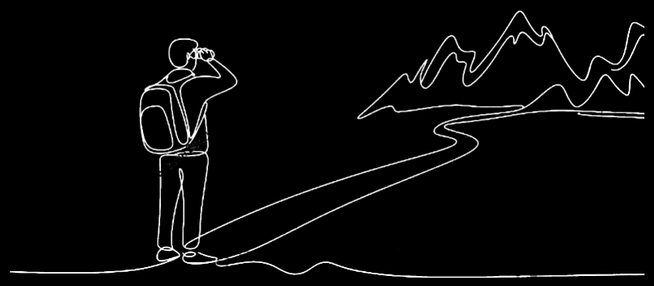
ICONPARC

Was Sie im Pitch nicht sehen

Ein Leitfaden für Entscheider, die ihr B2B-Geschäft digitalisieren 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

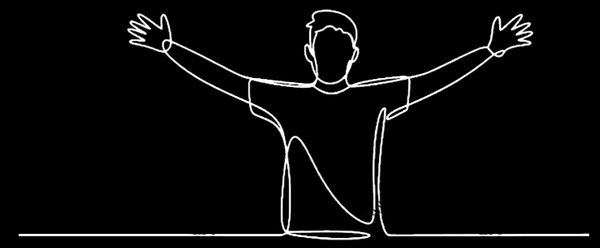
24 Sind Sie bereit für die Digitale Transformation

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.

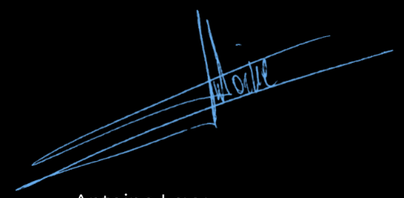
Bei der Wahl eines Digitalisierungspartners kommt eine Schwierigkeit hinzu: Im Pitch zeigt sich jeder von seiner besten Seite. Sie sehen ein schönes Frontend, eine glatte Demo, überzeugende Folien.

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.

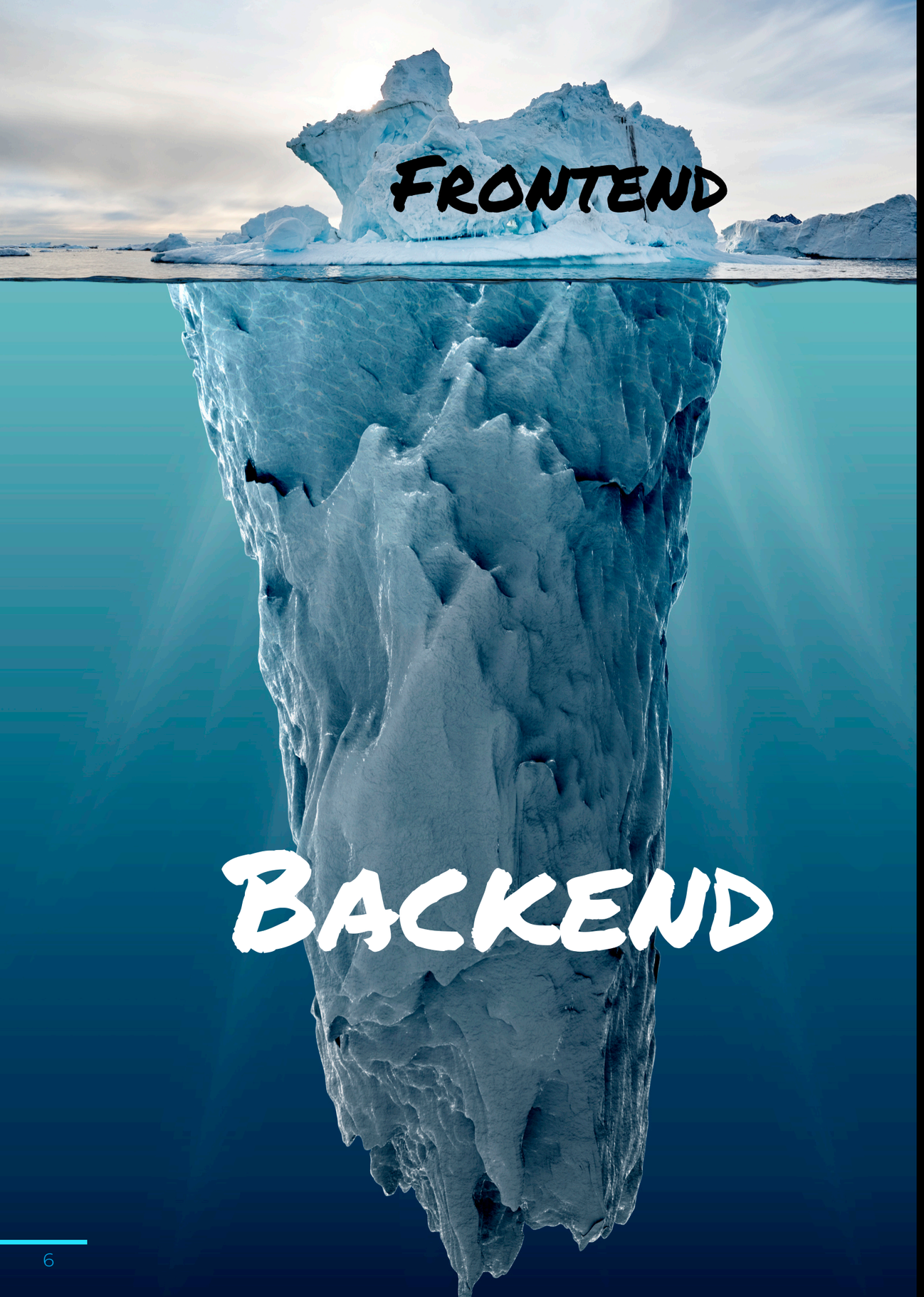
Nach 28 Jahren und zahlreichen B2B-Projekten weiß ich, an welchen Stellen Digitalisierungsprojekte gelingen – und wo sie scheitern. Auf den folgenden Seiten finden Sie die Fragen, die Sie jedem Anbieter stellen sollten. Auch uns.

