsbögen.
Dokumentieren Sie Entscheidungen nachvollziehbar.

Don'ts:

Keine Bauchentscheidungen – Transparenz ist entscheidend.





Marktrecherche & Longlist

Die Marktrecherche bildet die Grundlage für eine fundierte ERP-Auswahl. Ziel ist es, eine sogenannte Longlist zu erstellen – eine erste Auswahl potenziell geeigneter ERP-Anbieter, die auf Basis definierter Anforderungen und Rahmenbedingungen in Frage kommen.

Recherchemöglichkeiten

Zur Identifikation relevanter Anbieter stehen verschiedene Informationsquellen zur Verfügung:

- **Vergleichsportale und ERP-Führer** wie SoftwareCheck, ERP-Führer oder IT-Matchmaker bieten strukturierte Übersichten über ERP-Systeme. Diese Plattformen ermöglichen Filter nach Branche, Unternehmensgröße oder Funktionsumfang. Wichtig zu wissen: Die Anbieter dieser Portale vermitteln häufig die eingegebenen Daten an ERP-Hersteller, die sich daraufhin mit passenden Angeboten melden. Diese Transparenz sollte bei der Nutzung solcher Dienste berücksichtigt werden.
- **Unabhängige Fachportale** wie ERP Management oder IT-Management.today bieten redaktionell aufbereitete Marktübersichten, Systemvergleiche und praxisnahe Analysen. So liefert z. B. die halbjährliche Marktübersicht von ERP Management einen detaillierten Überblick von über 100 ERP-Systemen in der DACH-Region, differenziert nach Branche, Unternehmensgröße und Funktionsumfang.
- **Klassische Websuche** (z.B. über Google) kann ebenfalls hilfreich sein – insbesondere, wenn spezifische Anforderungen oder Nischenthemen recherchiert werden. Allerdings hängt die Qualität der Ergebnisse stark davon ab, ob Anbieter zu diesen Themen gezielt Content erstellt haben.
- **Künstliche Intelligenz** kann bei der Strukturierung der Recherche unterstützen, etwa durch das Zusammenfassen von Anbieterinformationen oder das Erstellen von Vergleichsübersichten. Auch hier gilt: Die Qualität hängt von der Verfügbarkeit relevanter Inhalte ab.

Auswahlstrategie

Ein häufiger Fehler in dieser Phase ist es, zu viele Anbieter in die engere Auswahl zu nehmen. Eine Longlist sollte idealerweise aus 5 bis 8 Anbietern bestehen, um den Aufwand für die weitere Evaluierung überschaubar zu halten. Neben funktionalen Kriterien spielen auch Vertrauen, regionale Nähe und Branchenkenntnis eine wichtige Rolle – insbesondere bei mittelständischen Unternehmen, die auf eine partnerschaftliche Zusammenarbeit angewiesen sind.

Anbieterpräsentationen & Workshops

Nach der Erstellung der Longlist folgt die nächste entscheidende Phase: die Durchführung von Workshops und Anbieterpräsentationen. Ziel ist es, die Anbieter besser kennenzulernen, ihre Lösungen im Kontext der eigenen Anforderungen zu erleben und die Passgenauigkeit zu bewerten.

Vorbereitung

Ein strukturierter Ablauf ist entscheidend für den Erfolg dieser Phase:

- **Termine mit ausgewählten Anbietern** (Shortlist, maximal 3) mit einem klaren Briefing, das die wichtigsten Anforderungen und Use Cases enthält.
- **Definition von Bewertungskriterien**, die über reine Funktionalität hinausgehen – z. B. Benutzerfreundlichkeit, Flexibilität, Integrationsfähigkeit, Supportstruktur und kulturelle Passung.
- **Einbindung relevanter Fachbereiche**, um eine ganzheitliche Bewertung zu ermöglichen.

Durchführung

Die Anbieter sollten die Möglichkeit erhalten, ihre Lösung anhand konkreter Anwendungsfälle zu präsentieren – idealerweise auf Basis eines zuvor übermittelten Anforderungskatalogs. Ergänzend können interaktive Workshops durchgeführt werden, in denen typische Prozesse gemeinsam durchgespielt werden.

