

Steuern wir in den 2030er Jahren auf eine massive Cloud-ERP-Krise zu?

Autor: Harald Dreher, Geschäftsführer, Dreher Consulting | **Veröffentlicht:** März 2026 | **Lesezeit:** ca. 8 Minuten

Die ERP-Branche bewegt sich seit etwa einem Jahrzehnt aggressiv in Richtung Cloud-Implementierungen. Fast alle großen Softwareanbieter verfolgen eine klare "Cloud-First"-Strategie. Anbieter wie NetSuite, Salesforce und Workday haben beeindruckend Skalierbarkeit und vor allem Rentabilität durch wiederkehrende Abonnementeinnahmen demonstriert. Laut aktuellen Analysen von Gartner wird der Anteil cloudbasierter ERP-Implementierungen bis 2028 auf über 65 Prozent steigen.

Trotz dieses Schwungs übersehen viele Unternehmen – insbesondere KMU – erhebliche blinde Flecken in dieser Entwicklung. Bei Dreher Consulting möchten wir diese kritischen Risiken aufzeigen. Denn wenn wir den aktuellen Kurs ohne Nachdenklichkeit fortsetzen, riskieren wir in den 2030er Jahren eine ausgewachsene Cloud-ERP-Krise, die die Handlungsfähigkeit der Unternehmen stark einschränken wird.

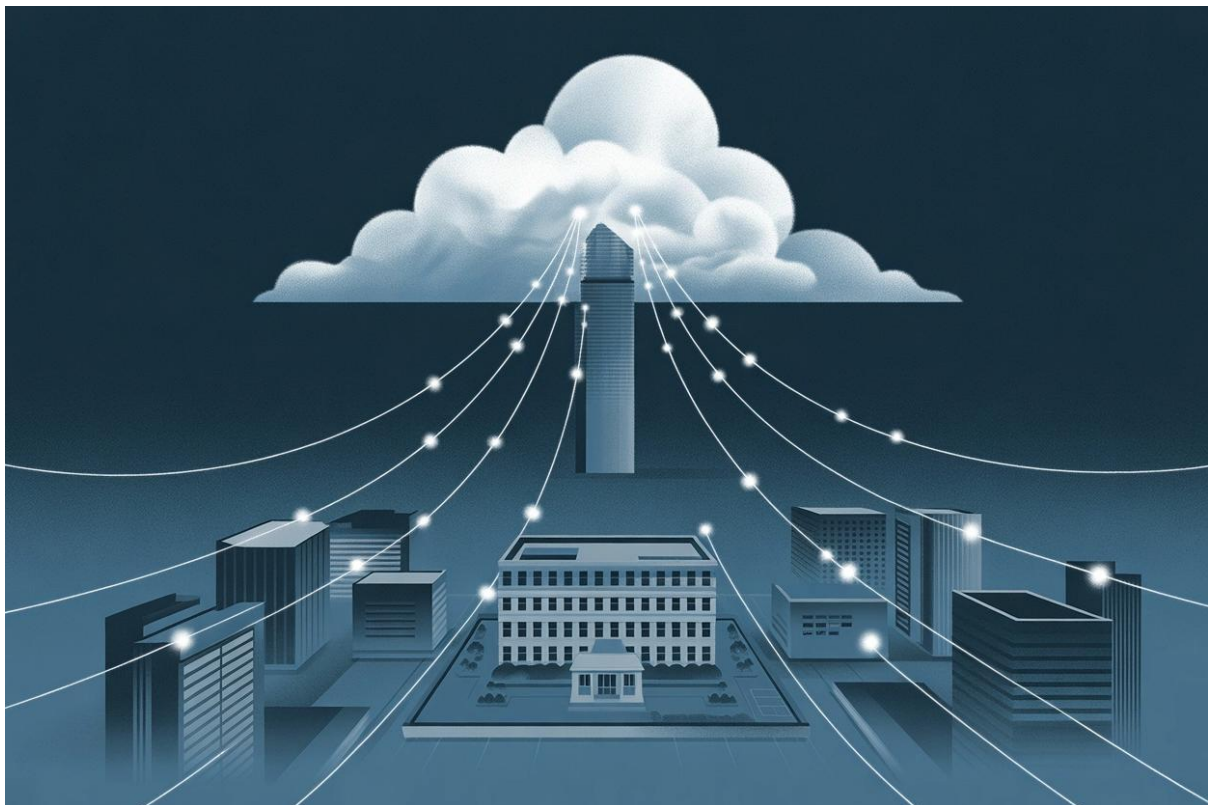


Zentrale These: Die Cloud-First-Strategie der ERP-Anbieter dient in erster Linie ihrem Geschäftsmodell – nicht unbedingt den langfristigen Interessen von Nutzerunternehmen. Wer heute keine Gegenmaßnahmen ergreift, wird morgen die Kontrolle über seine geschäftskritischen Prozesse verlieren.