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

Herzliche Grüße aus München



Antoine Levy
Dipl.-Ing. // CEO & Co-Owner



Unter der Oberfläche

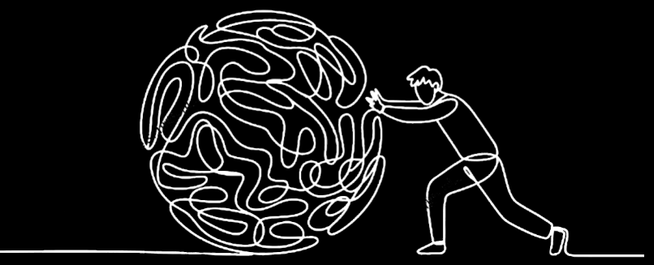
Was Sie im Pitch nicht sehen

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

Der beste Zeitpunkt war vor 20 Jahren

Ratioform
Der Verpackungshändler Ratioform setzte früh auf den digitalen B2B-Vertrieb – ab 2001 mit einer internationalen E-Business-Plattform von ICONPARC: länderspezifische Shops auf einer zentralen Basis, angebunden an ERP und PIM, mit individuellen Kundenpreisen, Schnellbestellung und Online-Bestellung von Sonderkartons. 2007 und 2009 wurde der Shop bei der Mail Order World als bester B2B-Onlineshop ausgezeichnet. Ratioform entwickelte sich zu einem führenden Multichannel-Anbieter für Verpackungslösungen in Europa. 2012 übernahm die TAKKT AG das Unternehmen für rund 210 Millionen Euro – bei einem Jahresumsatz von 83 Millionen Euro. Die Zusammenarbeit mit ICONPARC hielt 20 Jahre.

„ICONPARC steht uns schon seit über 20 Jahren als Technologie-Dienstleister zur Seite."
Jens Müller, Head of Marketing & E-Business, ratioform

Quelle und Otto
Zwei Versandhäuser, zwei Wege: Quelle musste 2009 Insolvenz anmelden. Otto investierte früh und konsequent in den Onlinehandel und gehört heute zu den größten Onlinehändlern Deutschlands.

Ihre Kunden erwarten es längst
Ihre Kunden bestellen privat online – rund um die Uhr, mit Echtzeit-Verfügbarkeit und Lieferstatus. Diese Erwartung bringen sie mit ins Büro. Wer sie nicht erfüllt, verliert Kunden an den Wettbewerber, der es tut.

Der zweitbeste ist heute

Ist es also zu spät?
Nein. Wer heute startet, hat sogar Vorteile: Die Technologie ist ausgereift, die typischen Fehler der Pioniere sind bekannt, und ein erfahrener Partner bringt Ihre Plattform in fünf bis sieben Monaten live.

directpool
Wie schnell das gehen kann, zeigt directpool, die unabhängige digitale Plattform für den Vertrieb erneuerbarer Energien. Endkunden erhalten dort sofort ein individuelles Festpreisangebot, Vertriebspartner und Installateure vermittelte Aufträge statt anonymer Leads. Im Oktober 2025 haben wir gemeinsam begonnen. Heute sind bereits rund 200 unabhängige Berater und mehr als 100 Installationsbetriebe eingebunden.

In vielen B2B-Branchen bestellen Kunden noch per Telefon, Fax oder E-Mail – der Vorsprung ist dort noch zu holen. Aber jeder Monat, den Sie warten, gehört dem Wettbewerber, der schon begonnen hat.

Ist die Plattform einmal live, binden digitale Services Ihre Kunden besonders stark – individuelle Preise, Bestellvorlagen, Freigabeprozesse, Anbindung an das Einkaufssystem. Selbst wenn ein Nachahmer kommt: Warum sollte ein Kunde wechseln, der bei Ihnen perfekt bedient wird?

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?

Der Pitch dauert ein paar Wochen

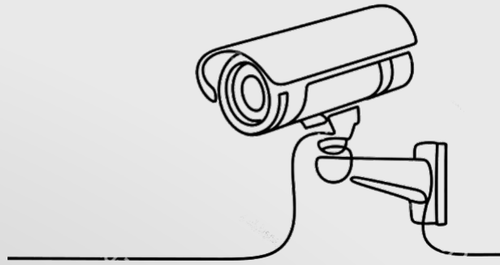
Die Partnerschaft jedoch viele Jahre

Von der Spezifikation bis zum Go-live vergehen typischerweise fünf bis sieben Monate: ein bis zwei Monate Spezifikation, drei bis vier Monate Entwicklung, ein Monat Tests. Danach ist Ihre B2B-Plattform tief in Ihr Unternehmen eingebunden: angebunden an ERP, PIM und CRM, vertraut für Ihre Mitarbeiter, unverzichtbar für Ihre Kunden. Wer dann den Dienstleister wechseln will, riskiert viel – vor allem, dass Stamm- und Bestelldaten verloren gehen oder fehlerhaft übertragen werden.

Die Zusammenarbeit, die aus einem Pitch entsteht, dauert oft ein Jahrzehnt und länger. Sie wählen also keinen Lieferanten für ein Projekt, sondern einen Partner für viele Jahre. Deshalb gehört diese Entscheidung auf den Tisch der Geschäftsführung.

