



ICONPARC

Leader Zone

Eine kleine Entscheidungshilfe für
die perfekte Partnerwahl

CON TENTEN

5	Prolog
6	Der kleine Unterschied
10	Wer zu spät kommt ...
12	Zeit für Strategen
15	Vom Pitch zum Partner?
14	Wie viel kostet die perfekte Lösung?
16	Das magische Dreieck
18	Die Wahrheit über Updates und Wartungen
20	Schwarzer Peter - Ein Spiel auf Ihre Kosten
22	Performance - Die Jagd nach Millisekunden
24	Migrationen in der Informationstechnik
34	Warum unsere Unternehmenskultur Ihnen hilft
36	Sind Sie bereit für die Digitale Transformation
40	In guter Gesellschaft
42	Cutting Edge
46	MAKE IT

PROLOG



Es ist wie im privaten Bereich: Die Wahl des Lebenspartners ist gar nicht so einfach. Zwar gibt es unzählige schlaue Bücher, Ratgeber, Berater und Freunde, doch wenig konkrete Hilfe, die sich im Alltag bewährt.

Nach mehr als 22 Jahren Erfahrung sind wir der passende Partner der versteht was unsere Kunden brauchen und wie wir Unternehmen erfolgreich digital transformieren. Hier gilt: Solange der richtige Partner hinter einem steht, ist egal, wer vor einem steht.

Welche Ziele verfolgen Sie in der Digitalisierung und wie zukunftsfähig ist die von Ihnen gewählte Technologie, um den ständig rasanten Veränderungen Schritt zu halten? Welche Rahmenbedingungen sind von Vorteil für den Erfolg einer Digitalisierungsstrategie? Das sind nur einige Aspekte, die in der Partnerwahl mit einfließen. Genau deshalb rate ich bei der Auswahl des potenziellen Partners, sich nicht einfach nur die Software präsentieren zu lassen, sondern den Fokus vor allem auf ganzheitliche Konzepte und Lösungsansätze zu legen.

Welche Kriterien führen zur richtigen Wahl?
Diese Broschüre versucht Ihnen Antworten zu geben.
Und vielleicht auch das Vertrauen, uns mit Ihrem Digitalisierungsvorhaben zu beauftragen.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Es grüßt Sie herzlichst aus München

Antoine Levy
Dipl.-Ing. // Geschäftsführer & Gesellschafter

Der kleine Unterschied

Beginnen wir mit zwei Begriffen, die gern synonym verwendet werden - und zuweilen zu Missverständnissen in der Annäherung führen: E-Business und E-Commerce.

E-Business umfasst die Automatisierung aller Prozesse in einem Unternehmen. Im Prinzip ist es das Synonym für Digitalisierung. E-Business dient der Verbesserung und Veränderung von Geschäftsprozessen.

E-Commerce hingegen ist ein Teil des E-Business und beschreibt die Automatisierung des Handels, wobei es um Transaktionen zwischen Käufer und Verkäufer geht, die beispielsweise per Internet durchgeführt werden.

Was unterscheidet B2B von seinem B2C Pendant?

	B2C	B2B
Registrierung	freiwillig	zwingend, samt Prüfungsprozess Firma mit Ansprechpartnern, zum Teil > 100
Kunde	Privatperson	Teil > 100
Login	freiwillig	zwingend
Fokus auf	Brand-Experience, Umsatz	Leads, Umsatz
Entscheider	Einzelperson	Gruppe
OCI	nein	Anbindung an ERP-Systeme des Kunden
EDI	nein	Anbindung an Beschaffungslösungen der Kunden
Kundenbeziehung	allgemein	intensiv
Kundenziele	günstigster Preis	Effizienzgewinnung
Verkaufszyklus	einfach und schnell	komplex und langwierig
Kataloge	für alle identisch	kundenindividuelle Sortimente
Preisgestaltung	für alle identisch	kundenindividuell
Preisermittlung	keine	Ad-Hoc-Ermittlung aus dem ERP
Verfügbarkeiten	ja oder nein	Echtzeit-Ermittlung: Wann sind welche Mengen wo verfügbar
Lieferzeiten	für alle identisch	kundenindividuell
Sammelwarenkörbe	nein	ja
Rechnungs- und Lieferadressen	wenige, meist nur eine	> 100 Lieferadressen je Kunde
Freigabeprozesse	nein	ja
Kommissionierung	nein	ja
Bestellmenge	< 3 Bestellpositionen	> 100 Bestellpositionen
Versandkosten	einfache Berechnung	kundenindividuell
Zahlungsziele	für alle identisch	individuelle Vereinbarungen
Angebote	für alle identisch	kundenindividuell
Aktionen	für alle identisch	Kundengruppen spezifisch
Zuordnung von Vertriebsperson zu Ansprechpartner	nein	ja
Schnittstellen (Anbindungen an andere IT Verfahren) Kundenspezifisch	ERP (einfach)	ERP (komplex), PIM und CRM
konfigurierbare Auswertungen	nein	ja
Integration von CRM	nein	ja



Und was davon ist sichtbar?

