ICONPARC



Was Sie im Pitch nicht sehen

Kosten, Wartung, Schnittstellen, Teamstabilität. Der ICONPARC-Leitfaden für Entscheider, die B2B-Digitalisierung machen wollen.

Content

5 Prolog

6 Der kleine Unterschied

10 Wer zu spät kommt ...

12 Zeit für Strategen

14 Wie viel kostet die perfekte Lösung?

15 Vom Reden und Schweigen

16 Das magische Dreieck

18 Die Wahrheit über Updates und Wartungen

20 Schwarzer Peter - Ein Spiel auf Ihre Kosten

21 Performance - Die Jagd nach Millisekunden

22 Migrationen in der Informationstechnik

23 Warum unsere Unternehmenskultur Ihnen hilft

24 Sind Sie bereit für die Digitale Transformation

34 In guter Gesellschaft

36 Cutting Edge

40 MAKE IT

Prolog

Es ist wie im privaten Leben: Den richtigen Partner zu finden, ist gar nicht so einfach. Es gibt unzählige Ratgeber, Berater und gut gemeinte Tipps – aber wenig, das sich im Alltag bewährt.

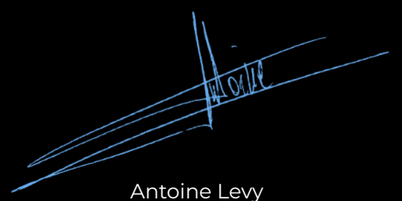
Bei der Wahl eines Digitalisierungspartners kommt eine Schwierigkeit hinzu: Im Pitch zeigt sich jeder von seiner besten Seite. Sie sehen ein schönes Frontend, eine glatte Demo, überzeugende Folien.

Was Sie nicht sehen: wie es unter der Oberfläche aussieht, was Wartung und Updates in drei Jahren kosten, wer dann noch im Projektteam sitzt und wer geradesteht, wenn es klemmt. Genau darum geht es in dieser Broschüre.

Nach 28 Jahren und zahlreichen B2B-Projekten weiß ich, an welchen Stellen Digitalisierungsprojekte gelingen – und wo sie scheitern. Auf den folgenden Seiten finden Sie die Fragen, die Sie jedem Anbieter stellen sollten. Auch uns.

Ich wünsche Ihnen eine aufschlussreiche Lektüre – und bei Ihrer Partnerwahl ein glückliches Händchen.

Herzliche Grüße aus München



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



Unter der Oberfläche

Was Sie im Pitch nicht sehen

B2B-Lösungen sind wie ein Eisberg. Sichtbar ist nur die Spitze: der Shop, die Suche, der Warenkorb. Der weitaus größere Teil liegt darunter – Schnittstellen zum ERP, Preisfindung, Freigabeprozesse, Datenaufbereitung, Verwaltung. Genau dort entscheidet sich, ob ein Projekt gelingt.

Im Pitch sehen Sie davon meist nichts. Präsentiert wird das Frontend, oft auf einer Demo-Umgebung. Wie es darunter aussieht, bleibt verborgen.

Wir machen es anders: Wir zeigen Ihnen das Backend echter Produktivsysteme – mit Zustimmung unserer Kunden. So sehen Sie, wie die Funktionen ineinandergreifen. Komplex unter der Oberfläche, einfach in der Bedienung.

Mein Tipp
Bitten Sie jeden Anbieter, Ihnen das Backend eines Live-Systems zu zeigen – nicht nur eine Demo.

Der Teufel steckt im Detail

Warum B2B mehr ist als ein Onlineshop

Zwei Begriffe, die oft verwechselt werden – mit teuren Folgen.

E-Commerce ist der digitale Verkauf: Ein Kunde sucht, bestellt und bezahlt online.

E-Business geht weiter. Es verbindet den Verkauf mit allem, was dahinter passiert: ERP, Warenwirtschaft, Preisfindung, Freigaben, Logistik, Abrechnung. Erst wenn diese Prozesse digital ineinandergreifen, entsteht echter Nutzen.

Im B2C reicht oft ein guter Shop. Im B2B nicht. Hier hat jeder Kunde eigene Preise, eigene Sortimente, eigene Lieferadressen und eigene Freigabeprozesse. Wie groß der Unterschied ist, zeigt die Tabelle rechts.

Mein Tipp
Fragen Sie jeden Anbieter, wie viele seiner Projekte an ein ERP angebunden sind – und ob er Ihnen eines davon zeigen kann.