Mein Tipp
Fragen Sie jeden Anbieter, wo der Quellcode Ihrer Lösung liegt und wie Sie im Ernstfall an Ihre Daten kommen. Bei ICONPARC ist die Antwort einfach: Der Code bleibt bei Ihnen – zur Nutzung in Ihrem Unternehmen, so lange Sie wollen. Wir verlassen uns auf die Qualität unserer Arbeit, nicht auf die Abhängigkeit unserer Kunden.





Sicherheit sehen Sie erst, wenn sie fehlt

Warum Cybersicherheit Chefsache ist

Im Pitch zeigt Ihnen jeder Anbieter Funktionen. Wie sicher die Plattform ist, sehen Sie nicht – bis zum ersten Angriff. Dann stehen Bestellungen still, Kundendaten sind in Gefahr, und die Frage nach der Verantwortung landet bei Ihnen.

Seit Dezember 2025 gilt in Deutschland das NIS2-Umsetzungsgesetz. Es macht Cybersicherheit zur persönlichen Pflicht der Geschäftsführung – und zieht auch Ihre Dienstleister mit in die Verantwortung.

Bei ICONPARC ist Sicherheit kein Projekt, sondern Routine:

› Zwei-Faktor-Anmeldung für alle Backends – ohne Ausnahme

› Passkeys für die sichere Anmeldung ohne Passwort – im Backend und im Shop

› Attack Detection erkennt Angriffsmuster und wehrt sie automatisch ab

› Injection Protection schützt vor eingeschleustem Schadcode

› Bekannt gewordene Sicherheitslücken schließen wir innerhalb von 24 Stunden – im laufenden Betrieb

› Hosting ausschließlich im DACH-Raum: Deutschland, Österreich, Schweiz

Unser stärkster Schutz gegen KI-gestützte Angriffe: ein eigener Technologie-Stack, der nirgends öffentlich dokumentiert ist. Automatisierte Angriffe zielen auf bekannte Systeme und deren bekannte Schwachstellen. Für sie bietet unsere Plattform keine Angriffsfläche von der Stange.

Fragen Sie im Pitch
Wie schnell schließen Sie eine bekannt gewordene Sicherheitslücke?
Wo werden meine Daten gehostet?
Und wer meldet einen Vorfall – innerhalb welcher Frist?

Schwarzer Peter

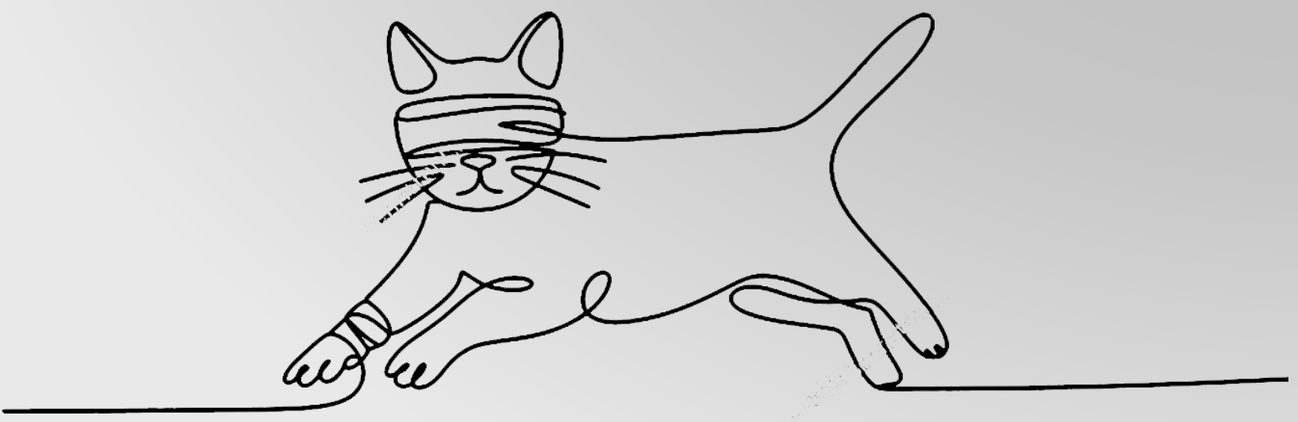
Ein Spiel auf Ihre Kosten

Die meisten B2B-Plattformen entstehen in einer Dreiecksbeziehung: Ein Software-Hersteller liefert die Basis, eine Agentur passt sie an Ihre Anforderungen an. Im B2B geht es kaum anders – individuelle Preise, Freigabeprozesse und ERP-Anbindungen gibt es nicht von der Stange.

Zunächst funktioniert das gut. Doch während die Agentur Ihre Anpassungen entwickelt, entwickelt der Hersteller seine Software weiter. Mit jeder neuen Version driften beide Teile weiter auseinander. Irgendwann passt das Update nicht mehr zu Ihren Anpassungen.

Und dann beginnt das Schwarze-Peter-Spiel: Der Hersteller sagt, das Problem liegt an den Anpassungen. Die Agentur sagt, es liegt am Update. Verantwortlich ist keiner – den Schwarzen Peter halten am Ende Sie in der Hand. Entweder lassen Sie Ihre Anpassungen neu programmieren, oder Sie verzichten auf Updates und damit auf Sicherheit. Am Ende steht oft ein Replatforming.

Fragen Sie im Pitch
Wer entwickelt die Software-Basis Ihrer Lösung? Und wer haftet, wenn ein Update meine Anpassungen nicht mehr unterstützt?



Alles aus einer Hand. Bis zum Webserver.