Naja, fast nichts. Es ist wie bei einem Eisberg. Der Großteil der E-Business-Prozesse, Schnittstellen, Datenaufbereitungen und Verwaltungsoptionen liegt im Backend, das für Kunden und Neugierige unsichtbar bleibt. Die wahre Komplexität einer B2B Lösung ist selbst im Frontend bestenfalls teilweise sichtbar. Das macht die Auswahl des passenden IT-Partners schwieriger.

Darum zeigen wir Ihnen auf Produktivsystemen auch unser Backend: Hier wird deutlich, wie komplex die Funktionen ineinandergreifen. Denn im unsichtbaren Backend ist softwaretechnisch alles möglich, was im Frontend niemand mitbekommt. Und genau das macht unsere Software so einzigartig und einfach.

Wer zu spät kommt ...

Nokia

Von 1998 bis 2011 war das finnische Unternehmen durchgehend Marktführer im Bereich Mobilfunk.

Aber bereits im Jahr 2007 wurde sein Ende besiegelt, als Apple sein erstes iPhone auf den Markt brachte. Nokia hat es verpasst, digitale Innovationen als Branchenprimus voranzutreiben, stattdessen wurde nur die Hardware konsequent weiterentwickelt. Der Rest ist Geschichte.

Quelle

Das Versandhaus Quelle verpasste die Einführung der Digitalisierung und musste bereits 2009 Insolvenz melden.

Sein Mitbewerber Otto hingegen hat sehr früh in die Digitalisierung investiert und gilt mit mehr als 15 Milliarden Euro Umsatz als Marktführer im E-Business in Deutschland.

Kodak

Lange Jahre gehörte Kodak zu den erfolgreichsten Großunternehmen der Welt. Die Firma war für Ihre Innovationskraft bekannt. Doch solange die Filme und die Kameras sich gut verkauften, bestand für sie keine Veranlassung, etwas zu verändern. Doch die Notwendigkeit, Digitalkameras zu entwickeln, um sich der Digitalisierung anzupassen, wurde ausgeblendet bedeutete schließlich ihr Ende.

Digitale Transformation ist ein langwieriger, anstrengender und interdisziplinärer Prozess. Wer zu spät einsteigt, kann den Rückstand selten wieder aufholen.

Jede Minute, die ein Unternehmen beim Aufbau von B2B E-Business Kompetenz verstreichen lässt, nutzt ein Mitbewerber, um Neukunden aus der Generation X zu gewinnen und Kundenbeziehungen zu stärken. Das damit gewonnene Know-how lässt sich anschließend direkt nutzen, um die Digital Natives aus der Generation Y anzusprechen.

Gerade im E-Business B2B werden Frühstarter doppelt belohnt. Wenn Sie es schaffen, die unvermeidliche Lernkurve rasch zu durchlaufen, können ab der ersten Produktivumgebung der E-Business B2B Lösung Kundenbeziehungen geknüpft werden. Aus dem Feedback der Kunden lassen sich wiederum Erkenntnisse gewinnen, mit denen die Lernkurve steiler verläuft.

Übrigens: Der B2B Handel bietet diverse Möglichkeiten, die Kundenbindung durch geschickt platzierte Digital Services zu stärken. Selbst wenn dann ein Nachahmer kommt: Warum sollte der individuell bediente Kunde wechseln?

Zeit für Strategen

Das Einführen und Implementieren einer B2B E-Business Lösung braucht jede Menge Zeit. Ein Jahr ist da schnell vergangen. Und wenn das System einmal läuft, wird es schwierig, den Dienstleister zu wechseln: Intern und extern sind komplexe Systeme mit zahlreichen Schnittstellen entstanden. Die Kunden haben sich gerade an die neue Plattform gewöhnt. Ganz zu schweigen davon, dass Ihre B2B Kunden bei jedem Wechsel zu Recht erwarten, dass keine Stamm- und Bestelldaten verloren gehen oder – schlimmer noch – fehlerhaft sind.

Spätestens hier wird deutlich: Digitalisierung ist ein langfristig angelegtes Projekt. Die Vorauswahl des strategischen IT-Partners und damit der zugrunde liegenden Strategie und deren Umsetzung sollten Sie deshalb nicht dem Praktikanten überlassen. Machen Sie die strategische Partnerwahl zur Chefsache!

Besser einen Partner aus der Nachbarschaft?

Die neue Arbeitswelt beweist es: Eine gute Partnerschaft braucht nicht zwangsläufig räumliche Nähe. Das deckt sich mit unseren langjährigen Erfahrungen in Strategie- und Digitalberatung sowie im Projektgeschäft. In der Regel reichen wenige Vor-Ort-Termine, um neue Vorhaben zu strukturieren – vorausgesetzt, die Meetings sind präzise und gewissenhaft vorbereitet. Details lassen sich anschließend problemlos mit Hilfe von Mails, Telefonaten und Websessions besprechen und bearbeiten. Ein effektives Ticketing-System unterstützt den Abstimmungsprozess zusätzlich.

Dank vielfältiger Kommunikationsmittel, die den Austausch via Internet ermöglichen, ist lokale Nähe von Kunde und Software Dienstleister kein entscheidender Faktor mehr. Die stetige Abstimmung hingegen schon! Regelmäßige Jour-Fixe-Telefonate sind Pflicht, ebenso der Austausch via Mail und Ticketing System.

