

• WHITEPAPER • ENTSCHEIDER-GUIDE 2025

# Controlling-Software Auswahl: **12 Fragen**, die Sie stellen sollten

Der strukturierte Leitfaden für CFOs und Controller:innen, die beim nächsten Software-Wechsel keine Kompromisse eingehen wollen – und die Auswahlentscheidung strategisch, nicht reaktiv treffen.

Unternehmen, die ihre Controlling-Software ohne strukturierten Auswahlprozess einführen, berichten im Schnitt von **18 bis 36 Monaten Mehraufwand** durch Nachimplementierungen, Excel-Parallelbetrieb und mangelnde Nutzerakzeptanz. Dieser Leitfaden hilft Ihnen, das zu vermeiden.

12

SCHLÜSSELFRAGEN

5

BEWERTUNGS-  
DIMENSIONEN

1

KLARE  
METHODIK

## Warum diese 12 Fragen entscheidend sind

Controlling-Software ist keine IT-Beschaffungsentscheidung – sie ist eine strategische Weichenstellung für die Steuerungsfähigkeit Ihres Unternehmens. Zu oft wird sie von Lizenzpreisen und Feature-Listen dominiert, während die wirklich kritischen Fragen – Planungslogik, Datenhoheit, Akzeptanz und Skalierbarkeit – zu kurz kommen. Diese 12 Fragen strukturieren Ihren Auswahlprozess und helfen Ihnen, beeindruckende Demos von echter Substanz zu trennen. Stellen Sie sie jedem Anbieter – ohne Ausnahme.

1

### Deckt die Software unsere gesamte Planungs- und Reporting-Logik ab - ohne Workarounds?

#### WARUM DIESE FRAGE KRITISCH IST

Viele Systeme liefern in der Demo eine makellose Vorstellung, scheitern aber an unternehmensspezifischen Anforderungen. Jeder „Workaround“ ist ein verstecktes Risiko: mehr Fehlerquellen, höhere Komplexität, schlechtere Akzeptanz und faktische Rückkehr zu Excel. Fragen Sie konkret nach Ihrer Realität – nicht nach Standardszenarien.

- ✓ Können Sie Ihre bestehenden Planungsstrukturen (Top-down, Bottom-up, Gegenstromverfahren) vollständig abbilden?
- ✓ Sind mehrdimensionale Strukturen (Profit-Center, Projekte, Kostenstellen, Funktionsbereiche) nativ unterstützt?
- ✓ Lassen sich Szenario-Planung und Rolling Forecast parallel zur Jahresplanung führen?
- ✓ Können spezifische Verrechnungslogiken, Umlagen und Abgrenzungen ohne Customizing abgebildet werden?

Planungslogik

Prozessabdeckung

Flexibilität

2

## Wie funktioniert die ERP-Integration - und wer ist verantwortlich, wenn sie nicht funktioniert?

### WARUM DIESE FRAGE KRITISCH IST

Eine Controlling-Software ist nur so stark wie ihre Datenbasis. Manuelle Datenübergaben, fragile Schnittstellen und ungeklärte Verantwortlichkeiten bei Verbindungsproblemen sind die häufigsten Ursachen für gescheiterte Projekte. Klären Sie die technische Tiefe der Integration - nicht nur, ob eine Schnittstelle „existiert“.

- ✓ Welche ERP-Systeme sind nativ und zertifiziert angebunden (SAP, Microsoft Dynamics, Datev, proALPHA)?
- ✓ Ist die Schnittstelle bidirektional - können Plandaten zurückgespielt werden?
- ✓ Wer wartet die Schnittstelle bei ERP-Updates - Anbieter oder Kunde?

#### PRAXIS-TIPP

Verlangen Sie einen Live-Test der Datenübertragung mit Ihrem produktiven ERP-System noch vor dem PoC. Nicht in einer Sandbox.

