



E-Commerce mit Ergebnissen

Editorial

JÖRG KUSCHEZKI, TIM PIETRUSKY, BERT SCHARPENBERG



Vor noch nicht allzu langer Zeit saßen wir an Ihrer Stelle und waren auf der Suche nach einem Partner, der uns beim Aufbau eines E-Commerce-Systems unterstützen sollte. Als Manager und Entwickler verantworteten wir in Summe über 25 Jahre die Bereiche E-Commerce und Datenintegration in unterschiedlichen Industrie- und Handelsunternehmen. Wir kennen die speziellen Anforderungen im B2B-Bereich also sehr gut und wissen, dass sie meist komplexer sind als Produkte und Dienstleistungen für Endverbraucher.

„Unsere Kunden bestellen nicht im Internet“ – eine Aussage, die vor ein paar Jahren häufig als Argument gegen ein B2B-Webportal zu hören war. Mittlerweile ist klar: Auch Geschäftskunden nutzen das Internet nicht mehr nur privat, und sie erwarten digitale Antworten auf ihre Bedürfnisse in der Produktauswahl, in der Beschaffung, im Datenaustausch.

Ob zu diesen Bedürfnissen ein Online-Shop mit klassischem Warenkorb gehört, ist dabei nicht entscheidend. Alles hängt von Ihrem Geschäftsmodell ab, von den internen Prozessen und denen, die nach draußen zum Kunden führen. Wo sollte man mit der Digitalisierung beginnen? Welchen Schritt zuerst gehen? Ein B2B-Webportal ist eine sehr gute Ausgangsbasis: Es ist Anlass, zahlreiche Prozesse zu durchleuchten und auf den Prüfstand zu stellen. Es entlastet schon kurzfristig die internen Ressourcen und bietet Kunden mit einem zeitgemäßen Informationsangebot einen echten Mehrwert.

Wenn dann auch noch die Integration in die IT-Infrastruktur des Unternehmens mit Sinn und Verstand vorgenommen wird, damit man auch zukünftig rasch und flexibel auf neue Anforderungen reagieren kann, dann ist man auf das Jetzt und das Morgen vorbereitet. Dabei unterstützen wir Sie gerne.

INHALT

02 • Editorial

04 • Digitale Transformation:
Der deutsche B2B Mittelstand
in der GAFA* Ökonomie

06 • E-Commerce-Plattformen
für Geschäftskunden

10 • PIM Systeme

12 • Architekturen für
die digitale Zukunft

16 • Agil oder Wasserfall

17 • Das Projekt
finanzieren

18 • Über uns

19 • Kundenstimmen



Der deutsche B2B Mittelstand in der GAFA* Ökonomie.



Digitale Transformation betrifft alle Bereiche des privaten und beruflichen Lebens und hat längst auch klassische B2B-Märkte erreicht. Unternehmen müssen sich daher strategisch mit den neuen Anforderungen auseinandersetzen und ihr Geschäftsmodell digital transformieren. Und sie müssen sich beeilen.

* Google, Apple, Facebook, Amazon: Seit Jahren spricht man bei diesen vier Namen nur noch gekürzt von der „GAFA Ökonomie“. Dies wurde lange Zeit nur mit dem Consumermarkt in Verbindung gebracht, spezielle B2B-Geschäftsmodelle waren davon vermeintlich nicht betroffen. Doch spätestens seit dem Eintritt einiger digitaler Player, allen voran Amazon Business, in den B2B-Sektor müssen sich Unternehmen ernsthafte Gedanken über die Auswirkungen auf ihr eigenes Geschäftsmodell machen. Denn ein paar Fakten sind nicht mehr zu ignorieren:

- Die reinen Digitalplayer gehen radikal und unbelastet an die B2B-Märkte heran. Sie müssen keine Rücksicht auf alte analoge Geschäftsprozesse nehmen und sind entsprechend effizient.
- Auch komplexe Geschäftsprozesse, wie sie im B2B typisch sind, lassen sich mittlerweile digital abbilden. Und das mit hoher Benutzerfreundlichkeit und rund um die Uhr.
- Es kommt auf Seiten der Kunden eine Generation ins Berufsleben, die digitale Kommunikationswege gewohnt ist und diese gegenüber klassischen Wegen sogar bevorzugt.