Zur weiteren Abstimmung der strategischen Zielsetzungen und Entwicklungslinien genügen ein bis zwei Treffen im Jahr. Wichtig ist, dass alle Beteiligten eine „gemeinsame“ Sprache sprechen. Mit dieser Strategie betreuen wir als Münchener Unternehmen seit Jahren erfolgreich Kunden in ganz Europa.

Wie viel kostet die perfekte Lösung?

A: "Wie viel wird unsere neue B2B E-Business Plattform kosten?"

B: "314.232 Euro und 75 Cent!"

A: "Wie können Sie das so genau sagen, wo Sie doch noch nichts darüber wissen? Sie nehmen mich doch auf den Arm?"

B: "Wer hat denn damit angefangen?"

Was wird benötigt? Wie soll es umgesetzt werden? — Diese beiden Fragen sollten am Anfang eines jeden Digitalisierungsprojektes stehen. Wir setzen deshalb in der ersten Projektphase auf Workshops, um die Anforderungen zu diskutieren, zu strukturieren und in den Gesamtkontext einzubetten. Daraus entwickeln wir für jedes Projekt ein Lasten- und ein Pflichtenheft. Beide bilden die Grundlage für ein tragfähiges Angebot von uns an Sie.

Seit mehr als zwei Jahrzehnten arbeiten wir mit Lasten- und Pflichtenheften. Sie haben sich als wesentlicher Garant für den Erfolg eines Projekts erwiesen. Die technische Spezifikation ist nicht nur für Sie als Auftraggeber hilfreich, sondern auch für jene, die die Umsetzung übernehmen. Lasten- und Pflichtenheft schützen vor Missverständnissen, Fehlinvestitionen und mindern Risiken, sowohl in der Zeitplanung als auch beim Budget.

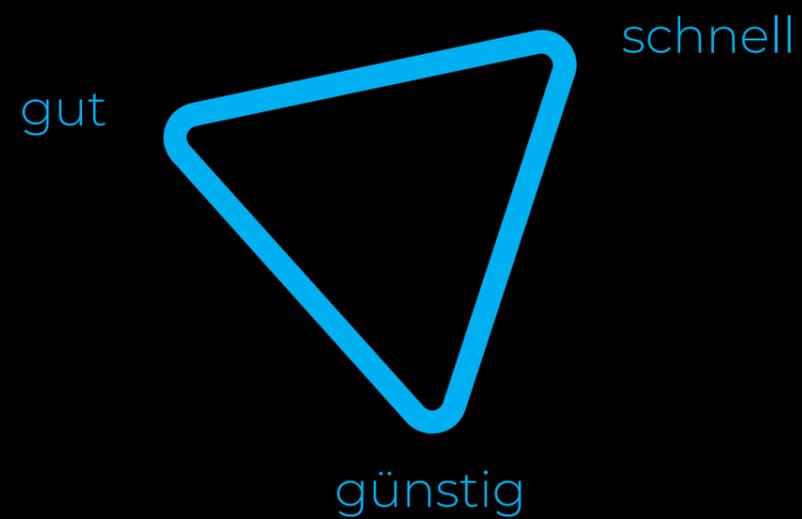
Vom Reden und Schweigen

Sie reden ungern über Ihr Budget? Würden Sie einen Architekten beauftragen, der Ihr Haus bauen soll, ohne ihn dabei über Ihr Budget zu unterrichten? Selbstverständlich ist das Vertrauenssache! Das sehen wir auch so.

Darum unterzeichnen wir in der ersten Begegnung gemeinsam ein Non-Disclosure-Agreement (NDA), die uns zu einem streng vertraulichen Umgang mit allen Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen, Informationen, Verhandlungen und Unterlagen verpflichtet.

Das magische Dreieck

Es gibt drei Steuergrößen, die ein Ergebnis bestimmen und gleichzeitig in Konkurrenz zueinander stehen: Qualität, Kosten und Geschwindigkeit. Im Projektmanagement nennt man es auch das „magische Dreieck“. Je nach Wichtung der Steuergrößen ergeben sich verschiedene Szenarien:



gut + schnell	=	teuer
gut + günstig	=	langsam
schnell + günstig	=	minderwertig

Ziel der unserer Projektarbeit ist, zwischen den Steuergrößen ein möglichst ausgewogenes Verhältnis herzustellen, wobei Qualität und Nachhaltigkeit für uns oberste Priorität besitzen.

Wir setzen auf nachhaltige Lösungen, die sich mittel- und langfristig günstig auf die Gesamtkosten auswirken. Nur so haben Partnerschaften dauerhaft Bestand.

„Mache die Dinge so einfach wie möglich,
aber nicht einfacher.“
Albert Einstein



Die Wahrheit über Updates und Wartungen

Ja, es stimmt. Nach Implementierung Ihrer B2B E-Business Plattform werden Sie für Wartungen und Updates in jedem Jahr noch einmal rund 20 Prozent der Investitionssumme ausgeben. Das klingt hart, aber es lohnt.

Informationstechnologie entwickelt sich rasant. Für jeden von uns ist es selbstverständlich, dass sich unser Smartphone und die darauf installierten Apps laufend aktualisieren.