Wie Sie das Spiel gewinnen

ICONPARC spielt dieses Spiel nicht mit. Wir sind Hersteller und Entwickler in einem – unsere Technologie ist komplett selbst entwickelt:

- ein eigener Webserver
- IPACT – die ICONPARC Application Core Technology auf Basis von JAVA
- IPAL – die ICONPARC Application Language, unsere eigene, speziell für B2B-Plattformen entwickelte Sprache

Apple macht es genauso: Hardware, Betriebssystem und sogar die Programmiersprache stammen aus einer Hand. Deshalb passt alles perfekt zusammen. Bei uns gilt dasselbe für Ihre Plattform – mit handfesten Vorteilen für Sie:

- **Keine Abhängigkeit von Software-Herstellern**
  Kein Dritter kann Ihre Plattform abkündigen oder Ihnen seine Lizenzbedingungen diktieren. Unsere eigenen Lizenzpreise legen wir jedes Jahr offen.
- **Updates ohne Konflikte**
  Basis und individuelle Anpassungen kommen aus einer Hand und passen immer zusammen.
- **Sicherheit in 24 Stunden**
  Wir müssen bei einer Lücke auf niemanden warten.
- **Schutz vor automatisierten Angriffen**
  Webserver, Core Technology und Sprache sind nirgends öffentlich dokumentiert.
- **Langlebigkeit**
  Plattformen, die wir seit 25 Jahren betreiben, sind heute auf dem neuesten Stand – ohne Replatforming.

Und wenn Sie sich fragen, ob Sie damit von uns abhängig werden: Der Quellcode Ihrer Lösung bleibt bei Ihnen. Die Basis ist JAVA – eine der meistgenutzten Programmiersprachen in Unternehmen weltweit. Und unser Team, das die Technologie entwickelt hat, ist zum großen Teil seit mehr als zehn Jahren dabei.

Das magische Dreieck

Warum gut, schnell und günstig nicht zusammenpassen

Gut, schnell, günstig – im Pitch verspricht Ihnen fast jeder Anbieter alle drei. In der Praxis stehen sie in Konkurrenz zueinander. Im Projektmanagement heißt das „magisches Dreieck“:

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

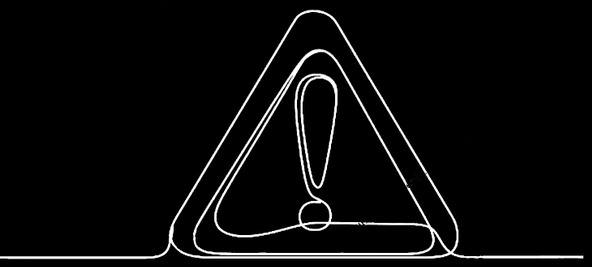
Wer Ihnen alle drei gleichzeitig verspricht, verschweigt Ihnen, wo er spart. Meist zeigt sich das erst nach dem Go-live – bei der Qualität, bei der Wartung oder beim nächsten Replatforming.

Wir bieten nur eine Kombination an: gut und schnell. Wie das geht?

› Klare Planung: Jedes Projekt beginnt mit Lasten- und Pflichtenheft. Wer genau weiß, was gebaut wird, baut schneller und ohne teure Umwege.
› Eigene Technologie: Webserver, IPACT und IPML stammen von uns. Wir müssen auf keinen Hersteller warten und keine fremde Software verbiegen.
› 130 erprobte Module: Wir fangen nicht bei null an. Bewährte Bausteine werden für Sie individuell angepasst und erweitert.
› Ein eingespieltes Team: Zwei Drittel unserer Mitarbeiter sind seit mehr als zehn Jahren dabei. Erfahrung spart Zeit – und Fehler.

So ist Ihre Plattform in fünf bis sieben Monaten live und hält viele Jahre. Die günstigste Lösung im Angebot sind wir deshalb nie. Über die gesamte Laufzeit gerechnet aber oft die wirtschaftlichste.

Fragen Sie im Pitch
Bei welcher der drei Größen macht der Anbieter Abstriche – und wie wirkt sich das in fünf Jahren aus?



Die Wahrheit über Updates und Wartungen

xxxxxxxxxx

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?

xxxxxxxxxx

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.

Performance

Die Jagd nach Millisekunden

Im Pitch ist jede Plattform schnell. Kein Wunder: Die Demo läuft mit ein paar hundert Testartikeln. Wie schnell sie mit Ihren Daten ist – mit Millionen Artikeln, individuellen Preisen und Tausenden Kunden gleichzeitig –, sehen Sie erst im Live-Betrieb. Dann ist es zu spät.

Im B2B ist Geschwindigkeit keine Frage des Komforts. Ihre Kunden bestellen oft Dutzende Positionen auf einmal, jeden Tag. Jede Sekunde Wartezeit kostet sie Arbeitszeit – und irgendwann greifen sie wieder zum Telefon oder zum Wettbewerber.

Deshalb arbeiten unsere Plattformen mit mehrstufigem Caching: Häufig benötigte Daten liegen griffbereit im Arbeitsspeicher, statt jedes Mal neu geladen zu werden. Für besonders große Datenmengen entwickeln wir eigene Suchindizes, die auch über 100 Gigabyte groß sein können. Das Ergebnis: Suchanfragen über Millionen Artikel beantworten wir typischerweise in weniger als 300 Millisekunden.

Testen Sie es selbst
Schweitzer Fachinformationen verwaltet mit unserer Plattform mehr als 80 Millionen Titel. Suchen Sie auf www.schweitzer-online.de nach einem beliebigen Buch – und achten Sie auf die Zeit.

Fragen Sie im Pitch
Zeigen Sie mir ein Live-System mit so vielen Artikeln, wie ich sie habe – und lassen Sie mich dort selbst suchen.



Wachstum ohne Neustart

Was Ihre Plattform in fünf Jahren können muss

Im Pitch sehen Sie eine Demo: ein Land, eine Sprache, ein paar hundert Artikel. Was Sie nicht sehen: wie sich die Plattform verhält, wenn Ihr Geschäft wächst – mit mehr Kunden, mehr Ländern, mehr Marken und Millionen von Artikeln.