B2C vs. B2B

30 Unterschiede, die über Ihr Projekt entscheiden

Registrierung	freiwillig	zwingend, samt Prüfungsprozess
Kunde	Privatperson	Firma mit Ansprechpartnern, zum 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 Beschaffungsglösungen 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
Zahlungsarten	Kreditkarte, Paypal, Sofortzahlung	Rechnung, Kreditlimit, Lastschrift und bis zu 50 mehr …
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
Mengen	Stückzahl	Verpackungseinheiten
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)	ERP (einfach)	ERP (komplex), PIM und CRM
Kundenspezifisch konfigurierbare Auswertungen	nein	ja
Integration von CRM	nein	ja

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 Zeit zählte Kodak zu den erfolgreichsten Großunternehmen der Welt. Die Firma war für ihre Innovationskraft bekannt. Solange sich Filme und Kameras gut verkauften, bestand für das Unternehmen jedoch keine Veranlassung, etwas zu verändern. Die Notwendigkeit, Digitalkameras zu entwickeln, um sich der Digitalisierung anzupassen, wurde jedoch ausgeblendet und 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 Z zu gewinnen und Kundenbeziehungen zu stärken. Das damit gewonnene Know-how lässt sich anschließend direkt nutzen, um die Digital Natives aus der Generation Z 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 Münchner 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), das 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 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 80 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 inkompatibler 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



Standardsoftware vs. Individuallösung

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 10 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.

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

Jede Rechnung erzählt ihre Geschichte

Gute Projekte scheitern selten an der Technik, sondern an Missverständnissen. Deshalb haben wir unser eigenes Portal entwickelt: WOM – Work Order Management. Hier wird kommuniziert, gebucht und abgerechnet.

Jede Aufgabe ist ein Ticket. Sie legen fest, wer beteiligt ist. Abstimmungen, Erkenntnisse und Entscheidungen sind lückenlos dokumentiert – und auch Jahre später noch nachvollziehbar. So haben Ihr Team und unseres jederzeit denselben Wissensstand. Die Bedienung ist so einfach wie bei einem Messenger.

In unserer monatlichen Abrechnung ist jede Leistung mit ihrem Ticket verknüpft. Ein Klick genügt, und Sie sehen, was gemacht wurde, warum und auf wessen Wunsch.

Mein Tipp
Fragen Sie jeden Anbieter, ob Sie jede Rechnungsposition bis zur Aufgabe zurückverfolgen können. Die Antwort sagt viel über die Zusammenarbeit.



Groß genug für Konzerne. Klein genug für Sie.

Sie suchen einen Software-Dienstleister mit Ideen, Erfahrung und langem Atem, der Ihre Digitalisierung dauerhaft begleitet? Dann klären Sie vor der Entscheidung drei Fragen.

Welche Rolle spielen Sie bei Ihrem neuen Partner?
Bei großen Softwarehäusern sind Sie einer von Tausenden. Versuchen Sie einmal, bei einem Konzern einen Fehler zu melden und jemanden zu erreichen, der ihn tatsächlich behebt. Warteschleifen und wechselnde Ansprechpartner sind dort die Regel. Bei ICONPARC arbeiten Sie direkt mit den Menschen, die Ihre Lösung entwickeln. Von Anfang bis Zukunft.

Wie beständig ist das Team?
Jeder Wechsel im Projektteam kostet Wissen, Zeit und Geld. Fragen Sie deshalb nach der Fluktuation und danach, wer in drei Jahren noch Ihr Ansprechpartner sein wird. Bei ICONPARC sind zwei Drittel der Mitarbeiter seit mehr als zehn Jahren dabei, viele sogar seit zwanzig.