Um dem stetigen Wandel in der IT stets einen Schritt voraus zu sein, entwickeln wir jeden Monat im Schnitt 500 Softwareupdates, die wir im Wochentakt auf die Produktiv-Systeme unserer Kunden einspielen, ohne diese anzuhalten – also, ohne dass Sie oder Ihre Kunden etwas davon merken.

Was Sie davon haben?

Investitionssicherheit & maximale Flexibilität!

Sie wollen agil sein. Das können Sie, weil wir immer up2date sind und Sie nicht erst Monate auf ein neues Release warten müssen. Das Beste dabei: Unsere Updates werden im Zuge der Wartung auch in Einklang mit der individuellen Anpassung Ihrer B2B Lösung gebracht! In der Praxis bekommen Sie davon allerdings nichts mit, weil wir schnell und leise im Hintergrund arbeiten. Dennoch sind Technologieplattform, B2B E-Business Framework und hochgradig individualisierte B2B Anwendung stets in sync. Zum Check erhalten Sie monatlich eine Aufstellung aller eingespielten Updates.

Ein Buch-Tipp für Softwareinteressierte:
"Code Complete" von Steve McConnell.

Schwarzer Peter

Ein Spiel auf Ihre Kosten

Die Softwarewelt unterscheidet in Hersteller, auch ISVs (Independent Software Vendors) genannt, und in Integratoren. Hersteller verkaufen Lizenzen an Integratoren. Der Integrator verkauft diese an Sie weiter. Er ist fortan Ihr Ansprechpartner bzw. Auftragnehmer. Doch die Regeln der Software bestimmt nicht der Integrator, sondern der Hersteller. Auf dessen Arbeit haben Sie jedoch keinen Einfluss.

Zunächst ist das kein Problem: Der Integrator passt die Hersteller-Software auf Ihre Bedürfnisse an (Customization). Insbesondere für B2B Lösungen ist das zwingend erforderlich, weil hier kaum Standardprozesse und Standardschnittstellen zum Einsatz kommen. Das ist einerseits eine große Chance für Sie zur Differenzierung gegenüber Wettbewerbern, andererseits stellt es eine riesige Herausforderung für die eingesetzte Software-Basis dar. Customization löst den Konflikt zunächst auf ...

Doch parallel zum Integrator, der an Ihrer ganz individuellen Softwarelösung tüftelt, entwickelt der Hersteller seine Software weiter. In der Folge driften die Softwarestände zunehmend auseinander, bis beide Lösungsbestandteile nicht mehr zusammenpassen. Im schlimmsten Fall ist Ihr Produktiv- System irgendwann nicht mehr updatefähig, und das Schwarze-Peter-Spiel beginnt ...

Wie Sie gewinnen ...

ICONPARC ist Hersteller und Integrator in einem. Im Rahmen der Updates und Wartungen sorgen wir dafür, dass Ihre Customization und die Software-Basistechnologie jederzeit zusammenpassen – trotz stetiger Entwicklungen auf beiden Seiten.

Performance

Die Jagd nach Millisekunden

Kennen Sie das? Sie suchen bei Google, klicken auf einen der ersten Treffer, und wenn die Seite nicht rasch erscheint, klicken Sie auf "zurück" und wählen den nächsten Treffer. Auf diese Weise verlieren Anbieter – der schlechten Performance geschuldet – oft potenzielle Neukunden.

Schlechte Performance entsteht, wenn die zur Anzeige nötigen Daten nicht in einem schnellen Speichermedium wie RAM bereitliegen, sondern erst aus einem langsameren Speichermedium, etwa von der Festplatte gelesen werden müssen.

Unsere Plattformen verwenden komplexe mehrstufige Caching-Strategien, damit die notwendigen Daten stets "griffbereit" sind und nicht erst eingelesen werden müssen. Bei vielen Teiloperationen werden so Millisekunden eingespart, die sich summieren und dafür sorgen, dass die gesuchten Inhalte blitzschnell zur Verfügung stehen.

Bei besonders performancekritischen Dingen, beispielsweise einer Volltextsuche über 50 Millionen Artikel, stoßen auch Caching-Strategien an ihre Grenzen. In diesen Fällen konzipieren wir eine spezielle Datenstruktur, den sogenannten Suchindex. Dieser kann je nach Projekt durchaus über 100 GB groß sein und sorgt aber für schnelle Antworten bei Suchanfragen - typischerweise in weniger als 300 Millisekunden. So gelingt es zum Beispiel den größten Buchtitelbestand Deutschlands – mit mehr als 50 Millionen Titeln – digital zu verwalten.

Testen Sie unsere Performance unter www.schweitzer-online.de



Wachstum ohne Grenzen

Wachstum kennt zahlreiche Dimensionen: Mehr Besucher und Kunden, unterschiedliche Frontends für spezifische Zielgruppen, internationale Expansion ... Ihre neue B2B Lösung soll all das und mehr unterstützen:

Skalierbarkeit und beste Verfügbarkeit sind die Eckpfeiler, die den zunehmenden Erfolg Ihrer B2B Plattform absichern. Unsere Cluster-Technologie hat sich im langjährigen Einsatz bewährt. Sie lässt sich jederzeit als Add-on zu einer unserer Plattformen hinzufügen und bietet dann serverseitige Redundanz ebenso wie Leistungsreserven, welche einfach durch das schrittweise Ergänzen zusätzlicher Server, physisch oder virtualisiert, zur Verfügung stehen.