Unsere Plattformen wachsen mit:

- **Mehr Last**: Unsere Cluster-Technologie verteilt die Arbeit auf mehrere Server. Steigt der Bedarf, ergänzen wir einfach weitere – physisch oder virtuell. Fällt ein Server aus, übernehmen die anderen.
- **Mehr Länder**: Kataloge und Inhalte in beliebig vielen Sprachen, Preise in mehreren Währungen, Anbindung an unterschiedliche ERP-Systeme je Land.
- **Mehr Marken und Zielgruppen**: Mit Multi-Store betreiben Sie beliebig viele Shops auf einer Plattform – je Land, Vertriebsregion oder Zielgruppe mit eigenem Auftritt.

Wie weit das reicht, zeigen unsere Kunden:

- RED ZAC – B2B2C-Multimandanten-Plattform mit mehr als 200 Händlern
- GUNZ – Kunden in über 110 Ländern
- Schweitzer Fachinformationen – 80 Millionen Artikel aus 200.000 Quellen

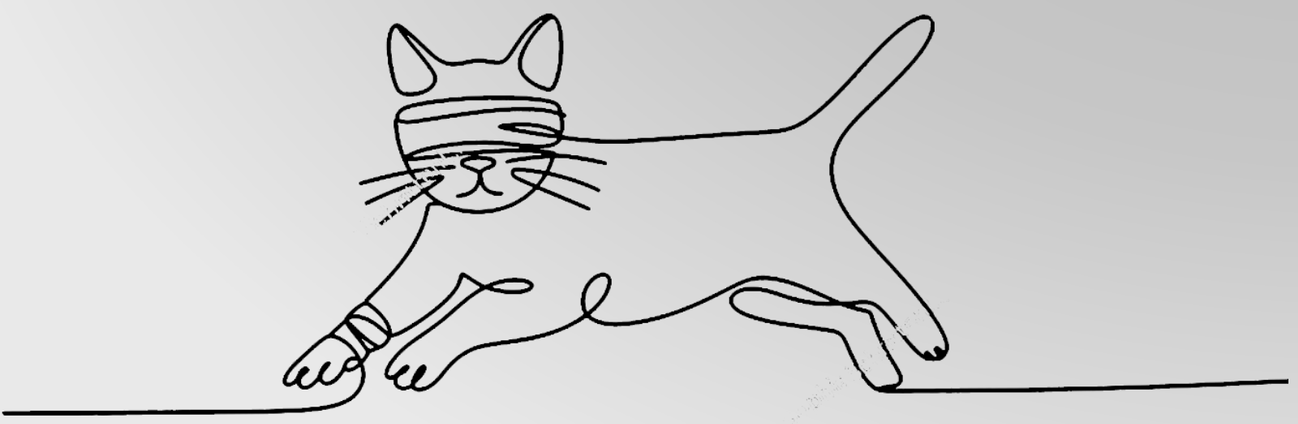
Fragen Sie im Pitch
Zeigen Sie mir eine Plattform, die heute schon so groß ist, wie meine in fünf Jahren sein soll.

SEO KI und Google Insights

XXXXXX

XXXXXXXXXX

Fragen Sie im Pitch
XXXXXXX



Migrationen in der Informationstechnik

XXXXXX

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.