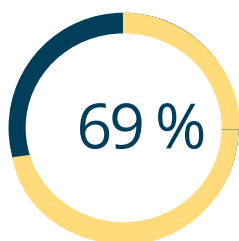


Digitalisierung hat das Tempo radikal erhöht

Ein Beispiel: Die Hotel-Kette Hilton brauchte 93 Jahre, um 610.000 Zimmer in 88 Ländern anbieten zu können. Airbnb benötigte für 650.000 Zimmer in 192 Ländern gerade einmal vier Jahre. Natürlich lassen sich die agilen Methoden der neuen Marktteilnehmer nicht einfach so auf einen traditionellen Mittelständler übertragen. Ein Unternehmen muss nicht von heute auf morgen digital werden. Die digitale Transformation sollte schrittweise erfolgen, um das Unternehmen – das Management, die Mitarbeiter und auch die Kunden – nicht zu überfordern. Wichtig ist nur, dass man jetzt damit anfängt.

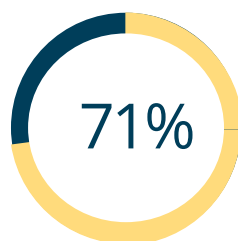
Prozessoptimierung

69 Prozent der Unternehmen möchte mit der Digitalisierung ihre Prozesse verbessern. 50 Prozent sehen in der schnelleren Umsetzung von Kundenwünschen ein wichtiges Ziel.*



Handlungsdruck

71 Prozent der deutschen Unternehmen erkennt einen Handlungsdruck in Bezug auf die Digitalisierung.**



* Industrie 4.0 – Umfrage zu den Zielen der Anwendung in deutschen Unternehmen 2016. Bitkom Research. Deutschland; 2016; n=364; Unternehmen ab 100 Mitarbeitern. ** Umfrage zur Reaktion auf die Digitalisierung von Unternehmen. n=187. © Statista 2017.



E-Commerce-Plattformen für Geschäftskunden

Hohe Prozesskosten, sinkende Margen und sich ändernde Kundenbedürfnisse, die immer schnellere Antwortzeiten und sofort verfügbare Informationen erwarten, sind die treibenden Kräfte, die für den Einsatz professioneller E-Commerce Lösungen sprechen. Der B2B Online-Shop wird zu einer B2B Plattform, die viel mehr kann als „nur“ Produkte über das Internet zu vertreiben.

6

In einem B2B Online-Shop dreht sich viel um den automatisierten und strukturierten Austausch von Informationen zwischen dem Unternehmen auf der einen und seinen Kunden auf der anderen Seite. Auskünfte über den aktuellen Lagerbestand, Order-Tracking, die sachlich aufbereitete Präsentation von Produkten, komplexe Preisfindungen oder die Abwicklung von Service-Anfragen sind hier beispielhaft zu nennen. Die Möglichkeiten zur Prozessoptimierung über eine B2B-Plattform sind äußerst vielfältig.

Dabei bedeutet die Einrichtung eines E-Commerce-Systems nicht zwangsläufig die Abschaffung von Offline-Kanälen. Sie lassen sich sogar hervorragend kombinieren: Beispiel hierfür ist die Online-Auftragsverfolgung einer Bestellung, die der Kunde persönlich beim Außendienst platziert hat. Oder der Kunde ruft sich online eine Preisliste mit seinen individuellen Konditionen ab, die zuvor mit der Vertriebsleitung vereinbart wurden. Ob die Bestellung dann online über den B2B Shop erfolgt oder

weiterhin per Fax aus der Warenwirtschaft des Kunden, ist für die Optimierung solcher Prozesse weniger relevant. Da die Anforderungen im B2B-Marketing so unterschiedlich sind wie die Unternehmen mit der jeweiligen Zielgruppe, führen wir an dieser Stelle kein Leistungsangebot von der Stange auf. Sprechen Sie uns einfach an – wir beraten Sie gerne, wie sich Ihre Prozesse mittels E-Commerce effizienter gestalten lassen. Auch einen klassischen Online-Shop realisieren wir natürlich gerne für Sie – der hat dann selbstverständlich auch einen Warenkorb zur Bestellung Ihrer Produkte.