Bei Bedarf lassen sich Katalogdaten ebenso wie redaktionelle Inhalte mehrsprachig auslegen. In Kombination mit der optional verfügbaren Mehrwährungsfähigkeit steht der internationalen Expansion nichts mehr im Weg.

Vielleicht benötigen Sie mehrere Frontends, die sich an unterschiedliche Zielgruppen richten? Oder planen Sie einen individuellen Auftritt pro Land oder Vertriebsregion? Hier hilft die Multi-Store-Unterstützung, welche eine weitere Option für B2B Lösungen von ICONPARC darstellt.

Migrationen in der Informationstechnik

Seit vielen Jahren investieren wir in Daten- und Software-Migrationstools sowie Transformationstechniken. Damit sind wir nicht nur sehr schnell bei der Aktualisierung von Staging sowie Live B2B-E-Business Systemen, sondern auch extrem robust.

Ein Szenario

Es liegen je Kundenprojekt mindestens drei System-Instanzen vor: Entwicklungsumgebung, Staging und Live-System. Zu jeder System-Instanz sind Millionen Datensätze in einer Datenbank hinterlegt. Jede Tabelle dieser Datenbank arbeitet mit einem eindeutigen Schlüssel, einer sogenannten Objekt-ID, die einen Datensatz eindeutig identifizierbar macht. Objekt-IDs stellen in der Regel fortlaufende Nummern dar.

Nun sind die Datensätze auf den verschiedenen System-Instanzen aber nicht mit den gleichen Nummern versehen. Um Datensätze dennoch von einer Instanz in eine andere zu überführen, haben wir ein virtuelles Metamodell eingeführt, bei dem wir insbesondere klassifizieren, welche Spalte

eine (von der Objekt-ID unabhängige) Identitätsspalte darstellt. Auch wenn die Objekt-IDs je System-Instanz unterschiedlich sind, können wir Daten mittels zusätzlicher Identitätsspalten auf Knopfdruck migrieren - beispielsweise vom Entwicklungs- auf das Staging System oder von Staging auf Live.

Unsere Abgleichs- und Migrationsverfahren stellen sicher, dass die beteiligten Systeme strukturell kompatibel sind, damit alle Datenstrukturen bei der Übertragung in sich stimmig bleiben. Aus dem virtuellen Metamodell wissen wir außerdem, in welcher Reihenfolge die einzelnen Migrationsschritte erfolgen müssen, damit die Datenintegrität erhalten bleibt.

Für unsere Kunden heißt das: keine verwaisten Datensätze oder inkompatible Programmcode.



Wachstum bei laufendem Betrieb

Einer der am meisten geschätzten Vorteile von ICONPARC ist die Möglichkeit, das System zu erweitern – ohne das System anzuhalten.

Kunden erhalten über das Backend eine Übersicht aller eingespielten Updates samt grafisch dargestelltem Zeitverlauf. Darüber hinaus werden zahlreiche Metriken zum jeweiligen Live-System visualisiert.



Nur wer seinen eigenen Weg geht,
kann von niemandem überholt
werden.

Standardsoftware vs. Individuallösung

*„Wer seinen eigenen Weg geht,
kann von niemandem überholt werden.“*
Marlon Brando

Die Kosten, die bei der Investition in maßgeschneiderte Technologien und Anwendungen anfallen, schrecken mittelständische Entscheider oft ab. Tatsächlich haben kleinere Unternehmen meist kaum eine Wahl: Für sie ist nur Standardsoftware überhaupt finanzierbar.

Ab einem Jahresumsatz von etwa 25 Mio. € sollten sich Unternehmen jedoch von Standardsoftware unabhängig machen und für eine individualisierte B2B E-Business Lösung entscheiden. Dafür gibt es gute Gründe: Individualisierte Softwarelösungen geben Ihnen Flexibilität und Differenzierungsmöglichkeiten. Sie helfen Ihnen, besser zu werden als Ihre Mitbewerber. Sie begleiten Ihr Unternehmen auf dem Weg zur Marktführerschaft.

Durch unsere maßgeschneiderten Individuallösungen ist jeder unserer Kunden zum Marktführer seiner Branche geworden.

Der transparente Problemlöser

Bei ICONPARC ist ein Online-Ticketing System Teil der Projektsteuerung. Die Handhabung ist denkbar einfach und ähnelt WhatsApp. Sie können je Ticket (Aufgabe, Teilprojekt) bestimmen, wer daran beteiligt ist. Es besteht maximale Transparenz zum Verlauf von Abstimmungen, zu gewonnenen Erkenntnissen und getroffenen Entscheidungen.

Im Ergebnis verfügt das gesamte Projektteam sowohl beim Auftraggeber als auch beim Software-Dienstleister über denselben Wissensstand. Noch Jahre später lassen sich alle Details nachvollziehen. In den monatlichen Abrechnungen finden Sie zu jeder erbrachten Leistung das zugehörige Ticket, welches Ihnen bei Bedarf den gesamten Kontext zur Verfügung stellt. Damit bleiben Sie stets bestens informiert.