ERP-Integration

Schnittstellenqualität

Datenautomatisierung

3

## Behalten wir vollständige Datenhoheit - und gibt es einen echten Exit-Weg?

„Die teuerste Controlling-Software ist nicht die mit dem höchsten Listenpreis – sondern die, die Ihre Controller:innen nicht nutzen wollen.“

Erfahrung aus mehr als 500 Implementierungsprojekten im DACH-Raum

#### 4 Wie ist die Benutzerfreundlichkeit - und wie hoch wird die reale Akzeptanz im Controlling-Team sein?

##### WARUM DIESE FRAGE KRITISCH IST

Technische Exzellenz nützt nichts, wenn Controller:innen parallel weiterhin Excel nutzen. Die Akzeptanz entscheidet am Ende über den ROI des Projekts – und Akzeptanz entsteht nicht durch Schulungen, sondern durch intuitive Bedienbarkeit. Lassen Sie Ihr Team mitentscheiden.

- ✓ Können Controller:innen eigenständig und ohne IT-Unterstützung Auswertungen erstellen und Berichte anpassen?
- ✓ Wie flach ist die Lernkurve? Gibt es Self-Service-Schulungsvideos und kontextbasierte Hilfe?
- ✓ Ist die Oberfläche auf dem Smartphone und Tablet für Führungskräfte nutzbar?
- ✓ Fühlen sich erfahrene Excel-Anwender:innen abgeholt – oder überfordert?

User Experience

Nutzerakzeptanz

Self-Service

#### 5 Welche Implementierungsdauer und welche internen Ressourcen sind realistisch zu planen?

##### WARUM DIESE FRAGE KRITISCH IST

Anbieter verkaufen oft zu optimistische Zeitpläne, um den Abschluss zu beschleunigen. Ein seriöses Implementierungsprojekt bindet erhebliche interne Ressourcen – erfahrungsgemäß 2-4 Personenmonate auf Kundenseite. Kalkulieren Sie mindestens 30 % Puffer auf jeden kommunizierten Zeitplan ein.

- ✓ Wie viele interne Personentage sind für die Datenmigration, Konfiguration und Tests einzuplanen?
- ✓ Was ist der kritische Pfad – und wo entstehen Abhängigkeiten zu ERP, IT-Infrastruktur?
- ✓ Hat der Anbieter ein dediziertes Implementierungsteam oder wird alles über den Support abgewickelt?

##### PRAXIS-TIPP

Bitten Sie um direkte Kontaktdaten von 3 Referenzkunden, die vor max. 24 Monaten live gegangen sind – und fragen Sie nach den tatsächlichen Aufwänden, nicht nach der offiziellen Projektzeitraum-Kommunikation.

Implementierung

Ressourcenplanung

Projektmanagement

6

## Wie transparent und verlässlich ist das Total Cost of Ownership über 5 Jahre?

### WARUM DIESE FRAGE KRITISCH IST

Der kommunizierte Listenpreis ist selten der wahre Preis. Versteckte Kosten entstehen durch Zusatzmodule, nutzerzahlbasierte Skalierung, Datenvolumen-Grenzen, Premium-Support-Pakete und Customizing-Stunden. Ein vollständiges 5-Jahres-TCO-Modell ist Pflicht – nicht Option.

- ✓ Sind alle für Ihren Use Case benötigten Module im Basispreis enthalten – oder werden Zusatzlizenzkosten fällig?
- ✓ Wie skalieren die Kosten mit Nutzeranzahl, Datenvolumen und Gesellschaftszahl?
- ✓ Was ist im Support-Vertrag exakt enthalten – SLA, Reaktionszeiten, Sprache, Verfügbarkeit?
- ✓ Welche Kosten entstehen beim Vertragsende – Datenmigration, Dokumentation, Exit-Support?

TCO

Kostentransparenz

Lizenzmodell

7

## Wie ist das System in Bezug auf Datensicherheit, DSGVO-Konformität und Hosting-Standort aufgestellt?

### WARUM DIESE FRAGE KRITISCH IST

Finanzdaten zählen zu den sensibelsten Unternehmensdaten. Cloud-Lösungen müssen klar benennen, wo die Daten physisch liegen, wer Zugriff hat und wie Compliance dauerhaft sichergestellt wird. „DSGVO-konform“ als Marketingaussage reicht nicht.