Maßgeschneiderte Schnittstellenintegration

Wichtig für eine Prozessoptimierung mittels B2B Online-Shops ist darüber hinaus eine vernünftige Integration der Informationssysteme wie Warenwirtschaft (ERP) oder CRM. Auch hierfür bieten wir Ihnen eine maßgeschneiderte Lösung an, die wir Ihnen auf den Seiten 12-15 im Detail vorstellen.



0067

0912

572

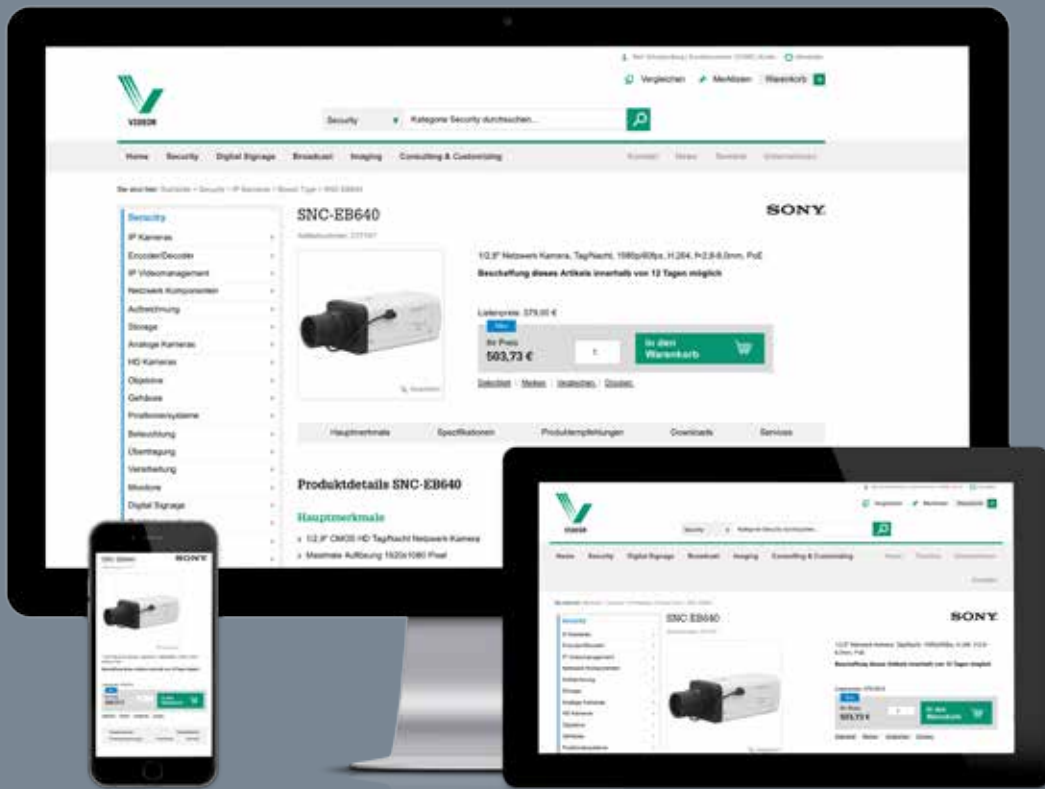
0067



10 GUTE GRÜNDE FÜR EIN B2B PORTAL ODER EINEN SHOP

Es gibt viele gute Gründe, um die Digitalisierung des Unternehmens mit einem B2B Portal zu beginnen, von einer Umsatzsteigerung mal abgesehen. Die zehn wichtigsten Gründe haben wir hier in aller Kürze für Sie zusammengefasst.