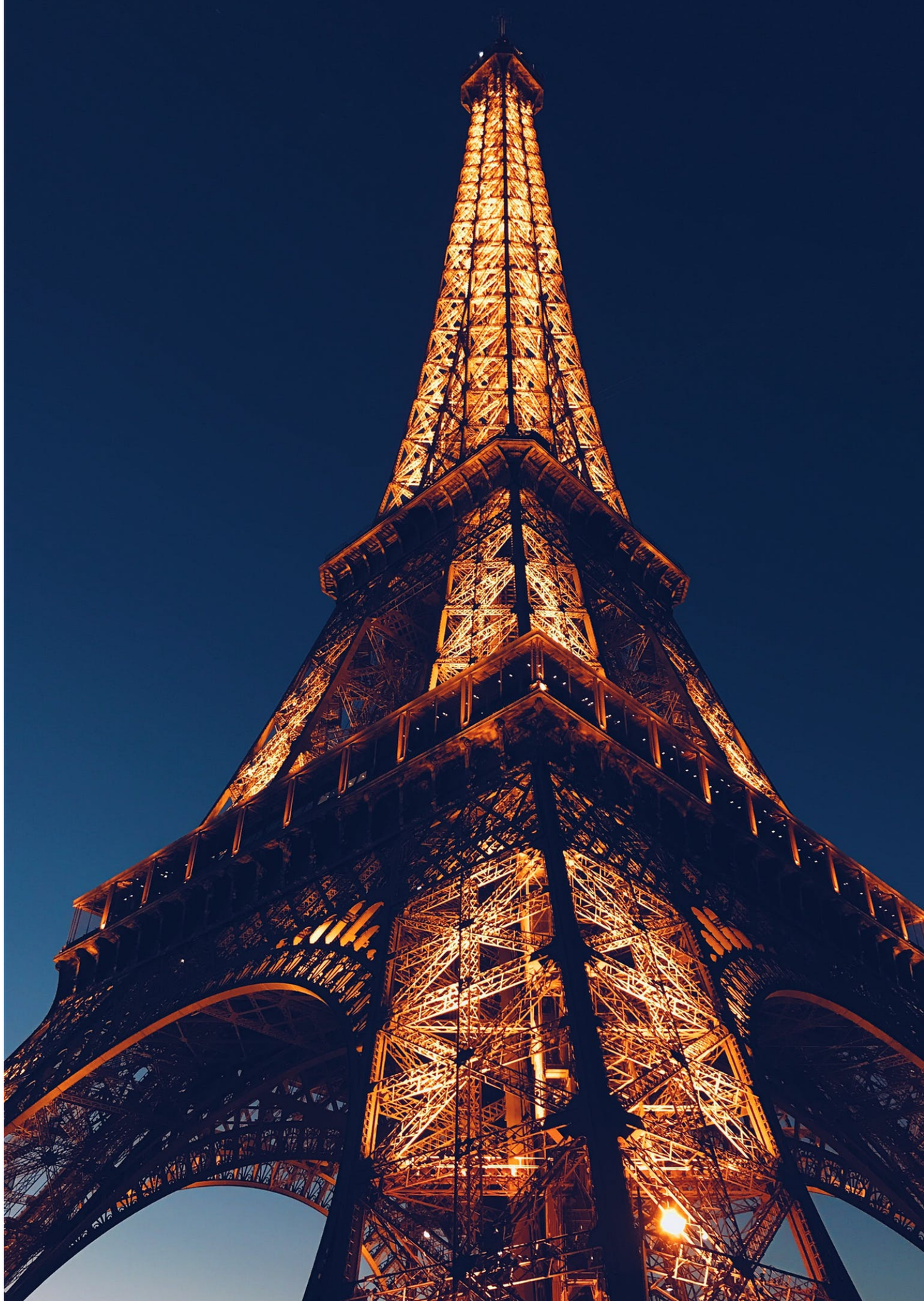
Wer steht persönlich gerade, wenn es klemmt?
Ist Ihr Partner eine Tochter eines Konzerns oder von Investoren getrieben? Oder steht ein Unternehmer mit seinem Namen dafür ein? Die Gesellschafter von ICONPARC sind seit der Gründung an Bord und arbeiten selbst im Unternehmen. Wir schreiben seit Anfang an schwarze Zahlen, ohne Investoren, und das bleibt so.

Als Teilhaber kann ich mich hinter niemandem verstecken, und das will ich auch nicht. Wenn es klemmt, kümmere ich mich persönlich darum. Sie erreichen mich direkt, auch abends und am Wochenende.

Versprechen kann jeder. Probieren Sie es aus:

+49 89 15 90 06 43

Antoine Levy
Geschäftsführer & Gesellschafter



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 ein 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, Informatikern und Mathematikern, 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 einen Jahresumsatz im zweistelligen Millionenbereich?
- Benötigen Sie ein hohes Maß an automatisierten Prozessen?
- Möchten Sie Kundedaten 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.“



In guter Gesellschaft

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

RED ZAC
Elektronik. Voller Service.

MEMBER OF THE EURONICS GROUP

ratioform

PUMA

EURONICS

schweitzer
Fachinformationen

GRÖNER
FACHHANDEL FÜR WERBETECHNIK

GUNZ
Kompetenz in Lebensmitteln

cobra

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 gehören vielleicht nicht zu den Größten unserer Branche – aber wir haben den Anspruch, zu den besten und effizientesten Digitalisierungspartnern zu zählen. Unser Ziel ist es, Unternehmen durch den gezielten Einsatz digitaler Lösungen nachhaltig voranzubringen: ihre Wettbewerbsposition zu stärken, sie zu Marktführern in ihrer Branche zu entwickeln, Kundenbeziehungen zu intensivieren, Prozesse intelligent zu automatisieren, neue Märkte zu erschließen und Kostenstrukturen zu optimieren. Gleichzeitig schaffen wir einen digitalen Auftritt, der Innovationskraft, Zukunftsorientierung und unternehmerischen Anspruch sichtbar macht.

Über unsere System-Plattformen werden täglich circa 1,7 Mio. € abgewickelt. Seit mehr als 28 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.

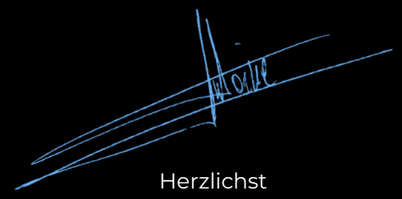
Aktuell leite und designe ich die Digitalprojekte von RED ZAC, GUNZ und directpool.

MA

KEIT

Sie suchen einen Digitalisierungspartner?

Dann rufen Sie mich gerne an!



Herzlichst
Antoine Levy

Dipl.-Ing. // Geschäftsführer & Gesellschafter

+49 89 15 90 06 43

oder mailen Sie mir
consulting@iconparc.de



ICONPARC

Sophienstr. 1
80333 München

+49 89 1590060

iconparc.de
hello@iconparc.de