- ✓ Wo befinden sich die Rechenzentren? Ist EU-Hosting und ausschließlich EU-Subprocessing vertraglich garantiert?
- ✓ Welche Sicherheitszertifizierungen bestehen – und sind diese aktuell gültig (ISO 27001, SOC 2 Type II, BSI C5)?
- ✓ Gibt es feingranulare Rollenkonzepte – bis auf Zellen-/Feldebene steuerbar?
- ✓ Wie wird im Falle eines Sicherheitsvorfalls kommuniziert und in welcher Frist?

DSGVO

Datensicherheit

Cloud-Compliance

EU-Hosting

8

## Wie leistungsfähig sind Reporting und Visualisierung - für alle Zielgruppen vom Controller bis zum CEO?

### WARUM DIESE FRAGE KRITISCH IST

Ihr CFO benötigt andere Informationen als Ihr Controller:in - und beide andere als der Werksleiter. Eine professionelle Controlling-Lösung bedient alle drei Ebenen nativ, ohne manuelle Aufbereitung in Excel oder PowerPoint. Prüfen Sie, ob Berichte automatisch verteilt oder auf Knopfdruck erstellt werden können.

- ✓ Können Berichte ohne Programmierkenntnisse selbst erstellt, gespeichert und verteilt werden?
- ✓ Gibt es Management-Dashboards mit Drill-Down bis auf Belegpositionsebene?
- ✓ Sind Abweichungsanalysen (Ist/Plan, Ist/Vorjahr, Ist/Forecast) standardmäßig enthalten?
- ✓ Können Berichte automatisiert zu definierten Zeitpunkten als PDF oder Excel versendet werden?

### ENTSCHEIDEND IM PRAXISTEST

Lassen Sie Ihren erfahrensten Controller:in eine bestehende monatliche Standardauswertung in der Demo selbst nachbauen - ohne Anbieter-Begleitung. Die Zeit dafür ist das ehrlichste Qualitätskriterium.

Reporting

Dashboard

Self-Service BI

Drill-Down

9

## Wie skaliert das System mit dem Unternehmenswachstum - heute und in 5 Jahren?

### WARUM DIESE FRAGE KRITISCH IST

Die Lösung, die heute für eine Einheit mit 80 Mitarbeitenden reicht, muss nach einer Akquisition auch für drei Gesellschaften mit internationaler Konzernkonsolidierung funktionieren. Prüfen Sie konkret an Ihren Wachstumsszenarien - nicht anhand von Hochglanzreferenzen.

- ✓ Können neue Gesellschaften, Mandanten und Konzernstrukturen eigenständig ohne Anbieter-Support ergänzt werden?
- ✓ Wie verhält sich das System bei Reorganisationen - neue Kostenstellen, Hierarchieänderungen mid-year?
- ✓ Gibt es dokumentierte Referenzfälle für Unternehmen, die in Ihrer Wachstumsphase vergleichbare Anforderungen hatten?
- ✓ Unterstützt das System Mehrwährungs-Konsolidierung und internationale Rechnungslegungsstandards (IFRS, US-GAAP)?

Skalierbarkeit

Konzernfähigkeit

Zukunftssicherheit

### WARUM DIESE FRAGE KRITISCH IST

KI im Controlling ist kein Zukunftsversprechen mehr – es ist ein messbarer Wettbewerbsvorteil im Planungs- und Analyseprozess. Prüfen Sie, ob der Anbieter echte, nachweislich funktionierende KI-Funktionalität liefert – oder ob „KI“ nur im Marketingmaterial existiert.

- ✓ Gibt es ML-basierte Forecast-Modelle, die mit Ihren historischen Daten trainiert werden?
- ✓ Werden Anomalien, Abweichungen und Ausreißer in Echtzeit automatisch erkannt und gemeldet?
- ✓ Können Simulationen und Szenarien ohne manuelle Eingaben auf Knopfdruck erstellt werden?

#### KI-SUBSTANZ PRÜFEN

Fragen Sie konkret: Auf welchen Daten wurde das Modell trainiert? Wie wird Modellgenauigkeit gemessen? Können Sie Backtesting-Ergebnisse sehen?

KI / ML

Predictive Analytics

Automatisierung

### WARUM DIESE FRAGE KRITISCH IST

Sie kaufen keine Software – Sie beginnen eine Partnerschaft für mindestens fünf bis zehn Jahre. Die Stabilität des Anbieters, seine Investitionsbereitschaft in die Produktentwicklung und ob die Unternehmenskultur zu Ihrer passt, entscheiden über die Qualität dieser Zusammenarbeit.