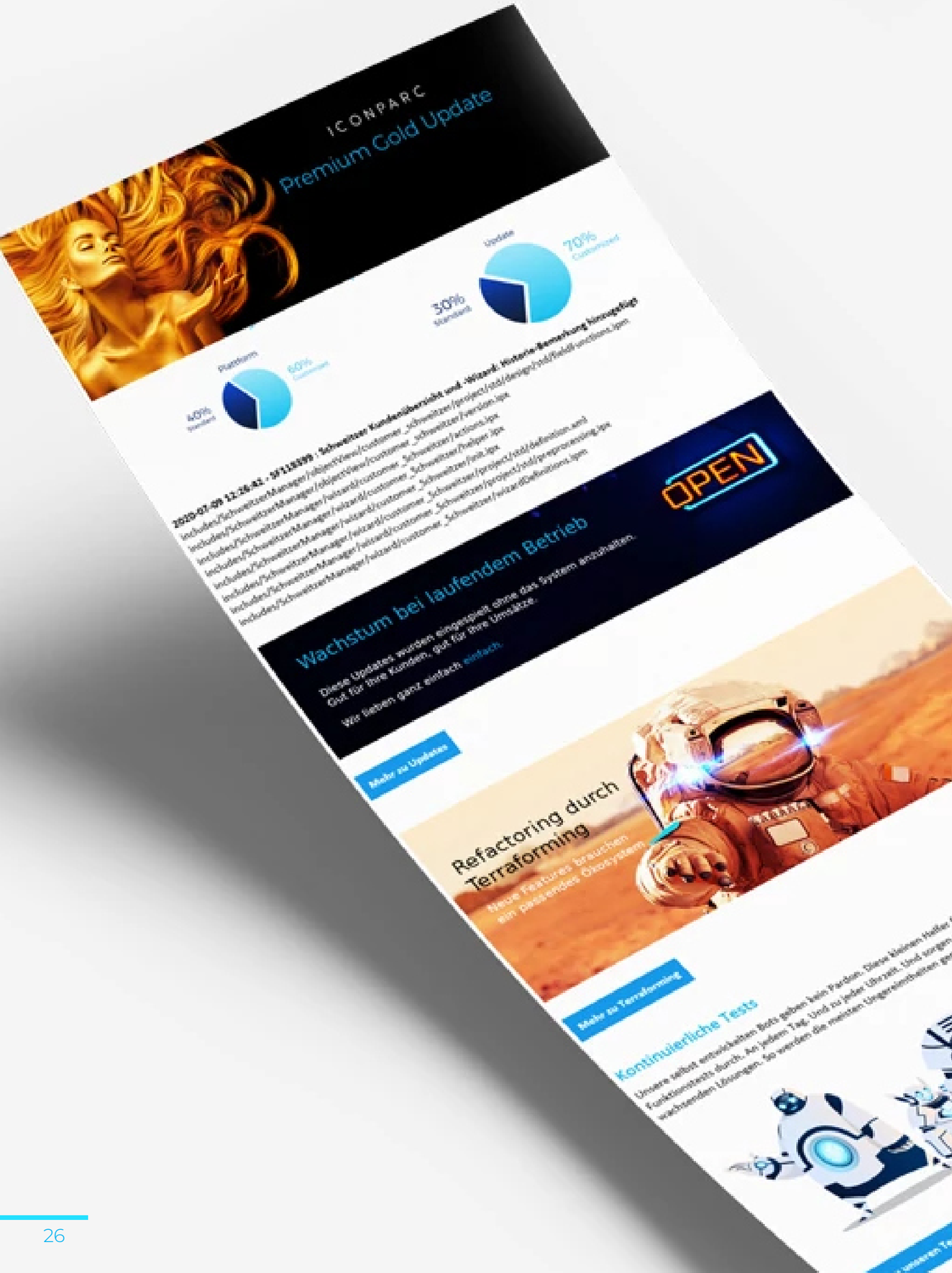
Ein Szenario

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

xxxxxx

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 oder Individuallösung?

Was der Standard im Pitch verspricht – und was er kostet

Im Pitch sieht Standardsoftware unschlagbar aus: schnell eingerichtet, günstige Lizenz, viele Funktionen ab Werk. Für kleinere Unternehmen mit einfachen Abläufen ist sie oft die richtige Wahl.

Im B2B wird es schnell komplizierter. Individuelle Preise je Kunde, eigene Sortimente, Freigabeprozesse, Anbindung an ERP und Einkaufssysteme – all das bringt der Standard selten mit. Also wird angepasst. Und mit jeder Anpassung steigen die Kosten, jedes Update wird zum Risiko, und das Schwarzer-Peter-Spiel beginnt. Erfahrungsgemäß ist dieser Punkt ab einem Jahresumsatz von etwa 10 Millionen Euro erreicht.

Eine Individuallösung von ICONPARC ist dagegen günstiger, als viele denken:

- Kein Start bei null: 130 erprobte Module bilden die Basis und werden für Sie angepasst und erweitert.
- Transparente Lizenzen: Sie zahlen nur für die Module, die Ihre Plattform tatsächlich nutzt. Die Preise aller Module erhalten unsere Kunden jedes Jahr als offene Preisliste – keine versteckten Kosten, keine Überraschungen.
- Kein Replatforming: Ihre Plattform bleibt über Jahrzehnte aktuell.
- Keine Vorabinvestition: Auf Wunsch finanzieren wir Ihr Projekt vor – Sie zahlen in Raten ab dem Go-live.

Und das Wichtigste: Ihre Plattform passt sich Ihren Prozessen an – nicht umgekehrt. Was Sie von Ihren Wettbewerbern unterscheidet, bleibt erhalten, statt im Standard zu verschwinden.

Fragen Sie im Pitch
Wie viel meiner Anforderungen deckt der Standard wirklich ab?
Was kosten die Anpassungen, Lizenzen und Updates für den Rest – über fünf Jahre gerechnet?
Und bekomme ich eine vollständige Preisliste aller Lizenzen?

Jede Rechnung erzählt ihre Geschichte

Unser Portal für Kommunikation, Buchung und Abrechnung

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.

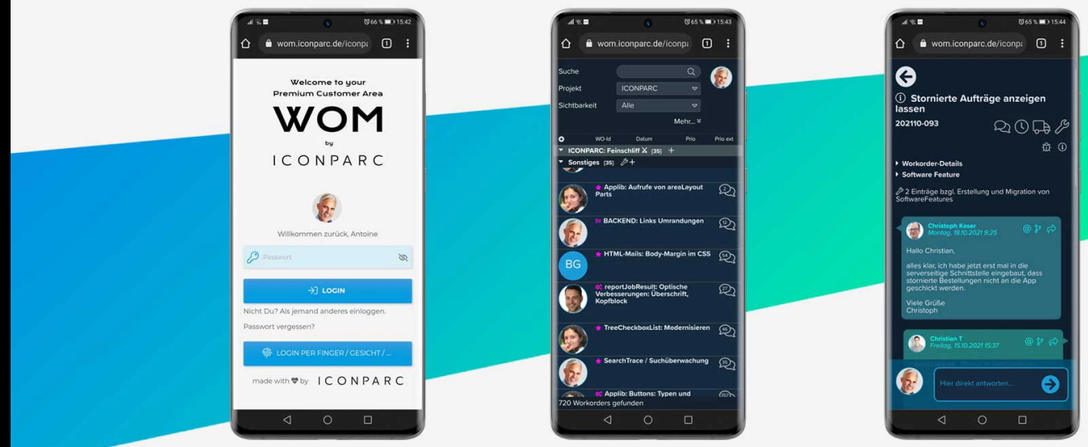
Jede Aufgabe ist ein Ticket. Sie legen fest, wer beteiligt ist. Abstimmungen, Erkenntnisse und Entscheidungen sind lückenlos dokumentiert – und auch Jahre später noch nachvollziehbar. So haben Ihr Team und unseres jederzeit denselben Wissensstand. Die Bedienung ist so einfach wie bei einem Messenger.

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.