1. Die Illusion grenzenloser Flexibilität: Warum du die Kontrolle verlierst

Ein Hauptgrund für die drohende Krise ist der allmähliche Kontrollverlust. Unternehmen übergeben die Verwaltung ihrer wesentlichen Geschäftsprozesse an Cloud-Anbieter und deren Technologien, die allein entscheiden, wie die Software in Zukunft funktionieren wird, welche Module weiterentwickelt werden – und welche nicht.

Während Cloud-Anbieter derzeit Kunden mit standardisierten "Best Practices" und Prozessen anlocken, die eine schnelle Skalierung versprechen, ergibt sich ein anderes Bild, wenn man einen Zeithorizont von fünf bis fünfzehn Jahren betrachtet: Ihr Unternehmen wird sich weiterentwickeln, neue Märkte erschließen und Geschäftsmodelle anpassen. Aus unserer Erfahrung in über 500 ERP-Projekten wissen wir, dass Standardtechnologie nicht unbedingt im gleichen Tempo wächst wie die individuellen Bedürfnisse Ihrer Organisation.



Praktisches Beispiel: Wenn der Anbieter gegen Ihre Interessen entscheidet

Softwareanbieter treffen strategische Entscheidungen, von denen der Großteil ihrer Kundenbasis profitiert – aber nicht jedes einzelne Unternehmen. Dies kann dazu führen, dass wichtige Module, von denen ein großer Teil Ihres Einkommens abhängt, eingestellt, grundlegend geändert oder vom Anbieter auf ein kostenpflichtiges Zusatzpaket umgestellt werden. In der Cloud-Welt ist man diesen langfristigen Anbieterentscheidungen viel mehr ausgeliefert als bei traditionellen On-Premises-Lösungen.

Dieser Kontrollverlust widerspricht einem grundlegenden Prinzip solider Unternehmensführung: Kontrolle über geschäftskritische Infrastruktur. Frameworks wie ITIL und COBIT betonen ausdrücklich die Notwendigkeit, die Kontrolle über IT-Dienstleistungen innerhalb der Organisation selbst zu verankern – nicht bei Dritten.

2. Die Kostenfalle: Warum Cloud-ERP langfristig teurer ist

Ein weit verbreiteter Mythos, den wir in unserer strategischen Beratungsarbeit regelmäßig hinterfragen, ist die Annahme, dass Cloud-Systeme günstiger sind als der Betrieb von On-Premises-Software unter Berücksichtigung der Gesamtkosten (TCO). Diese Aussage hält in keinem Kundenumfeld nur selten einer kritischen Prüfung stand.



TCO-Vergleich: Cloud vs. On-Premise über 10 Jahre hinweg

Kostenfaktor	Cloud-ERP	On-premise ERP
Lizenz-/Abonnementkosten (10 Jahre)	Kontinuierlich steigend (ø 5–8 % pa)	Einmallizenz + Wartung (ø 18–22 % pA)
Infrastrukturkosten	Im Abonnement enthalten, aber nicht steuerbar	Selbstkontrolle, Abschreibung möglich
Anpassungskosten	Begrenzt, oft mit zusätzlichen Kosten	Flexibel, intern kontrollierbar
Ausstiegskosten	Sehr hoch (Datenmigration, Rekonfiguration)	Moderat
Verhandlungsspielraum	Kurz nach Vertragsunterzeichnung	Höher durch Eigentumsrechte

Die Nettokosten, die Sie an den Softwareanbieter zahlen, sind bei lokalen Lösungen in der Regel höher als je zuvor. Das Modell ähnelt dem Leasing eines Fahrzeugs: Die Zahlungen enden nie. Noch schlimmer ist, dass langfristig die Betriebskosten aufgrund steigender Vertragsbedingungen und neuer Preismodelle der Anbieter dramatisch steigen. Branchenanalysten beobachten durchschnittliche jährliche Preissteigerungen zwischen 5 und 8 Prozent bei führenden Cloud-ERP-Anbietern.