- 1** Generelle Senkung der Prozesskosten
- 2** Neue Freiräume für qualifizierte Mitarbeiter durch Entlastung von Standardauskünften wie Preise oder Verfügbarkeit
- 3** Erweiterung der Servicezeiten für den Abruf von Unternehmensinformationen auf 24/7 (Kundenzufriedenheit, Servicegrad)
- 4** Im Großhandel: Unterstützung von Wiederverkäufern durch ein B2B Portal mit „Arbeitsmittelcharakter“
- 5** Risikomanagement: Digitalisierung von Mitarbeiter-Fachwissen in strukturierte Regelwerke
- 6** B2B-Portal als interne Informationsquelle für Mitarbeiter: Über verschiedene Systeme verteilte Informationen liegen hier gebündelt vor.
- 7** Perspektivisch Integration von E-Commerce mit Industrie 4.0 und Internet of Things (IoT)
- 8** Managementinformationen: Kundenverhalten systematisch erfassen mit Analytics und Business-Intelligence-Tools
- 9** Prozesstransparenz: Digitale Abbildung von Prozessen macht es notwendig, sich mit den Prozessen auseinander zu setzen und bringt damit das Unternehmen insgesamt voran
- 10** Positive Image-Effekte durch zeitgemäßes B2B Portal



Mit uns seit Jahren digitaler Vorreiter in seiner Branche:
Der Distributor VIDEOR E. Hartig GmbH

B2B PORTALE UND SHOPS – WAS WIR FÜR SIE TUN KÖNNEN:

Mit unserer großen Erfahrung im B2B E-Commerce sind wir Ihr kompetenter Ansprechpartner für die Entwicklung und Umsetzung von digitalen Strategien. Auch komplexe Umfelder mit beratungsintensiven Produkten kennen wir aus der eigenen Praxis.

- Wir konzipieren und entwickeln für Sie Ihr B2B-Portal mit und ohne Warenkorbfunktion.
- Wir beraten Sie in puncto Prozessoptimierung mittels E-Commerce.
- Wir integrieren Ihr Portal in die vorhandene Systemarchitektur.
- Wir implementieren Ihr Portal und kümmern uns um das passende Hosting.
- Wir schulen Ihre Mitarbeiter in Wartung und Betrieb Ihres Portals oder kümmern uns komplett für Sie um alles.



FRAGEN? ICH FREUE MICH AUF IHREN ANRUF ODER IHRE E-MAIL:

Bert Scharpenberg
Telefon: 06078 3996977
Mobile: 0171 9639969
E-Mail: b.scharpenberg@synoa.de



PIM Systeme

Die SYNOA PIM-Software unterstützt Sie in der Pflege komplexer Produktdaten

Die Pflege und die Bereitstellung von Produktinformationen sind insbesondere bei komplexen Gütern im B2B-Bereich oder umfangreichen Produktportfolios eine Herausforderung. Spezialisierte Software für das Product Information Management (PIM) ermöglicht Ihnen die Pflege sämtlicher Produktdaten in einem einzigen System, über das die produktions-, einkaufs-, und kommunikationsrelevanten Daten für die Mehrfachnutzung zur Verfügung gestellt werden – und dies für mehrere IT-Systeme, Sprachen und Ausgabekanäle.

In einem PIM System werden sämtliche Produktinformationen medienneutral verwaltet, gepflegt und modifiziert, um den verschiedenen Ausgabemedien und Vertriebskanälen konsistente und akkurate Informationen liefern zu können. Dabei ist der Einsatz sehr schonend für die Personalressourcen, weil das Synoa PIM System zahlreiche Tools für die effiziente Pflege vieler Produktdaten bietet. Außerdem werden die Informationen nur einmal, an diesem zentralen Punkt vorgehalten, so dass sich neben einer Effizienzsteigerung auch eine Konsistenz der Daten ergibt. In der Praxis

werden PIM Systeme meist eingesetzt, um Produktinformationen aus einem anderen System – in der Regel das Warenwirtschaftssystem (ERP) – mit zusätzlichen Produktinformationen anzureichern, die in Informationskanälen außerhalb der Warenwirtschaft benötigt werden (z.B. in einem B2B Webshop). Denn auch wenn Warenwirtschafts- oder Webshopsysteme rudimentäre Möglichkeiten bieten, Produktinformationen zu pflegen, sind die Datenstrukturen hier in der Regel zu unflexibel. Auch die für PIM notwendigen Benutzerworkflows, wie ein auf das Unternehmen angepasstes Rechtesystem, sowie Funktionen wie Massendatenpflege und die Verwaltung von Medienobjekten sind in ERP- oder Shop-Systemen nicht mit vertretbarem Aufwand zu integrieren. Ein weiterer Aspekt ist die Lokalisierung von Produktinformationen: Bei der PIM Datenmodellierung kann die Struktur sehr unkompliziert auf weitere Sprachen ausgeweitet werden. Unsere PIM Software ist darüber hinaus so flexibel, dass sich hier sogar Datenstrukturen aufbauen lassen, die über die Produktdatenpflege hinaus gehen, wie z.B. Kunden/Vertriebsstrukturen oder Parameter für komplexe Preiskalkulationen außerhalb des ERP Systems.