Nähe entsteht durch Abstimmung, nicht durch Entfernung
Von München aus betreuen wir Kunden in ganz Europa. Entscheidend ist nicht, wie weit Ihr Partner entfernt sitzt, sondern wie verlässlich er kommuniziert: feste Ansprechpartner, ein regelmäßiger Jour fixe, alle Abstimmungen dokumentiert in WOM – und zum Projektstart sowie ein- bis zweimal im Jahr ein persönliches Treffen vor Ort.

Mein Tipp
Fragen Sie jeden Anbieter nicht, wo er sitzt, sondern wie oft und auf welchem Weg Sie von ihm hören werden



Wer steht persönlich gerade, wenn es klemmt?

Drei Fragen, die über Ihre Partnerschaft entscheiden

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 haftet, wenn etwas schiefgeht?
Ist Ihr Partner die 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 von Anfang an schwarze Zahlen, ohne Investoren, und das bleibt so.

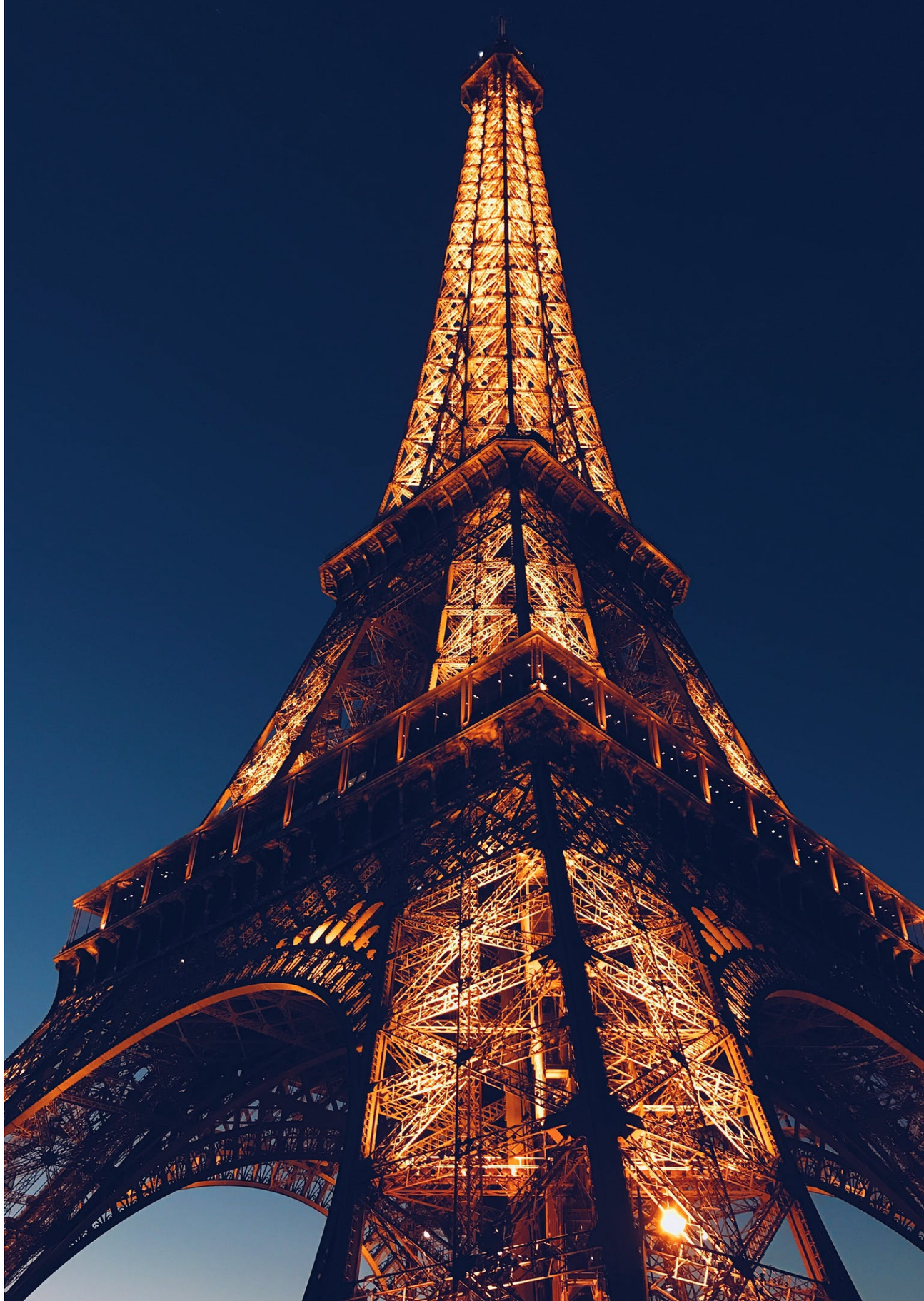
Für Ihre Sicherheit stehen wir auch vertraglich ein: Für jede Verletzung einer wesentlichen Vertragspflicht zahlen wir eine Vertragsstrafe von 75.000 Euro. Das zeigt, wie ernst wir unsere Zusagen nehmen.