- ✓ Wie ist die Eigentümerstruktur – inhabergeführt, Private Equity, börsennotiert? Wie beeinflusst das die Produktstrategie?
- ✓ Wie oft werden Releases ausgeliefert und können Kunden aktiv Einfluss auf die Produkt-Roadmap nehmen?
- ✓ Gibt es eine aktive Anwender-Community, User-Groups und eine jährliche Kundenkonferenz?
- ✓ Wie verhält sich der Anbieter bei Produktproblemen und kritischen Bugs – kommunikativ transparent oder schweigsam?

Anbieterstabilität

Roadmap-Mitgestaltung

Langfristpartnerschaft

### WARUM DIESE FRAGE KRITISCH IST

Logo-Listen auf der Anbieter-Website sagen wenig. Was zählt, sind konkrete ROI-Kennzahlen, nachvollziehbare Zeitersparnisse und die Möglichkeit, unbegleitet mit einem Referenzkunden zu sprechen, der Ihre Herausforderungen kennt. Bestehen Sie ausdrücklich darauf.

- ✓ Gibt es mindestens 3 verifizierbare Referenzkunden aus Ihrer Branche und vergleichbaren Unternehmensgrößen?

## Gewichtungsempfehlung für Ihre Entscheidungsmatrix

### EMPFOHLENE GEWICHTUNG DER 5 BEWERTUNGSDIMENSIONEN

#### FUNKTIONALE ABDECKUNG

30%

Planungslogik, Reporting,  
Konsolidierung

#### INTEGRATION & TECHNIK

20%

ERP-Anbindung, Datenhoheit, Sicherheit

#### GESAMTKOSTEN (TCO)

20%

5-Jahres-Modell, Lizenz, Support

#### IMPLEMENTIERUNG

15%

Timeline, Aufwand, Go-Live-Qualität

#### ANBIETERSTABILITÄT

10%

Roadmap, Partnerpotenzial,  
Finanzstärke

#### USER EXPERIENCE

5%

Akzeptanz, Lernkurve, Mobile

## Must-have vs. Nice-to-have – Schnellübersicht

Kriterium	Priorität	Kernforderung	Bewertungshinweis
Planungsabdeckung	<b>MUST</b>	Alle internen Planungsprozesse vollständig abbildbar	Teststellung mit Ihren echten Daten verlangen
ERP-Integration	<b>MUST</b>	Native, zertifizierte Schnittstelle zu Ihrem ERP	Connector-Reife und Verantwortungen klären
Datenhoheit & Exit	<b>MUST</b>	Vollständiger Datenexport jederzeit, vertraglich fixiert	In Vertragsklauseln prüfen, nicht auf Zusagen verlassen
DSGVO / EU-Hosting	<b>MUST</b>	Datenspeicherung ausschließlich in der EU, Zertifikate vorliegend	Zertifikate anfordern und auf Aktualität prüfen
Skalierbarkeit	<b>MUST</b>	Neue Gesellschaften ohne Anbieter-Eingriff ergänzbar	Mit Ihren Wachstumsszenarien im PoC testen
Self-Service Reporting	<b>NICE</b>	Controller:innen erstellen Berichte eigenständig	Live-Test durch Ihr Team, nicht Anbieter-Demo
KI / Forecast-Modelle	<b>NICE</b>	ML-basierte Prognosen mit nachweisbarer Genauigkeit	Backtesting-Ergebnisse anfordern
Roadmap-Einfluss	<b>NICE</b>	Kunden können Produktentwicklung aktiv mitgestalten	User-Group-Mitgliedschaft und Voting-Prozess prüfen

