



ROI – Wie schnell rechnet sich ein neues ERP-System?

Zahlen, Fakten, Praxisbeispiele – entdecken Sie, wie schnell sich eine ERP-Einführung oder ein Systemwechsel lohnen kann.



Intelligix.
Teil von YUVENDA

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung.....	3
2	Drei Beispiele aus der Praxis – realistisch, nachvollziehbar, vergleichbar	5
2.1	Typische Herausforderungen	5
2.2	Vergleichstabelle	6
3	ROI-Bausteine: Wo die netix ERP-Suite konkret Profit bringt.....	7
3.1	IT-Infrastruktur & Energie: Einsparen, ohne auf Leistung zu verzichten.....	7
3.2	Stromersparnis durch Kassenabschaltung	9
3.3	Prozessoptimierung in der Warenwirtschaft	11
3.3.1	EDI-Integration und eigener EDI-Service	11
3.3.2	Einkaufs- und Limitplanung: gezielt steuern, besser wirtschaften.....	12
3.3.3	Effizienter Wareneingang – Zeit sparen, Personal entlasten	13
3.3.4	Umsatzsteigerung durch automatisierte NOS-Disposition	15
3.3.5	Digitale Rechnungsverarbeitung: Weniger Aufwand, mehr Transparenz..	17
3.3.6	Schneller zur Bestandsübersicht: Inventur mit mobiler Lösung	19
3.3.7	CRM & Kunden-App: Mehr Umsatz durch gezielte Kundenansprache.....	21
3.3.8	Weitere Zeiteinsparungen und Umsatzpotenziale	23
4	Zusammenfassung – So schnell rechnet sich ein modernes ERP-System	24
	Über Intelligix.....	27

Finden Sie alle zentralen Ergebnisse unserer ROI-Berechnungen am Ende dieses Whitepapers in einer übersichtlichen Tabelle zusammengefasst!

Die Tabelle bietet Ihnen auf einen Blick:

- die jährlichen Einsparungen durch die Nutzung der netix ERP-Suite
- die Investitionskosten sowie die Lizenzgebühren und Dienstleistungen pro Jahr
- den daraus berechneten Return on Investment (ROI) – jeweils für das erste Jahr sowie die Folgejahre, getrennt nach den drei betrachteten Unternehmensgrößen (Case A-C)

Die detaillierten Berechnungsgrundlagen und Erläuterungen zu den einzelnen Positionen finden Sie in den jeweiligen Kapiteln.



1 Einleitung

Warum sich eine ERP-Investition heute mehr denn je lohnt

Der mittelständische Einzelhandel steht unter enormem Druck. Die Rahmenbedingungen verändern sich rasant – und mit ihnen die Anforderungen an Geschäftsführung, Einkauf, Verwaltung und Verkauf.

Die derzeitige Kaufzurückhaltung der Kunden – mit direkten negativen Folgen für Umsatz und Rohertrag – macht dem Einzelhandel zu schaffen. Erschwerend hinzu kommen Fachkräftemangel, steigende Personalkosten, gestiegene Energiekosten, volatile Lieferketten, hoher Wettbewerbsdruck durch Onlinehandel und große Filialisten sowie sinkende Margen sind Herausforderungen, die viele Unternehmen täglich spüren. Gleichzeitig steigen die Erwartungen der Kundinnen und Kunden an Verfügbarkeit, Service und Geschwindigkeit – stationär wie digital.

Viele Handelsunternehmen arbeiten jedoch noch mit fragmentierten Systemen, manuellen Prozessen und Daten, die eine unzureichende Transparenz über den tatsächlichen wirtschaftlichen Erfolg bieten. Das bindet Ressourcen, verursacht Fehler und kostet letztlich Geld. Gerade in Zeiten stagnierender Umsätze, steigender Kostenbelastungen und knapper Personalressourcen wird deutlich: Wer heute manuell arbeitet, zahlt doppelt – mit Zeit und mit Geld.