SYNOA PIM FEATURES

- **Datendesign**
Leicht erlernbares "Baustein-konzept"
Aufbau von Datenstrukturen mit Drag & Drop
Datenübernahme aus bestehenden PIM Systemen oder Webshops wie Magento, Shopware oder Oxid
- **Translation Manager**
UNICODE-Verwaltung in beliebig vielen Sprachen
- **Media Manager**
 Bilddaten- und Dokumentenverwaltung
- **Validation Manager**
Einhaltung vorgegebener Kriterien für eine anhaltend hohe Datenqualität
- **XChange Manager**
Austausch mit standardisierten Datenformaten wie eClass, BMECat, DataNorm, CSV/XLS
- **Moderne Schnittstellen**
Konnektivität über REST, SOAP und C# APIs
- **InDesign Publisher**
Ausgabe von beliebigen Informationen in bearbeitbare Indesign Dateien (Kataloge, Datenblätter ...)
- **Leichter Einstieg**
Umfangreiches Berechtigungskonzept
Einfaches Lizenzmodell für einen Einstieg ohne große Investitionen

PIM SYSTEMEINFÜHRUNG - WAS WIR FÜR SIE TUN KÖNNEN:

Ein PIM System muss exakt auf Sie zugeschnitten werden. Das gilt nicht nur für Ihre Artikelstrukturen und -informationen, sondern auch für Ihre Workflows und Ausgabekanäle. Wir haben viel Erfahrung in der Abbildung auch sehr komplexer Datenmodelle und richten Ihnen SYNOA PIM so ein, als hätte es schon immer zu Ihnen gehört.

- Wir analysieren Ihre Produktinformationen und Datenstrukturen.
- Wir beraten Sie zur Implementierung eines PIM in Ihre Systemarchitektur und Ihre Workflows in Marketing und Produktmanagement.
- Wir legen Ihre Datenstrukturen an und übernehmen Ihre Bestandsdaten in SYNOA PIM.
- Wir integrieren SYNOA PIM in Ihr System.
- Wir schulen und coachen Ihre Mitarbeiter für einen souveränen Umgang mit SYNOA PIM.



FRAGEN? ICH FREUE MICH AUF IHREN ANRUF ODER IHRE E-MAIL:

Jörg Kuschezki
Telefon: 06078 3996979
Mobile: 0171 9039969
E-Mail: j.kuschezki@synoa.de



Architekturen für die digitale Zukunft

Digitale Informationen haben viele Quellen und Speicherorte. Und jede Anwendung wird nützlicher, wenn sie mit anderen verbunden wird. Das gilt auch für E-Commerce Systeme. Am besten macht man das gleich von Anfang an richtig.

E-Commerce Systeme sind in der Regel ein Zusammenspiel von mehreren Komponenten: Shopsystem, Warenwirtschaft (ERP-System), Product Information Management (PIM), CRM-System, Konfiguratoren und so weiter. Aber Softwaresysteme, die miteinander kommunizieren sollen, verstehen sich fast nie auf Anhieb. Unterschiedliche Sprachen, Dateiformate und Schnittstellen behindern die direkte Kommunikation. Dieses Problem kann man auf unterschiedliche Arten lösen.