Dreher Consulting empfiehlt: Bevor Sie eine Cloud-ERP-Entscheidung treffen, führen Sie eine unabhängige TCO-Analyse durch, die mindestens 7–10 Jahre umfasst. Berücksichtigen Sie nicht nur direkte Abokosten, sondern auch indirekte Faktoren wie Schulung, Datenportabilität und mögliche Ausstiegskosten. Verwenden Sie einen grundlegenden Ansatz, um die tatsächlichen Kostentreiber von den Versprechen der Anbieter zu trennen.

3. Der Verlust der "geheimen Sauce": Warum Standardisierung Ihren Wettbewerbsvorteil bedroht

Vielleicht der wichtigste Aspekt der Cloud-ERP-Migration betrifft das geistige Eigentum eines Unternehmens und die differenzierenden Geschäftsprozesse. Mit traditionellen On-Premises-Modellen hatten Organisationen maximale Flexibilität, die Software durch individuellen Code genau auf ihre Bedürfnisse zuzuschneiden. Heute wird diese Praxis oft abfällig als "altmodisch" bezeichnet.

Viele Führungskräfte übersehen einen entscheidenden Punkt: Gerade diese Anpassungen enthalten oft die sogenannte "Geheimsauce" – die einzigartigen Arbeitsabläufe und das geistige Eigentum, die einem einen echten Wettbewerbsvorteil verschaffen. Das ist der Grund, warum Kunden dich wählen und nicht die Konkurrenz.

Standardisierung bedeutet durchschnittlich – nicht Best Practice

Standardisierte, fertige Cloud-Software bietet keine echten Best Practices, die für jedes einzelne Unternehmen perfekt geeignet sind. Was Anbieter als "Best Practice" vermarkten, sind tatsächlich durchschnittliche Prozesse – der kleinste gemeinsame Nenner bei Tausenden von Kunden. Michael Porter hat dies in seiner Wettbewerbsstrategie klar formuliert: Nachhaltige Wettbewerbsvorteile entstehen durch Differenzierung, nicht aus Konformität.



Wenn Sie diese Anpassung bei der Migration in die Cloud aufgeben, opfern Sie einen Teil der DNA Ihres Unternehmens. Darüber hinaus werden Ihnen zukünftige Upgrades von den Anbietern aufgezwungen – unabhängig davon, ob der Zeitpunkt oder die neuen Funktionen für Ihr Unternehmen sinnvoll sind. Und wenn Sie schließlich das System wechseln müssen, werden Sie vor einem enorm komplexen und kostspieligen Migrationsprozess stehen.

"Wenn alle Wettbewerber dieselben standardisierten Prozesse verwenden, gibt es keinen Prozessvorteil mehr. Differenzierung entsteht nur, wenn Unternehmen bewusst von der Norm abweichen." – Strategisches Prinzip der Beratungsphilosophie von Dreher Consulting

4. Strategische Empfehlungen: Wie Sie Ihre ERP-Zukunft sichern

Wir raten nicht dazu, den unvermeidlichen Trend zur Cloud komplett zu ignorieren – ein großer Teil der zukunftssicheren Lösungen wird cloudbasiert sein. Allerdings ist entscheidend, wie Sie den Übergang gestalten. Bei Dreher Consulting empfehlen wir folgende strategische Maßnahmen, um die Kontrolle über Ihre geschäftskritischen Systeme zu behalten.

Empfehlung 1: Vermeiden Sie eine Ein-Anbieter-Bindung

Leg nicht alle Eier in einen Korb. Eine gezielte Diversifizierung durch den Einsatz mehrerer ERP-Systeme oder komplementärer Best-of-Breed-Lösungen ist eine sinnvolle Schutzmaßnahme. Obwohl dies aus rein technologischer Sicht zu einer größeren Integrationskomplexität führt, ist dieses Risiko akzeptabel, um das deutlich größere geschäftliche Risiko der totalen Abhängigkeit zu minimieren.

Ein konkreter Ansatz: Definieren Sie Ihre Kernprozesse mit dem Prinzip der ersten Prinzipien. Identifizieren Sie, welche Prozesse standardisiert werden können und welche Sie unterscheiden – und wählen Sie die Technologie entsprechend aus.

Empfehlung 2: Konzentrieren Sie sich auf Cloud-Plattformen statt auf starre Anwendungen.