Digitalisierung rechnet sich – schneller als gedacht

Die gute Nachricht: Unternehmen, die auf digitale, durchgängige Prozesse setzen, verbessern nicht nur ihre Effizienz, sondern stärken auch ihre Zukunftsfähigkeit. Moderne ERP-Systeme wie die [netix ERP-Suite](#) schaffen die Basis für schlanke Abläufe, automatisierte Aufgaben und fundierte Entscheidungen – auf Knopfdruck. Aber nicht jedes ERP-System erzielt denselben Return on Invest (ROI) – dieselbe Investitionsrendite. Qualität, Integrationstiefe und Prozessabdeckung variieren erheblich zwischen den Anbietern, weshalb Interessierte sich ausgiebig mit den Systemen beschäftigen und diese prüfen sollten. Der ROI bietet dabei eine Möglichkeit des System-Vergleichs und ist sowohl für Unternehmen interessant, die erstmals ein ERP-System einführen, als auch für solche, die ihr bestehendes System durch eine leistungsfähigere Lösung ersetzen möchten.

Das Ziel: Mehr Zeit fürs Wesentliche. Weniger Aufwand für Routine. Und eine schnellere Amortisation der erforderlichen Investition aufgrund eines hohen ROI.

Was ist ROI – und warum ist er im Einzelhandel besonders relevant?

Der Return on Investment (ROI) ist eine betriebswirtschaftliche Kennzahl, die den wirtschaftlichen Nutzen einer Investition sichtbar macht. Die Formel lautet:

ROI = Nutzen / Kosten, bzw.

ROI = (Einsparungen + Ertragssteigerungen) / (Investitions- + Betriebskosten)

Im Einzelhandel ist der ROI besonders prozessgetrieben: Schon kleine Optimierungen – etwa bei der Warenannahme, beim Wareneingang oder in der Rechnungsprüfung – können spürbare



Einsparungen bringen. Automatisierte Bestellungen, digitale Belegerfassung oder eine mobile Inventur sparen nicht nur Arbeitszeit, sondern steigern auch die Datenqualität und senken Fehlerquoten.

Jede konkrete Prozessverbesserung zahlt direkt auf den ROI ein.

Was Sie in diesem Whitepaper erwartet

In diesem Whitepaper zeigen wir Ihnen anhand dreier realer Unternehmensbeispiele, wie sich eine Investition in die ERP-Lösung von netix konkret rechnet – mit harten Zahlen, klaren Prozessen und nachvollziehbaren Einsparungen.

Erfahren Sie unter anderem:

- Wie durch Digitalisierung laufende Kosten deutlich gesenkt werden können
- Welche Umsatzpotenziale durch Automatisierung freigesetzt werden
- Und warum sich eine moderne und prozessoptimierte ERP-Lösung in vielen Fällen bereits nach kurzer Zeit amortisiert

Hinweis zur Berechnung

Die in diesem Whitepaper dargestellten Werte und Einsparungspotenziale basieren auf Beispielrechnungen und Erfahrungswerten aus Kundenprojekten. Sie dienen der Orientierung und sollen greifbar machen, welche wirtschaftlichen Effekte durch den Einsatz unserer Software-Lösung möglich sind.

Bitte beachten Sie: Die genannten Zahlen sind keine wissenschaftlichen Berechnungen. Abweichungen im Einzelfall sind möglich – je nach Betriebsgröße, Prozessorganisation und eingesetztem Systemumfang. Die drei betrachteten Unternehmensgrößen dienen der Illustration typischer Szenarien im modischen Einzelhandel.

Einige der im Whitepaper aufgeführten Optimierungspotenziale – wie etwa unser EDI-Service oder der Effizienzgewinn durch CRM- und Marketingfunktionen – leisten zweifellos einen wertvollen Beitrag zur Zeitersparnis und Prozessverbesserung. Allerdings lassen sich diese Effekte aufgrund der unterschiedlichen Nutzungstiefen, Prozesslandschaften und individuellen Voraussetzungen unserer Kunden nur schwer verallgemeinern oder in konkreten Euro-Beträgen oder Zeitwerten beziffern. Diese Themen führen wir in Kapitel 3.3.7 der Vollständigkeit halber auf, ohne sie in die abschließende Tabelle der ROI-Berechnung mit aufzunehmen.