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 15900643

Antoine Levy
CEO & Co-Owner



Wir gehen in Vorleistung

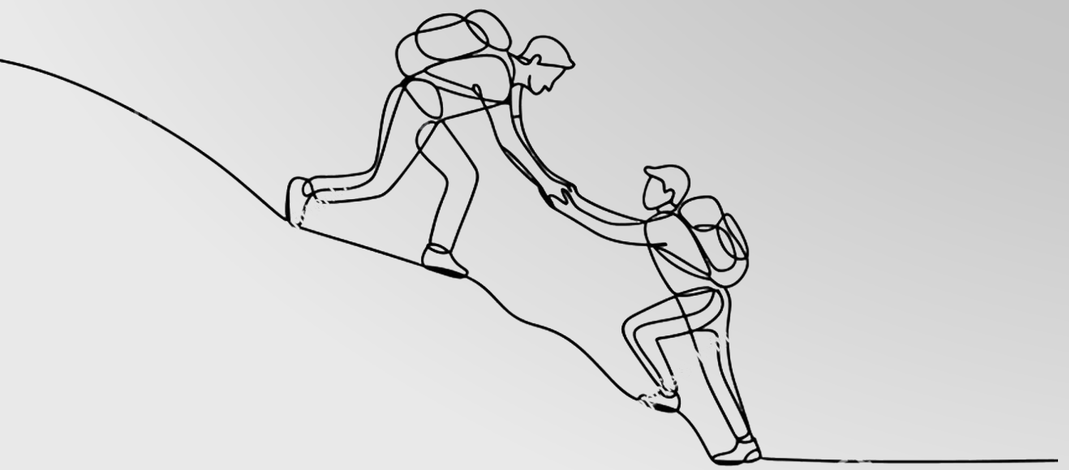
Weil wir an unsere Lösungen glauben

Im Pitch versprechen alle Anbieter Erfolg. Die Rechnung kommt trotzdem vorher: Anzahlung bei Auftrag, Raten während der Entwicklung, der Rest beim Go-live. Das Risiko tragen Sie – noch bevor Ihre Plattform den ersten Euro umgesetzt hat.

Wir können es auch anders: Auf Wunsch finanzieren wir Ihr Projekt vor. Sie zahlen erst ab dem Go-live – in Raten, verteilt über mehrere Jahre. So bleibt Ihre Liquidität für Ihr Kerngeschäft frei, und die Plattform finanziert sich aus den Umsätzen, die sie erzeugt. Mehrere unserer Kunden haben sich bereits für diesen Weg entschieden.

Warum wir das tun? Weil wir von der Qualität unserer Arbeit überzeugt sind. Ein Partner, der selbst investiert, hat das gleiche Ziel wie Sie: eine Plattform, die vom ersten Tag an funktioniert und über viele Jahre trägt. Und weil wir ohne Investoren arbeiten und seit unserer Gründung schwarze Zahlen schreiben, können wir uns das leisten.

Fragen Sie im Pitch
Ist der Anbieter bereit, selbst in Ihr Projekt zu investieren – oder trägt er kein Risiko?



Beautiful Information

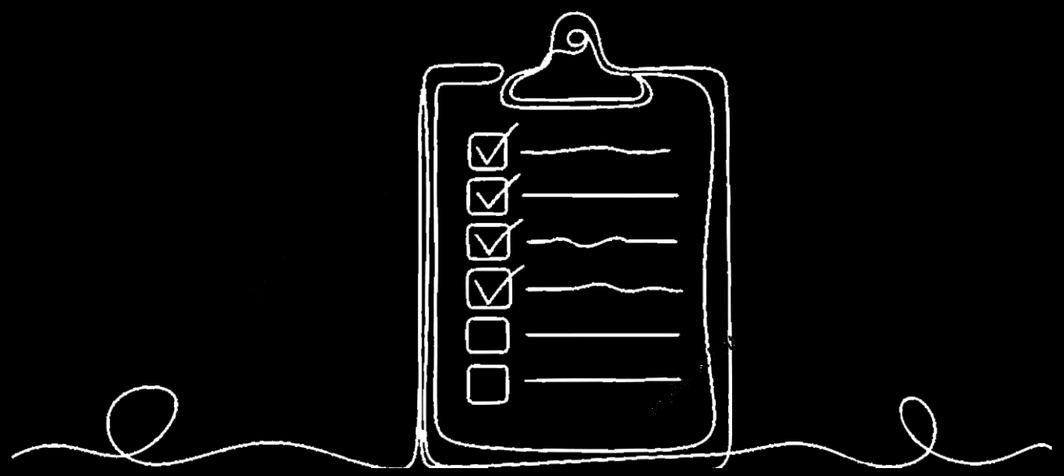
XXXXXXXXXXXXX

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

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!



In guter Gesellshaft

xxxxxxxx

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

XXXXXXXX

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. CEO + Co-Owner

Mit zwölf schrieb ich meine ersten Computerprogramme – Software, die Büroabläufe automatisierte. 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: Ich studierte Architektur in Straßburg, Paris, Braunschweig und Darmstadt, setzte Großbauprojekte um und gewann renommierte Architekturwettbewerbe.

Irgendwann folgte ich doch meiner eigentlichen Leidenschaft: dem Entwickeln von Software. Die Architektur hat mich dabei nie losgelassen. Ein gutes Gebäude beginnt mit einem soliden Plan und einem tragfähigen Fundament – gute Software auch. Deshalb beginnt bei uns jedes Projekt mit einem Lastenheft, und deshalb bauen wir unsere Technologie bis zum Webserver selbst.

Seit mehr 25 Jahren bin ich Mitinhaber von ICONPARC. Gemeinsam mit meinem Team haben wir über 50 Unternehmen aus dem gehobenen Mittelstand und Konzernen beraten und ihre Plattformen entwickelt – darunter PUMA, Schweitzer Fachinformationen und Siemens. Über unsere Plattformen werden heute täglich rund 1,7 Millionen Euro umgesetzt.

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

Sie suchen einen Digitalisierungspartner?

Dann rufen Sie mich gerne an!

Herzlichst
Antoine Levy

Dipl.-Ing. // CEO & Co-Owner

+49 89 15900643

oder mailen Sie mir
consulting@iconparc.de



ICONPARC

Sophienstr. 1
80333 München

+49 89 1590060

iconparc.de
hello@iconparc.de