Systeme miteinander sprechen lassen – ohne sie zu verbiegen

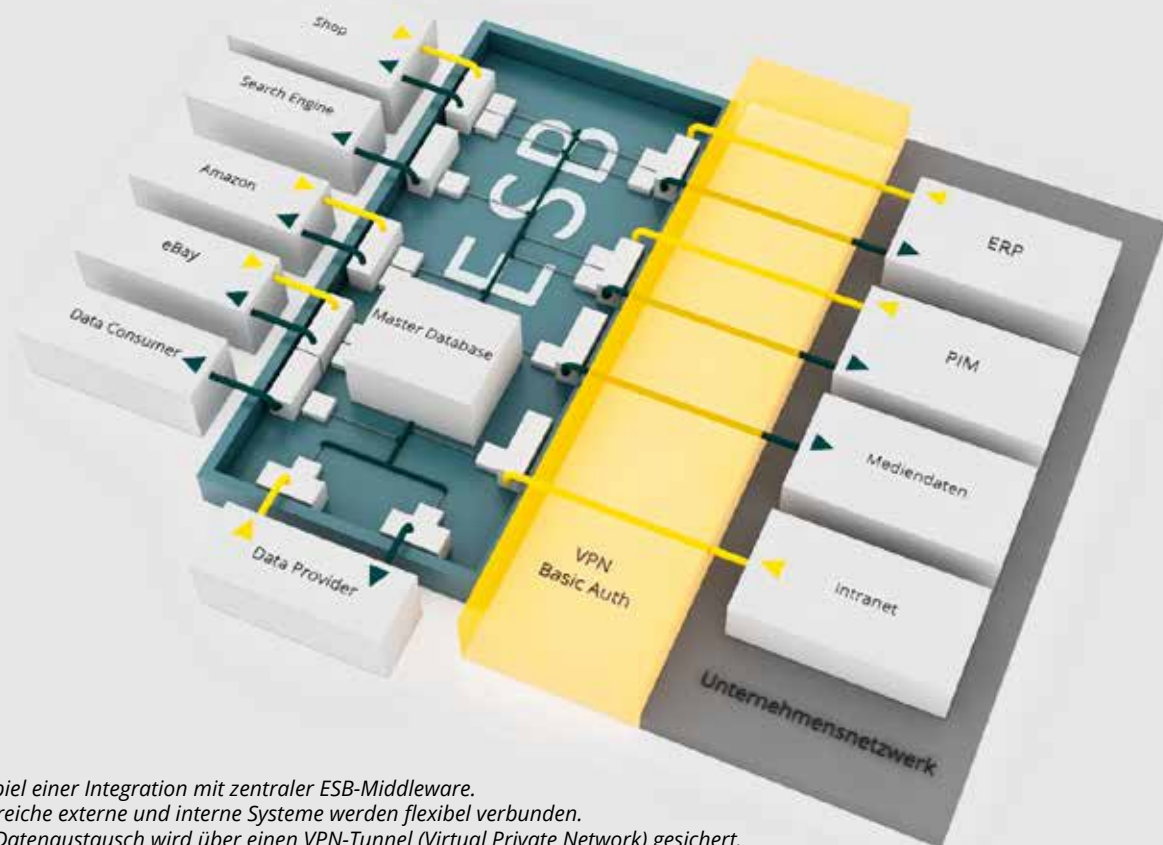
Man kann z.B. den Systemen die Sprachen der jeweils anderen Systeme beibringen. Dies mag zunächst günstiger erscheinen, aber das Unternehmen zahlt in der Regel zweimal. Denn dieser Weg führt leider fast immer zu einer starken Abkehr vom Standard und nicht selten zur Beeinträchtigung der Wartung und Releasefähigkeit der angepassten Systeme. Das kann teuer werden und bremst das Unternehmen in nicht abschätzbarer Weise aus – keine Grundlage für einen professionellen und ausbaubaren E-Commerce.

Daher empfehlen wir für die Systemintegration den Einsatz einer zentralen Middle-

ware. Diese fungiert quasi als Übersetzer und sorgt dafür, dass alle Systeme sich verstehen und die angeforderten Informationen in der korrekten Form und Sprache erhalten. Wie in einem Restaurant mit internationalen Gästen, wo das mehrsprachige Servicepersonal dafür sorgt, dass jede Bestellung korrekt in der Küche ankommt und dort bearbeitet wird. Niemand würde auf die Idee kommen, den Koch alle Sprachen der Gäste lernen zu lassen. Oder gar die Gäste zu zwingen, in der Sprache des Kochs zu bestellen. Bei vielen Softwareintegrationen wird aber genau das gemacht.

