

>> BALANCE - Software-Evaluierung aus Unternehmensicht <<

Software ist ein Maßanzug

Eine sorgfältige Evaluierung von Software spart Zeit und Geld. Die wichtigste Fragestellung dabei ist: Was brauche ich für mein Tagesgeschäft und wie Sorge ich für Zukunftssicherheit? Was wird am Markt angeboten und eignet sich für mein Geschäft, sowohl heute als auch morgen?

Relevant ist dabei auch der Aspekt der Kosten. Wie weit ist es möglich, Software nahe am Standard einzusetzen, welche Art von Anpassungen sind notwendig? Denn hierbei gilt der Grundsatz: Je individueller die Software, desto höher der Aufwand bei Aktualisierungen.

Laut einer Studie sind 35% der Befragten mit der im Unternehmen eingesetzten ERP-Lösung unzufrieden. Grund dafür sind oft die TCC, die Total Cost of Changes.

Das heißt: Durch Anpassungen wird die Software teurer - und bleibt es auf absehbare Zeit bei jedem Update!

Erfahrung für fundierte Entscheidungen.

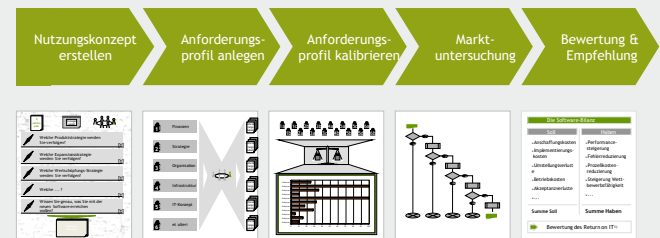
Um optimale Ergebnisse zu erzielen, schauen wir nicht nur auf die Technik, sondern hinterfragen auch Prozesse. Unter Umständen ist es sinnvoll, dass sich das Unternehmen an die Software anpasst - falls sich so langfristig Kosten vermeiden und Prozesse effizienter gestalten lassen.

Mit über 15 Jahren Erfahrungen aus den unterschiedlichsten Branchen sind die Project Partners dabei Ihr perfekter Ansprechpartner - denn wir haben einen unparteiischen Blick auf die am Markt angebotenen Lösungen und Kompetenz durch erfolgreiche Implementierungen diverser Systeme.

Zukunftssicherheit muss kein Zufall sein.

Unser Ansatz ist dabei ebenso pragmatisch wie auch schnell. Mit Balance berücksichtigen wir, dass technische, fachliche und unternehmerische Belange im Gleichgewicht sind. So wird durch unsere Arbeit zügig aufgezeigt, inwieweit Standards für sie einsetzbar sind, in welche Richtung sich diese Standards entwickeln und welches Standing der jeweilige Hersteller am Markt hat.

Der Balance-Ansatz



Das resultierende Anforderungsprofil kalibrieren wir dann auf Ihr Unternehmen. Sukzessive wird durch weitere Maßnahmen wie Best-Practice-Methoden und Anbietergesprächen eine relevante Menge an potenziellen Anbietern generiert.

Dabei berücksichtigen wir etwa auch, dass der Anbieter zu Ihnen passt - schließlich benötigen Sie im Servicefall auch kompetente Hilfestellung.

Referenzen und nähere Informationen erläutern wir Ihnen gerne persönlich.