Es kommt eben doch auf die Größe an

Sie suchen einen Software-Dienstleister mit innovativen Ideen und Erfahrung aus den unterschiedlichsten Projekten, der Sie bei der Entwicklung Ihrer individuellen Digitalisierungsstrategie dauerhaft begleitet?

Bevor Sie in die Entscheidung gehen, sollten Sie einige Fragen klären:

An welcher Stelle möchten Sie bei Ihrem neuen IT-Partner stehen?

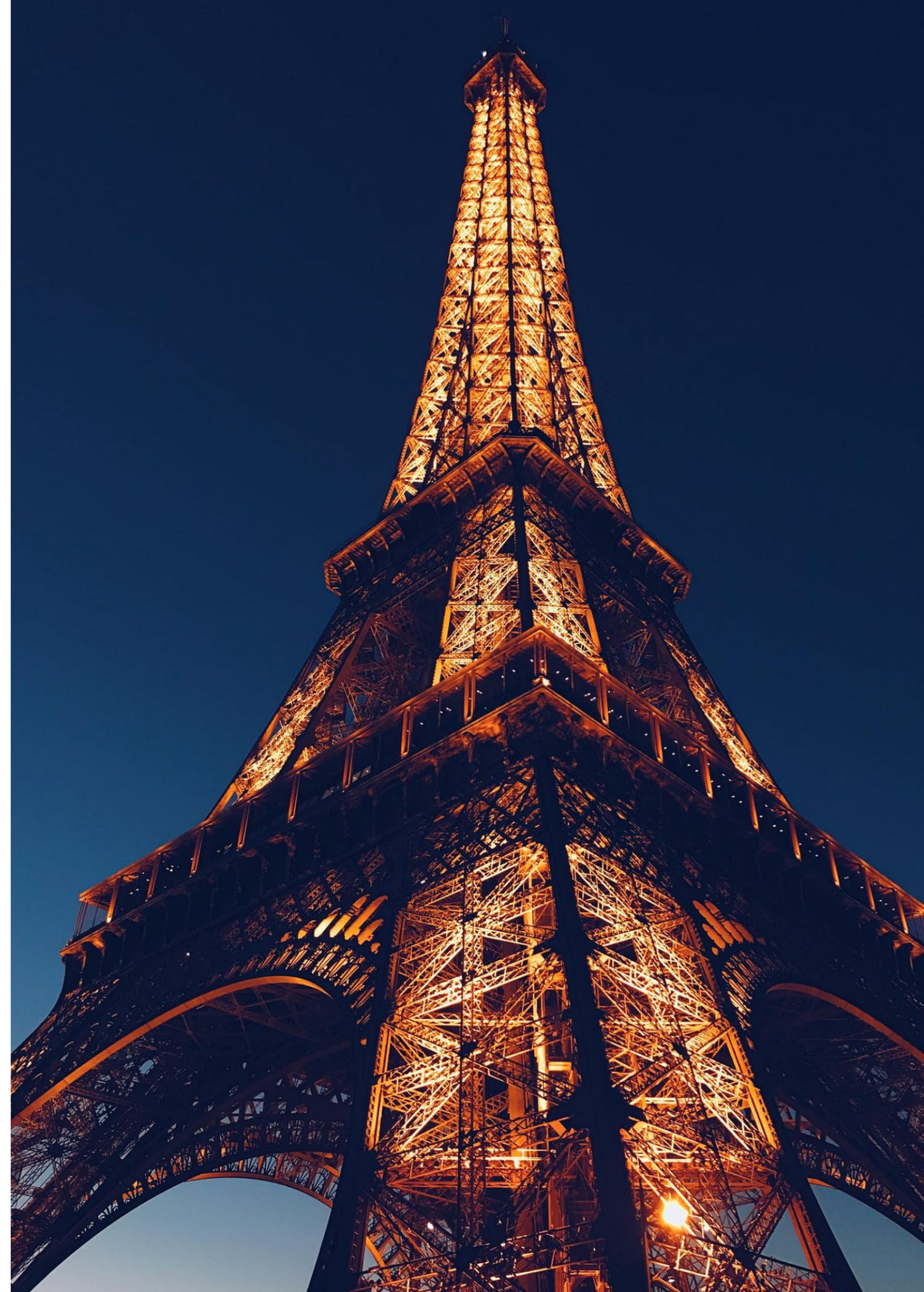
Ist der Software-Dienstleister zu groß, werden Sie kaum Einfluss auf Ihren Partner haben: Sie dürfen sich schon mal auf Warteschleifen einstellen - oder mit einem B-Team vorliebnehmen. Bei ICONPARC steht der Kunde an erster Stelle. Von A-z. Von Anfang bis Zukunft.

Wie viele Personalwechsel gab es bei dem neuen Partner?

Jeder Wechsel im Projektteam stellt ein Risiko im Hinblick auf die nahtlose Kommunikation dar. Ist es eine GbR, eine GmbH, eine AG oder rein von Investoren getrieben? Steht der Unternehmer persönlich mit seinem Namen und Image gerade? Bei ICONPARC arbeiten viele schon seit 10 Jahren, teilweise auch schon seit 20 Jahren und sind damit absolute Experten.

Wie stabil ist das Unternehmen und seine Führungsebene?