Standards + Open Source = Freiheit für Unternehmen

Wir setzen für unsere Middleware Lösungen auf eine standardisierte Open Source Plattform: einen Enterprise Service Bus (ESB). Bei einem ESB handelt es sich um keine Technologie, sondern eher um eine grundlegende Integrationsarchitektur. Diese ist serviceorientiert und ermöglicht die flexible Kommunikation zwischen den angebotenen Systemen. Zum Einsatz kommen modernste Komponenten aus der Enterprise Integration, die quelloffen zur Verfügung stehen und dem Unternehmen so Freiheit und zukunftssicherheit garantieren.



VORTEILE VON MIDDLEWARE MIT ENTERPRISE SERVICE BUS (ESB)

● Flexible Struktur

Die Daten werden von den angeschlossenen Systemen so entgegengenommen, wie sie vorliegen. In der ESB Middleware werden sämtliche Datenströme verarbeitet, transformiert, verteilt und protokolliert.

● Zentrale Schaltstelle für Prozesstransparenz

Alle digitalen Prozesse sind an einem Ort gebündelt und mit definierten Logiken verknüpft. Die Komplexität im Gesamtsystem wird so deutlich reduziert. Das vereinfacht auch Wartung und Betrieb.

● Enterprise Funktionalität für den Mittelstand

Die verwendeten Komponenten sind auf dem neuesten Stand der Enterprise Integration. Durch lizenzkostenfreie Open Source Modelle wird diese Integrationstechnologie, die schon seit vielen Jahren in Großunternehmen eingesetzt wird, auch für den Mittelstand erschwinglich.

● Standardisierung

Die Nutzung von Integrationsstandards (Enterprise Integration Patterns) und gängigen Protokollen und Formaten garantiert die Zukunftssicherheit der Investition.

● Absicherung nachgelagerter Systeme

Öffnet sich das Unternehmen mit E-Commerce nach außen, dann kommen zusätzliche Sicherheitsaspekte ins Spiel. Der ESB sorgt dafür, dass nur validierte Informationen an nachgelagerte Systeme übergeben werden.

● Ausbaufähig

Durch die moderne Architektur lässt sich das System nahezu unbegrenzt erweitern und skalieren und kann mit der Geschäftsentwicklung mitwachsen. Somit wird der ESB auch zur strategischen Grundlage für die digitale Zukunft des Unternehmens.

E-COMMERCE-LÖSUNGEN IN DER PRAXIS

Erfolgreiche B2B E-Commerce-Systeme ermöglichen nicht nur den Kauf von Produkten, sondern bieten den Kunden einen Zugriff auf ausgewählte Informationen des Unternehmens. Und dies unabhängig von Servicezeiten – rund um die Uhr.

Beispiel individuelle Preise

Speziell in B2B-Unternehmen sind häufig sehr differenzierte Preismodelle anzutreffen. Dies geht bis hin zum individuellen Einkaufspreis pro Produkt und Kunde. Hier ist eine intelligente Anbindung an das ERP-System zum Aktualisieren der Preise ebenso wichtig wie die Verwaltung der hohen Datenmengen für deren Abruf aus dem Shop.