## 🚩 SOFORTIGE AUSSCHLUSSGRÜNDE - RED FLAGS IM AUSWAHLPROZESS

- ▶ Anbieter verweigert unbegleitete Referenzgespräche oder kann keine vergleichbaren Referenzkunden benennen
- ▶ Kein 5-Jahres-TCO-Modell wird geliefert oder das Modell enthält unspezifizierte Posten wie „Customizing after needs“
- ▶ Datenspeicherung außerhalb der EU ohne schriftliche DSGVO-Garantie durch einen zugelassenen Auftragsverarbeiter
- ▶ Teststellung (PoC) mit eigenen Produktivdaten wird verweigert oder auf eine isolierte Sandbox-Umgebung beschränkt
- ▶ Implementierungsdauer unter 8 Wochen bei komplexen Unternehmensstrukturen wird als realistisch kommuniziert
- ▶ Produkt-Roadmap wird als „strategisch vertraulich“ eingestuft und nicht mit Kunden geteilt
- ▶ Vollständiger Datenexport ist nur gegen Zusatzgebühr oder nur mit Anbieter-Unterstützung möglich

## DER PROOF OF CONCEPT IST NICHT VERHANDELBAR

Kein seriöser Anbieter wird sich gegen eine zeitlich begrenzte Teststellung mit Ihren echten Daten sperren. Bestehen Sie auf einem PoC mit Ihren eigenen Controller:innen, Ihren Standardberichten und Ihren spezifischen Planungsstrukturen – für mindestens 3–4 Wochen. Jede Stunde Testzeit in dieser Phase spart Ihnen Monate an Korrekturaufwand nach der Vertragsunterzeichnung.

BEREIT FÜR DIE RICHTIGE  
ENTSCHEIDUNG?

# Intelligentes Controlling. Von Anfang an.

CoPlanner ist die spezialisierte Controlling- und Planungslösung für den DACH-Raum – entwickelt von Controller:innen, für Controller:innen. Seit über 20 Jahren begleiten wir Unternehmen dabei, ihre Planungs- und Reportingprozesse auf ein neues Level zu heben.

- ✓ **Kostenfreie Erstberatung:** Wir analysieren Ihre konkreten Anforderungen – und sagen Ihnen offen, ob CoPlanner der richtige Fit ist.
- ✓ **PoC mit Ihren Daten:** Testen Sie CoPlanner 4 Wochen lang mit Ihren realen Controlling-Daten – ohne jede Verpflichtung.
- ✓ **Unbegleitete Referenzkontakte:** Wir vermitteln Ihnen direkte Gespräche mit Kunden aus Ihrer Branche – ohne dass wir dabei sind.
- ✓ **Transparentes TCO-Modell:** Sie erhalten ein vollständiges 5-Jahres-Kostenmodell – ohne versteckte Posten.

## ÖSTERREICH

+43 316 38 32 38 0

marketing@coplanner.com

## DEUTSCHLAND

+49 511 394 14 77

EMPFOHLENER AUSWAHLPROZESS IN 6  
SCHRITTEN

- 1 **Anforderungsworkshop**  
Alle 12 Fragen dieses Leitfadens als strukturierte Grundlage verwenden – mit Controlling, IT und Geschäftsführung gemeinsam.
- 2 **Anbieterqualifikation**  
3–6 Anbieter anhand der Must-have-Kriterien vorqualifizieren. Anbieter ohne EU-Hosting und ohne nachweisbare ERP-Integration sofort ausschließen.
- 3 **Prüfungsausschuss**  
Fragenkatalog auf Basis dieses Leitfadens mit klaren Bewertungsrubriken, Deadlines und Anforderung des 5-Jahres-TCO-Modells.
- 4 **Prüfungstermine**  
Immer mit eigenen Daten und eigenem Team. Standardisierte Testszenarien für alle Anbieter definieren. Keine Ausnahmen.
- 5 **Prüfungsgespräche**  
Mind. 2 direkte Kundengespräche pro Anbieter – ohne Begleitung. Konkret nach tatsächlichem Aufwand, Problemen und Go-Live-Qualität fragen.
- 6 **Prüfungsergebnisse**  
TCO, SLA-Definitionen, Datenexport-Garantien und Exit-Klauseln verhandeln. Nicht nur den Preis – die Konditionen entscheiden langfristig.

### ZEITPLANUNG

Ein professioneller Auswahlprozess nach dieser Methodik dauert 8–14 Wochen. Diese Zeit zahlt sich aus: Unternehmen, die ihn überspringen, berichten regelmäßig von 12–24 Monaten Mehraufwand nach der Einführung.