Die Gesellschafter von ICONPARC sind von Anfang an dabei. ICONPARC hat seit der Gründung solide schwarze Zahlen geschrieben. Investoren sind dabei nicht erwünscht.



Warum unsere Unternehmenskultur Ihnen hilft

„Nur ein glücklicher Mitarbeiter ist ein guter Mitarbeiter.“
Gunter Dueck , Wild Duck:
Empirische Philosophie der Mensch-Computer-Vernetzung

Wir machen es einfach.

Strategische Digitalisierung ist einer langer, kräftezehrender Weg. Dafür braucht es zuverlässige Partner. Vielleicht haben Sie die bittere Erfahrung bereits gemacht: Eine stetige Fluktuation in der Belegschaft des Software-Dienstleister führt zu steigenden Kosten. Abstimmungsprozesse geraten ins Stocken. Spezialwissen geht verloren. Auch die Qualität der Softwarelösungen leidet.

Hinter ICONPARC steht ein erfolgreiches Team von Ingenieuren, Informatiker und Mathematiker, die im Schnitt über zwölf Jahre Praxiserfahrung verfügen. Zwei Drittel unserer Belegschaft arbeiten seit mehr als zehn Jahren im Unternehmen.

Wir bauen Lösungen.

Bei uns gibt es ausschließlich fachlich verifizierte Versprechen, für deren Einlösung wir die volle Verantwortung übernehmen. Das schützt Sie vor unangenehmen Überraschungen.

Unser Kundenstamm und die Referenzen sprechen für sich. Nehmen Sie einfach Kontakt zu unseren Bestandskunden auf, und machen Sie sich Ihr eigenes Bild. Stellen Sie Ihre Fragen – auch die unangenehmen!

Eine strategische Partnerschaft will wohl überlegt sein. Sprechen Sie mit den Bestandskunden des potenziellen Partners.

Sind Sie bereit für die Digitale Transformation?

Eine Checkliste

- > Wollen Sie eine Vorreiterrolle bei der Digitalisierung einnehmen?
- > Macht Ihr Unternehmen ein Jahresumsatz im zweistelligen Millionenbereich?
- > Benötigen Sie ein hohes Maß an automatisierten Prozessen?
- > Möchten Sie Kundendaten und Bestellungen automatisiert mit Ihrem ERP System austauschen?
- > Möchten Sie Produktdaten automatisiert aus Ihrem PIM System übernehmen?
- > Möchten Sie auch Offline-Aufträge online zur Verfügung stellen?
- > Haben Sie mehr als 1.000 Artikel?
- > Benötigen Sie kundenindividuelle Preise?
- > Benötigen Sie kundenindividuelle Sortimente?
- > Haben Ihre B2B Kunden mehrere Rechnungs- und Lieferadressen?
- > Sollen Ihren Kunden Rechnungen und Lieferscheine auch online zur Verfügung stehen?
- > Sollen Verfügbarkeiten bzw. Lieferzeit-Angaben in Echtzeit ermittelt werden?
- > Möchten Sie Ihre Marke über alle Kanäle einheitlich darstellen?
- > Möchten Sie Ihren B2B Kunden via Web und mobile Endgeräte dieselben Services bieten?
- > Wollen Sie Neukunden gewinnen?
- > Soll das B2B E-Business mindestens 20 Prozent Umsatz im ersten Jahr generieren?
- > Sie sind offen für innovative Konzepte?

Haben Sie die meisten Fragen mit Ja beantwortet? Dann sind Sie bei uns richtig!



ICONPARC

„Mehr als die Vergangenheit interessiert mich die Zukunft, denn in ihr gedenke ich zu leben.“

Albert Einstein



In guter Gesellschaft

Hier ein Auszug einiger Referenzen von ICONPARC.
Case Studies finden Sie detailliert auf www.iconparc.de
beschrieben.