Bewertung

Ein direkter Preisvergleich ist in dieser Phase oft schwierig, da die Angebote auf unterschiedlichen Annahmen basieren. Wichtig ist daher, nicht nur die Anschaffungskosten, sondern auch Folgekosten (z. B. für Schulung, Anpassung, Wartung, Betrieb) zu berücksichtigen. Eine strukturierte Bewertungsmatrix kann helfen, die Eindrücke aus den Präsentationen objektiv zu erfassen und zu vergleichen.

Longlist vs. Shortlist in der ERP-Auswahl

Begriff	Beschreibung	Empfohlene Anzahl Anbieter
Longlist	Erste, erweiterte Auswahl potenziell geeigneter ERP-Anbieter auf Basis der Marktrecherche. Dient der Orientierung und Eingrenzung.	5–8 Anbieter
Shortlist	Engere Auswahl nach erster Bewertung. Anbieter werden zu Workshops oder Präsentationen eingeladen.	2–3 Anbieter



Fazit: Eine ERP-Auswahl ist die strategische Zukunftssicherung

Die Auswahl eines ERP-Systems ist eine der bedeutendsten Entscheidungen, die ein Unternehmen im Zuge seiner digitalen Transformation treffen kann. Sie betrifft nicht nur die IT, sondern alle Geschäftsbereiche – von der Produktion über den Vertrieb bis hin zum Controlling. Ein ERP-System ist das Rückgrat moderner Unternehmensprozesse und beeinflusst maßgeblich Effizienz, Transparenz und Skalierbarkeit.

Wie dieses Whitepaper gezeigt hat, beginnt eine erfolgreiche ERP-Einführung nicht mit der Software, sondern mit einer klaren Zielsetzung, einer fundierten Prozessanalyse und einem strukturierten Auswahlprozess. Wer sich frühzeitig mit den eigenen Anforderungen auseinandersetzt, ein durchdachtes Lastenheft erstellt und die Anbieter systematisch bewertet, legt den Grundstein für ein Projekt, das nicht nur technisch funktioniert, sondern auch von den Mitarbeitenden getragen wird.

Dabei ist es entscheidend, die ERP-Auswahl nicht als isoliertes IT-Projekt zu betrachten, sondern als strategisches Vorhaben, das die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens sichert. Die Investition in Zeit, Ressourcen und Sorgfalt zahlt sich langfristig aus – durch bessere Entscheidungen, automatisierte Abläufe und eine höhere Wettbewerbsfähigkeit.

Wenn Sie jetzt vor der ERP-Entscheidung stehen, nutzen Sie die Erkenntnisse und Werkzeuge aus diesem Leitfaden. Gehen Sie strukturiert vor, binden Sie Ihre Teams ein und wählen Sie mit Weitblick. Denn das richtige ERP-System ist nicht nur eine Software – es ist ein Erfolgsfaktor.

Beratungstermin vereinbaren

Das starke ERP-System von eEvolution – skalierbar und modular für viele Branchen

Sie wissen ganz genau, was in Ihrem Unternehmen wichtig ist, wo Ihr Fokus liegt und welche Ziele Sie mit Ihrem Unternehmen erreichen möchten. Unser ERP-System eEvolution Hive9 unterstützt Sie bei der Abbildung sämtlicher Geschäftsprozesse. Somit erhalten Sie nachhaltige effiziente Lösungen für Ihre individuellen Anforderungen und Aufgabenstellungen.

Die Warenwirtschaft mit eEvolution

Unser eEvolution Warenwirtschaftssystem deckt alle Tätigkeiten zur Steuerung des Waren- und Materialflusses in Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen ab. Dabei können Sie bereits mit den eEvolution Grundmodulen alle wichtigen Geschäftsprozesse abbilden. Das führt nachhaltig zu deutlich schnelleren und effizienteren Unternehmensabläufen. Darunter fallen neben Beschaffung und Verkauf ebenso die Überwachung von Warenein- und -ausgang sowie der Lagerverwaltung. Alle Warenprozesse werden intelligent abgebildet und dokumentiert. So stehen alle warenbegleitenden Daten in einem zentralen System für den optimalen Workflow zur Verfügung. Dabei ist die eEvolution Warenwirtschaft alles andere als eine statische Software. Sie wächst mit Ihrem Unternehmen und den entsprechenden Anforderungen. So können Sie Ihre eEvolution Anwendungen einfach mit weiteren Zusatzmodulen erweitern und passend zu Ihren Wertschöpfungsprozessen ergänzen.