Unser Ziel ist es, mit diesem Whitepaper einen **praxisnahen Eindruck vom möglichen Return on Investment** zu vermitteln – auf Basis fundierter Annahmen, aber ohne Anspruch auf Vollständigkeit oder Allgemeingültigkeit.



2 Drei Beispiele aus der Praxis – realistisch, nachvollziehbar, vergleichbar

Um den Return on Investment (ROI) einer ERP-Einführung transparent darzustellen, betrachten wir in diesem Whitepaper drei beispielhafte Unternehmen aus dem modischen Einzelhandel. Alle drei stammen aus dem Mittelstand – und spiegeln die typische Struktur und Herausforderungen von Modehäusern, Filialisten und Kaufhausbetreibern, von unseren typischen Kunden wider.

Was sie unterscheidet, ist ihre Größe. Was sie verbindet, ist der Wunsch nach effizienteren Abläufen, geringeren Betriebskosten und einer zukunftssicheren IT-Struktur.

2.1 Typische Herausforderungen

Case A – Einzelner Modehändler mit zentralem Standort, 4.000 m²:

Hoher Aufwand bei der Inventur, aufwändige manuelle Prozesse bei Wareneingang und Rechnungsprüfung, keine Automatisierung bei Order und Etikettierung, klassische On-Prem-IT-Struktur (Installation im eigenen Haus) mit entsprechendem Betreuungsaufwand.

Case B – Mode-Filialist mit 4 Standorten, 10.000 m²:

Neben den bereits in Case A beschriebenen typischen Herausforderungen kommen in diesem Fall weitere Faktoren hinzu – etwa komplexe Bestell- und Dispositionsprozesse, fehlende durchgängige Workflows zwischen Filialen, Zentrale und ggf. Logistik sowie ein hoher Koordinationsaufwand in IT und Lagerverwaltung.

Case C – Kaufhauskette mit 3 Häusern, 15.000 m² in Summe:

Es gelten hier ebenfalls die allgemeinen Herausforderungen, die in Case A erläutert wurden. Weitere Faktoren, die hinzukommen sind ein hohes Belegvolumen, eine große Anzahl an Lieferanten, erheblicher manueller Aufwand in Verwaltung, fehlende Transparenz bei offenen Posten und Lieferantenleistungen sowie eine hohe Anzahl Rechnungen pro Jahr. Zusätzlich steigt der Druck durch wachsende Anforderungen an Digitalisierung und konsequente Kostenoptimierung.



2.2 Vergleichstabelle

Kriterien	Case A Einzelnes Modehaus	Case B Filialist (4 Standorte)	Case C Kaufhauskette (3 Häuser)
Verkaufsfläche	4.000 m ²	10.000 m ²	15.000 m ²
Jahresumsatz	6 Mio. €	14 Mio. €	18 Mio. €
Umsatz / m ²	3.000 - 5.000 €	2.500 €	2.000 €
Mitarbeiter	25	60	100
Anzahl Kassen	6	15	20
Wareneingänge / Jahr	20.000	45.000	65.000
Rechnungen / Jahr	20.000	35.000	50.000

In den folgenden Kapiteln zeigen wir Ihnen auf Basis dieser drei Unternehmensprofile, wo konkrete Einsparungen möglich sind, wie hoch die Investitionen sind und wann sich das System amortisiert – mit klaren Zahlen und echten Praxisbeispielen.



3 ROI-Bausteine: Wo die netix ERP-Suite konkret Profit bringt

3.1 IT-Infrastruktur & Energie: Einsparen, ohne auf Leistung zu verzichten

Die IT-Infrastruktur gehört zu den oft unterschätzten Kostentreibern im Einzelhandel. Eigene Server, Datenbanken, Backup-Systeme, lokale Softwareinstallationen und der interne oder externe IT-Support verursachen nicht nur einmalige Anschaffungskosten, sondern auch laufende Betriebsausgaben, die sich jährlich auf mehrere Tausend Euro summieren.