Entdecken Sie die Nutzung von Cloud-Plattformen, die Ihnen nicht nur eine einzige, vorgefertigte Anwendung bieten, sondern auch die Möglichkeit bieten, eigene maßgeschneiderte Anwendungen innerhalb der Plattform zu entwickeln. So können Sie die Vorteile standardisierter Cloud-Lösungen mit der notwendigen Flexibilität für Ihre einzigartigen Kernprozesse kombinieren.

Spezifischer Ansatz: Bewerten Sie Plattformen nach dem "Erweiterbarkeits"-Kriterium von ISO 25010 (Software Quality Model). Achten Sie auf offene APIs, Low-Code/No-Code-Entwicklungsoptionen und die Möglichkeit, Ihren eigenen Code in einer geschützten Umgebung bereitzustellen.

Empfehlung 3: ERP als strategische oberste Priorität verankern

Die Wahl und Gestaltung einer ERP-Strategie ist nicht ausschließlich eine IT-Entscheidung. Es ist eine grundlegende Führungs- und strategische Frage, die auf höchster Managementebene angegangen werden muss – unter Berücksichtigung langfristiger Risiken, Kosten und strategischer Unternehmenswerte.

Konkreter Ansatz: Einrichtung eines ERP-Lenkungsausschusses auf C-Ebene (CEO, CFO, CIO). Definieren Sie ERP-Governance-Leitlinien, ähnlich wie bewährte Frameworks wie COBIT oder ITIL. Lassen Sie die ERP-Strategie regelmäßig von unabhängigen Beratern validieren.

Empfehlung 4: Sichern Sie Ihre Datensouveränität vertraglich.

Bevor Sie einen Cloud-ERP-Vertrag unterschreiben, verhandeln Sie klare Vereinbarungen bezüglich Datenportabilität, Exit-Strategien und Datensouveränität. Stellen Sie sicher, dass Ihre Daten jederzeit in einem standardisierten Format exportiert werden können und dass die vertragliche SLA garantiert, die Verfügbarkeit und Integrität Ihrer geschäftskritischen Daten zu schützen.

Konkreter Ansatz: Richten Sie sich an die Anforderungen von ISO 27001 (Informationssicherheit) und die DSGVO aus. Definieren Sie Ausstiegsklauseln, die maximale Übergangsfristen und die Datenbereitstellungspflichten des Anbieters festlegen.

Fazit: Cloud Computing, ja – aber mit strategischer Überlegung.

Die Cloud-Transformation von ERP-Landschaften ist kein vorübergehender Trend, sondern ein struktureller Wandel. Gerade aus diesem Grund verdient es strategisch fundierte Unterstützung, die über die Marketingversprechen der Anbieter hinausgeht. Unternehmen, die diesem Trend heute nicht aktiv entgegenwirken, riskieren heute, ihre operative Leistungsfähigkeit in den 2030er Jahren erheblich einzuschränken – durch Abhängigkeiten, steigende Kosten und den Verlust differenzierender Geschäftsprozesse.

Bei Dreher Consulting unterstützen wir mittelständische Unternehmen dabei, das empfindliche Gleichgewicht zwischen Cloud-Innovation und strategischer Kontrolle erfolgreich zu finden. Unser Ansatz basiert auf unabhängiger, anbieterneutraler Beratung, die nicht den Interessen von Softwareanbietern folgt, sondern sich ausschließlich auf Ihre Geschäftsziele konzentriert.

Ihre ERP-Strategie wird unter Beobachtung genommen

Entwickelt sich Ihre aktuelle Cloud-ERP-Strategie in die richtige Richtung? In einer kostenlosen, unverbindlichen Strategieberatung analysieren wir gemeinsam Ihre Situation und identifizieren konkrete Handlungsmöglichkeiten.

[Vereinbaren Sie jetzt ein Strategietreffen →](#)

Über den Autor

Harald Dreher ist Gründer und Geschäftsführer von Dreher Consulting. Seit über 25 Jahren unterstützt er mittelständische Unternehmen in der DACH-Region bei der strategischen Auswahl, Implementierung und Optimierung von ERP-Systemen. Sein Beratungsansatz verbindet fundiertes Geschäftswissen mit technologischem Verständnis – stets herstellerneutral und ausschließlich im Interesse seiner Kunden.

[Mehr über Dreher Consulting →](#)