Höhere Produktivität durch optimale Steuerung von Produktionsprozessen

Mit eEvolution in der Produktion lassen sich der Produktionsablauf und die Produktionsplanung innerhalb eines Unternehmens einschließlich der Grobplanung abdecken. Mit den eEvolution Produktionsmodulen können Stücklisten beliebiger Tiefe erstellt werden. Die Produktionsvorgänge werden auf Basis dieser Stücklisten automatisch oder manuell eingestellt, disponiert und der Produktionsvorgang

anschließend bis zur Einlagerung verfolgt. Eine Kapazitätsplanung lässt sich somit jederzeit durchführen. Durch die direkte Einbindung in die eEvolution Warenwirtschaft arbeiten Sie verzögerungsfrei – von der Auftragsannahme über die Fertigung bis zur Kommissionierung. In der Produktion gibt es neben der externen Fertigung von kompletten Stücklisten auch die Möglichkeit, nur einzelne Arbeitsschritte durch einen externen Dienstleister durchführen zu lassen. So behalten Sie auch externe Produktionsprozesse im Blick.

Der vollständige Überblick über Ihr Lager

Mit den umfangreichen Anwendungsmöglichkeiten ist eEvolution in der Lage, sämtliche modernen Lager- und Logistikprozesse abzubilden. Ihre individuellen, vielfältigen Anforderungen in der Lagerlogistik werden von eEvolution berücksichtigt. Bei der Kommission werden alle auftragsrelevanten Daten pro Lager gesplittet aufbereitet zur Verfügung gestellt. Ihre Mitarbeiter können die jeweils erforderlichen Rechte für ihr Aufgabengebiet erhalten und bekommen so genau die Informationen, die sie benötigen. Sie sorgen so für eine schnelle und korrekte Lieferung und damit für zufriedene Kunden. Mit dem Artikelstamm und Materialwirtschaft optimieren Sie Ihre Lagerverwaltung und steigern die Umschlaghäufigkeit – so erhöhen Sie Ihre Liquidität. Das Basismodul eEvolution Artikelstamm und Materialwirtschaft verwaltet Artikel, Lager und Lagerkoordinaten, Dienstleistungen sowie Vor-, Zwischen- und Endprodukte mit den jeweils dazugehörigen Informationen.

Transparente Serviceorganisation für schnellere Reaktionszeiten

Das eEvolution Service Management ist ein äußerst effizientes Instrument, um die Erbringung von Dienstleistungen strukturiert zu organisieren und gleichzeitig wirtschaftliche Transparenz zu gewährleisten. Neben der ganzheitlichen elektronischen Unterstützung, welche auf die Bedürfnisse von Serviceorganisationen zugeschnitten ist, liefert das Service Management System wichtige Erkenntnisse aus dem Außendienstbereich sowohl in die Konstruktion, den Einkauf, die Fertigung als auch nicht zuletzt in das Qualitätsmanagement. Die eEvolution Service Management Produktreihe ist Microsoft® Office-kompatibel und Microsoft® BackOffice-zertifiziert.

Relevante Unternehmenszahlen auswerten und Unternehmensprozesse aktiv steuern

Bringen Sie Ihre relevanten Unternehmenszahlen zusammen, analysieren Sie Zusammenhänge und Trends und nutzen Sie die Ergebnisse zur Steuerung Ihrer Unternehmensprozesse. eEvolution bietet dafür ein mächtiges Business Intelligence Modul, welches die wichtigen Datenquellen in Ihrem Unternehmen zusammenführt wie beispielsweise Datenbanken, Excel-Dateien und Daten anderer Anwendungen. Für kleinere Unternehmen bringt eEvolution noch eine Palette hilfreicher Standard-Reports mit und bietet ein klassisches Reporting- und Berichtswesen.