Mit der netix ERP-Suite aus der Cloud entfallen diese Kosten nahezu vollständig. Sie benötigen keine umfangreiche eigene IT-Infrastruktur mehr – und Updates, Sicherheitsmaßnahmen, Wartung und Support sind im Nutzungsentgelt bereits enthalten.

Das Ergebnis: messbare Einsparungen – dauerhaft und planbar.

Was kostet IT-Infrastruktur im Jahr?

Laut unserer Vergleichsrechnung entstehen einem typischen mittelständischen Einzelhändler die in der Tabelle folgenden jährlichen Kosten bei eigener Infrastruktur. Im ersten Jahr fallen 10.000 € für die Hardware des Servers und Wartung an. Zusätzlich kommen 5.000 € externer IT-Support hinzu. In den darauffolgenden Jahren fallen jeweils ca. 2.000€ für Wartung und die 5.000 € für den externen Support an. Wir kalkulieren damit, dass der Server nach 8 Jahren ersetzt wird. Der jährliche Durchschnitt der Kosten beträgt somit 8.000 €

Kostenart	Kosten bei eigener IT	Kosten mit netix cloud
Jahr 1:		
Server & Wartung	10.000 €	-
Externer IT-Support	5.000 €	1.000 €
Jahre 2-8 p.a.:		
Wartung	2.000 €	-
Externer IT-Support	5.000 €	1.000 €
Ø Gesamtkosten p.a.	8.000 €	1.000 €

3.3.7 CRM & Kunden-App: Umsatzsteigerung durch gezielte Kundenansprache

Mit der Kombination aus [netix CRM](#) und einer integrierten Kunden-App bietet Intelligix Einzelhändlern ein leistungsstarkes Werkzeug zur Kundenbindung, Umsatzsteigerung und Prozessoptimierung. Beide Komponenten ergänzen sich gegenseitig – das CRM bildet die Datenbasis und ermöglicht Händlern eine effiziente Steuerung der Kampagnen, die Kunden-App ist der digitale Kommunikationskanal, über den personalisierte Aktionen in Echtzeit ausgespielt werden.

Das netix CRM bildet hierbei das Fundament für zielgerichtetes Marketing. Alle Kundendaten werden zentral und strukturiert verwaltet – inklusive Kaufhistorien, Frequenzen, Vorlieben und Transaktionsdaten. Daraus lassen sich Zielgruppen definieren und Kampagnen aufsetzen: von individuellen Gutscheinen über Geburtstagsaktionen, bis hin zu Kundenbindungs-Maßnahmen (Loyalty). Der Vorteil: Händler erhöhen die Relevanz ihrer Kommunikation und steigern die Wiederkaufsrate nachhaltig.

Die [Kunden-App](#) ist die mobile Erweiterung des CRM-Systems und macht die Kommunikation schneller und günstiger. Digitale Kundenkarten, Coupons, Push-Benachrichtigungen und Bonusprogramme können gezielt ausgespielt werden – basierend auf den im CRM gespeicherten Kundendaten. Aktionen in der App werden in Echtzeit in der Warenwirtschaft verbucht, wodurch geeignete Marketing-Maßnahmen direkt steuerbar sind.



Kunden-App als Umsatztreiber

„Bei uns wickeln wir bereits fast zwei Drittel (> 60 %) unseres Umsatzes über die Kundenkarte ab – sowohl analog als auch digital. Ein spürbarer Anstieg dieses Anteils erfolgte mit der Einführung der digitalen Kundenkarte in unserer Wagener-Kunden-App.“

Michael Ries, Geschäftsleitung Wagener GmbH & Co. KG

Umsatz- und Einsparpotentiale bei CRM / Kunden-App im Überblick:

- Print & Versandkosten: 20-80% durch Reduktion von postalischen Kundenmailings zugunsten digitaler Benachrichtigungen (E-Mails, bzw. Push-Benachrichtigungen in der Kunden-App)
- Personalaufwand Marketing: 15-30% durch automatisierte Zielgruppenansprache und Segmentierungen über das CRM
- Kundenbindung erhöhen: durch personalisierte Angebote und eine digitale Kundenkarte erhöht sich der CLV (Customer Lifetime Value) um 15-30%
- Reaktivierung inaktiver Kunden: durch automatisierte Kampagnen für Schlafkunden (z.B. „Komm zurück“-Aktionen) können 10-25% der inaktiven Kunden reaktiviert werden.
- Papier-/ Bon-Druckkosten: bis zu 90% weniger durch digitale Bons und Rechnungen in der App, statt Ausdruck an der Kasse
- Kundenfrequenzsteigerung: zwischen 5 und 15% durch gezielte Kommunikation mittels Push-Benachrichtigungen über Promotions und Filial-Events.



4 Zusammenfassung – So schnell rechnet sich ein modernes ERP-System

Vergleichstabelle Einsparungen, bzw. ROI je Case pro Jahr

Optimierung bei:	Case A Einzelnes Modehaus	Case B Filialist (4 Standorte)	Case C Kaufhauskette (3 Häuser)
3.1 IT-Infrastruktur	7.000 €	9.000 €	10.000 €
3.2 Kassenabschaltung	3.091 €	7.726 €	10.302 €
3.3.1 EDI-Service	8.400 €	16.800 €	16.800 €
3.3.2 Limitplanung	-	20.000 €	35.000 €
3.3.3 Wareneingang	6.660 €	14.985 €	21.645 €
3.3.4 NOS-Disposition	30.000 €	70.000 €	72.000 €
3.3.5 RE-Verarbeitung	26.000 €	52.000 €	52.000 €
3.3.6 Inventur Store-App	12.000 €	24.000 €	24.000 €
3.3.7 CRM, Kunden-App	10.000 €	20.000 €	20.000 €
Ersparnis gesamt p.a.	94.091 €	341.131 €	391.747 €
Investitionskosten (einmalig)	-39.000 €	-39.000 €	-39.000 €
Lizenzgebühren p.a.	-29.000 €	-29.000 €	-29.000 €
Ersparnis nach Abzug der Kosten	25.091 €	264.491 €	266.347 €
ROI im ersten Jahr	137%	260%	190%

ab dem zweiten Jahr:

Ersparnis gesamt p.a.	94.091 €	341.131 €	391.747 €
Lizenzgebühren p.a.	-29.000 €	-29.000 €	-29.000 €
Dienstleistungen p.a.	-7.000 €	-7.000 €	-7.000 €
Ersparnis nach Abzug der Kosten	58.091 €	264.491 €	266.347 €
ROI p.a.	261%	445%	312%



Die Berechnungen in diesem Whitepaper zeigen deutlich: Der Return on Investment (ROI) einer ERP-Einführung mit netix retail stellt sich bereits im ersten Jahr ein – unabhängig von der Unternehmensgröße. Ab dem zweiten Jahr, sobald die Initialkosten entfallen, fällt der ROI nochmals deutlich höher aus.

Am Beispiel des Modehauses (Case A) liegt der ROI im ersten Jahr bei 137% – das bedeutet: Für jeden investierten Euro fließen 1,37 € ins Unternehmen zurück. Ab dem zweiten Jahr steigt dieser Wert sogar auf 261%, also 2,61 € Rückfluss pro investiertem Euro.

Diese Zahlen verdeutlichen den wirtschaftlichen Hebel, den eine effiziente ERP-Lösung bietet. Entscheidend für diesen Effekt ist nicht allein der Einsatz eines ERP-Systems, sondern dessen Effizienz und Zusammenspiel aller Module – von der Warenwirtschaft über die Prozessautomatisierung bis hin zu CRM und Kunden-App.

Unsere ROI-Rechnungen basieren auf realen Kundenprojekten mit der Intelligix ERP-Suite. Selbstverständlich können die Werte bei anderen Systemen abweichen – denn nicht jede Lösung ist gleich leistungsfähig.

Fest steht jedoch: Wer heute auf ein leistungsstarkes, integriertes ERP-System setzt – sei es als Neueinführung oder beim Wechsel von einem bestehenden System – schafft die Grundlage für mehr Effizienz, geringere Kosten und ein nachhaltiges Umsatzplus.