ratioform



GRÖNER
FACHHANDEL FÜR WERBETECHNIK

GUNZ
Kompetenz in Lebensmitteln



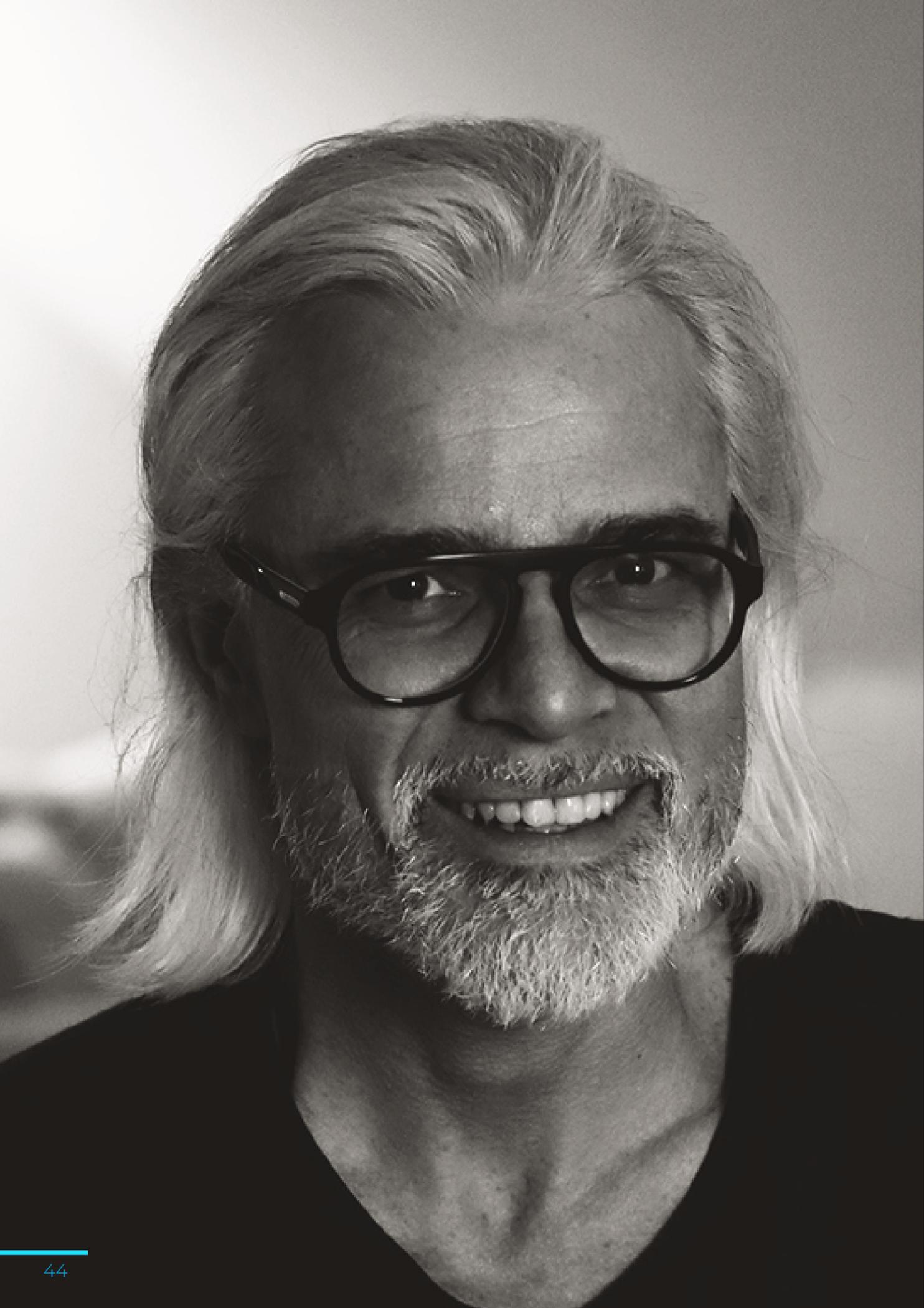
bürkert
FLUID CONTROL SYSTEMS

Cutting Edge

Eine Lösung gewinnt an Qualität, je besser die Schnittstellen über Drittsysteme sauber und vor allem robust verzahnt sind.

Hier finden Sie eine Auswahl unserer Technologiepartner. Es werden täglich mehr.





Antoine Levy

Dipl.-Ing.
Geschäftsführer & Gesellschafter

Wo Standardsoftware endet, fangen wir erst an

Wir sind nicht der größte, sicherlich aber der beste und effizienteste Digitalisierungspartner, wenn es darum geht, unsere Kunden zum Marktführer in ihrer Branche auszubauen, ihre Endkundenbeziehungen zu verbessern, Prozesse zu automatisieren, neue Märkte zu erschließen, Kostenstrukturen zu optimieren und als Aushängeschild ein digitales Image mit Innovationskraft zu zeigen.

Über unsere System-Plattformen werden täglich circa 1,7 Mio. € abgewickelt. Seit mehr als 24 Jahren entwickeln wir agil und branchenübergreifend maßgeschneiderte Software-Lösungen im Bereich B2B, B2C sowie B2B2C.

Über mich

Mit Zwölf entwickelte ich erste Computerprogramme und Software für Büros zur Automatisierung von Prozessen. Nach dem Abitur zog es mich nach Rom, wo ich als Castingassistent und Kameramann für Shaila Rubin und Andrea Marrari (Der Name der Rose) arbeitete. Später trat ich in die Fußstapfen meines Vaters; studierte Architektur in Straßburg, Paris, Braunschweig und Darmstadt; setzte Großbauprojekte und gewann renommierte Architekturwettbewerbe. Irgendwann beschloss ich, doch meiner Leidenschaft zu folgen: dem Programmieren und Entwickeln von Software.

Seit mehr als zwei Jahrzehnten bin ich Mitinhaber von ICONPARC, dem Münchner Unternehmen für individualisierte Softwarelösungen. In dieser Zeit haben wir über 50 Unternehmen aus dem gehobenen Mittelstand und Konzerne beraten und exklusive Plattformen entwickelt, darunter PUMA, Schweitzer Fachinformation und Siemens.

Aktuell leite und designe ich die Digitalprojekte von RED ZAC, GUNZ und Gröner.

MAAK

EIT

Sie suchen einen Digitalisierungspartner?

Dann rufen Sie mich jetzt gerne an!



Herzlichst
Antoine Levy

Dipl.-Ing. // Geschäftsführer

+49 89 15900643

oder mailen Sie mir
consulting@iconparc.de



ICONPARC

Sophienstr. 1
80333 München

+49 89 1590060

iconparc.de
hello@iconparc.de