Alle finanzrelevanten im Blick behalten

Das eEvolution Rechnungswesen deckt alle Anforderungen des betrieblichen Rechnungswesens ab und ist wirtschaftsprüfertestiert. Alle Module sind voll im eEvolution Warenwirtschaftssystem integriert und berücksichtigen die finanztechnischen Besonderheiten der Länder Deutschland, Österreich und Schweiz. Nutzen Sie die Anlagenbuchhaltung, legen Sie Buchungskreise an oder greifen Sie umfangreich auf die Kostenrechnung zu. Die eEvolution REWE Finanzbuchhaltung ist das zentrale Kernstück des eEvolution Rechnungswesens. Alle finanzbuchhalterischen Aktionen werden hier gesteuert und die daraus resultierenden Zahlen verarbeitet und ausgewertet. Sämtliche Module des eEvolution Rechnungswesens bauen auf der eEvolution Finanzbuchhaltung auf. Die eEvolution REWE Finanzbuchhaltung beinhaltet die Bereiche Stammdatenverwaltung, Buchungserfassung, Auswertungen, Offene Posten mit Mahnwesen und Zahlungsverkehr sowie Kostenerfassung.

B2B & B2C E-Commerce mit eEvolution Hive9

Durch eine Schnittstelle zwischen eEvolution Hive9 und Ihrem Shopsystem wickeln Sie Ihren Onlinehandel zukünftig noch reibungsloser und effizienter ab. Egal ob B2B-Kundenportal oder B2C-Webshop, durch die vollständige Anbindung Ihres Shops an eEvolution vernetzen Sie alle Geschäftsprozesse. Hier laufen die Daten zu Lagerbeständen, Kunden, Verkäufen und Rechnungswesen zusammen und es entfällt der manuelle Datenabgleich zwischen beiden Systemen.

Das ERP-System überträgt die aktuellen Informationen zu Artikeln, Preisen und Lagerständen an den Onlineshop, während dieser die Bestelldaten an die Warenwirtschaft überträgt. So entsteht ein reibungsloser Workflow und die Daten liegen in beiden Systemen nahezu in Echtzeit vor.

Keine Insellösungen mehr dank vielfältiger Integrationen und Schnittstellen

Unser ERP-System eEvolution Hive9 ist im hohen Maße flexibel und korrespondiert auf komfortable Weise mit unterschiedlichen Fremdsystemen. Der Vorteil des elektronischen Datenaustausches ist die hohe Geschwindigkeit und die Vermeidung von Fehlern, die beim manuellen Übertragen von Daten möglich sind.

eEvolution GmbH & Co. KG

Die eEvolution ERP GmbH & Co. KG mit Sitz in Hildesheim ist seit über 35 Jahren ein führender Anbieter von digitalen Unternehmenslösungen für den Mittelstand. Das Unternehmen entwickelt leistungsstarke ERP-Systeme, integrierte Servicelösungen, Dokumentenmanagement mit ELO, E-Commerce-Plattformen mit Shopware sowie spezialisierte Software für Handwerksbetriebe.

Mit über 5.000 Anwendern aus mehr als 50 Branchen und einem Team von über 80 Expertinnen und Experten begleitet eEvolution seine Kunden auf dem Weg der digitalen Transformation. Dabei stehen Kundennähe, Zuverlässigkeit und Innovationsfreude im Mittelpunkt – mit dem Ziel, Geschäftsprozesse effizienter, transparenter und zukunftssicher zu gestalten.

Vereinbaren Sie jetzt ein [kostenlosen Beratungstermin](#) mit unseren Experten.



Kontaktieren Sie uns noch heute für mehr Informationen über die Auswahl und Integration von ERP-Systemen.

Ein individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnittenes ERP optimiert Ihre Geschäftsprozesse und verschafft Ihnen Wettbewerbsvorteile.

 info@eevolution.de  +49 (0) 51 21-28 06 72  www.eevolution.de



eEvolution ERP GmbH & Co. KG
Speicherstraße 9
31134 Hildesheim

Telefon: +49 (0) 51 21-28 06 72
E-Mail: info@eevolution.de
www.eEvolution.de

©2026 eEvolution ERP GmbH & Co. KG.
Alle Rechte vorbehalten. eEvolution sowie das
eEvolution Logo sind eingetragene Markennamen der eEvolution ERP
GmbH & Co. KG. Alle anderen Markennamen sind Eigentum der jewei-
ligen Rechteinhaber. Technische, formale und druckgrafische Änderun-
gen vorbehalten. Redaktionelle Inhalte mit Unterstützung von KI erstellt.
Stand: Oktober 2026.