René Fach

r.fach@intelligix.de



Michael Spilker

m.spilker@intelligix.de

Lassen Sie uns gemeinsam herausfinden, wie schnell sich eine Investition in ein modernes ERP-System rechnet.

Entdecken Sie, welchen konkreten ROI Sie mit netix retail erzielen können – ob beim Systemwechsel oder beim digitalen Neustart.

Erfahren Sie in einem unverbindlichen Beratungstermin, wie Sie durch automatisierte Prozesse, transparente Daten und intelligente Steuerung Ihre Effizienz steigern, Kosten senken und schneller wachsen.

Wir machen den ROI Ihrer Digitalisierung für Sie greifbar!

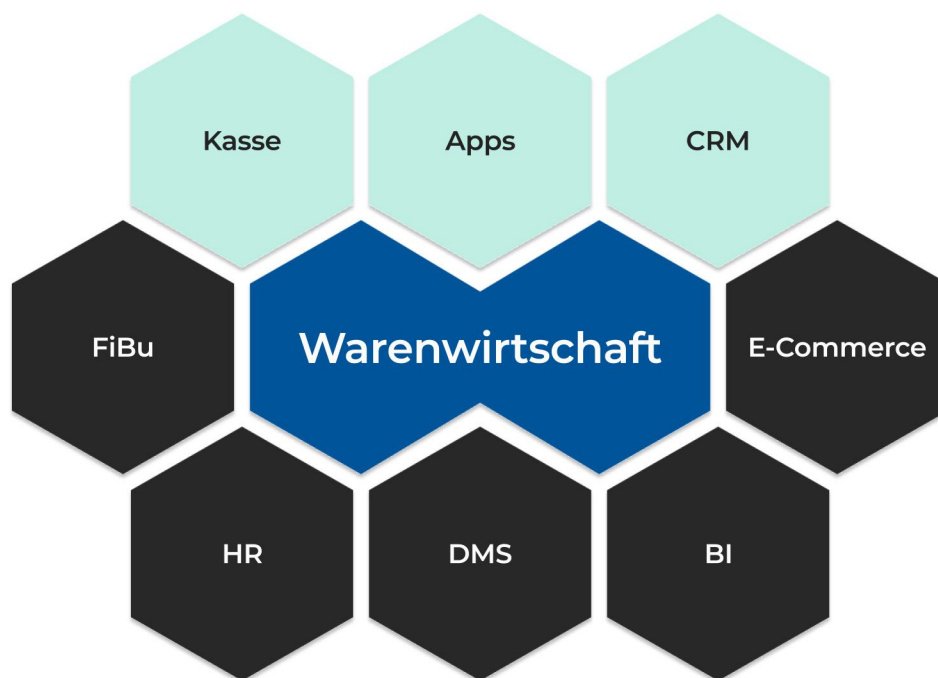
Beratungstermin buchen



Über Intelligix

Wir sind seit knapp 30 Jahren Spezialist für IT-Lösungen im Einzelhandel und verfügen über tiefgreifende Branchenexpertise. Mit der netix ERP-Suite bieten wir eine umfassende, cloudbasierte Plattform für Warenwirtschaft, Kassensysteme, CRM, E-Commerce und mehr.

Alle zentralen Anforderungen des modernen Fashion-Handels werden in einem System vereint. Die Automatisierung zentraler Prozesse sowie die flexible API-Architektur für nahtlose Integration zeichnen unsere Lösung aus und macht sie für Modehändler und Kaufhäuser gleichermaßen attraktiv.



Die netix ERP-Suite steht für optimierte Effizienz, Kundenbindung und digitale Abläufe – zukunftsicher und kosteneffizient.

[Jetzt ERP-Suite entdecken](#)





Intelligix.
Teil von YUVENDA



Intelligix IT-Services GmbH

Europa-Allee 12 | 54343 Föhren

Tel.: +49 (0) 6502 9183-96

www.intelligix.de | digital@intelligix.de