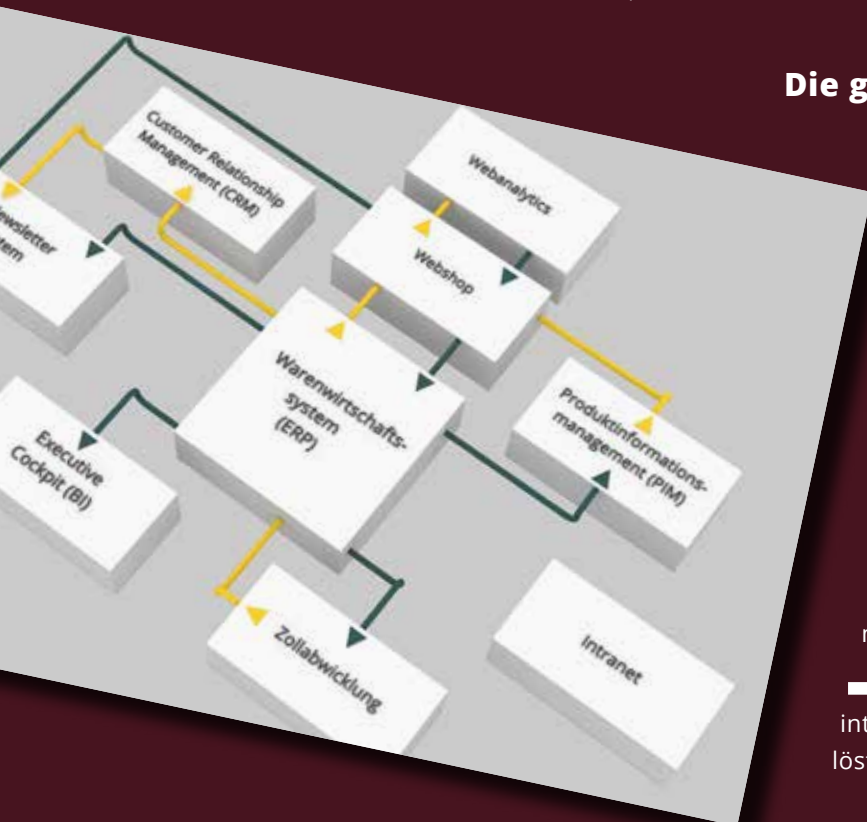
Beispiel Warenverfügbarkeit

Für B2B ist eine einfache Ampeldarstellung nicht ausreichend. Tatsächlich verfügbare Mengen, Termine für Nachlieferungen, Informationen über Wiederbeschaffungszeiten und über Ware im Zulauf sind hier der Schlüssel für eine Minimierung der Prozesskosten, die bei der telefonischen Bearbeitung solcher Anfragen entstehen.



SO NICHT! DIE LÄHMUNG DES UNTERNEHMENS DURCH DAS FATALE POINT-TO-POINT-VERFAHREN

In vielen älteren und gewachsenen Systemen findet man noch eine sehr verwirrende Verstrickung von Systemanbindungen im sogenannten „Point-to-Point-Verfahren“, das in kürzester Zeit niemand mehr wirklich durchschaut.



Die größten Probleme in Point-to-Point Systemen in der Praxis

- Angebundene Systeme werden je Anwendungsfall „verbogen“, bis es funktioniert. Im schlimmsten Fall wird das System so weit vom Standard entfernt, dass ein Update nicht mehr möglich ist.
- Bei Erweiterungen des Systems nimmt die Komplexität exponentiell zu.
- Neue Integrationen werden langsamer und teurer: Unternehmen verlieren an Agilität.
- Die mit E-Commerce steigenden Sicherheitsanforderungen an die Schnittstellen können nicht mehr beherrscht werden.
- Wartung und Fehlersuche ist zeit- und kostenintensiv. Sind mehrere Dienstleister involviert: Wer löst das Problem? Und wie schnell?

Beispiel Beratung

Wenn Fach- und Produktwissen nur in den Köpfen von qualifizierten Mitarbeitern existiert, ist dies für das Unternehmen nicht nur ein hohes Risiko, sondern auch eine Limitierung von Geschäftschancen. Besetzte Hotlines bei Fachberatern verärgern die Kunden, die mit einem Klick die nächste Einkaufsalternative erreichen können. Über die Integration von ERP, PIM und spezialisierten Beratungssystemen wird Produktwissen in Datenbanken strukturiert und verfügbar gemacht. Für eine beliebige Anzahl Kunden stehen dann intelligente Suchsysteme, Filterung und Datenaggregation oder sogar dedizierte Beratungssysteme mit Assistenzfunktion zur Verfügung.

Beispiel Tracking & Dokumente

Verfolgung von Sendungen, Online-Rückgaben und Abruf von Rechnungen über das Kundenkonto ist jeder Nutzer von Amazon & Co. gewohnt. Im Mittelstand werden diese Prozesse häufig noch über den klassischen Vertriebsweg per Telefon und E-Mail gehandhabt. Dies ist nicht nur ineffizient und bindet qualifizierte Mitarbeiter in Standardprozessen, sondern senkt auch die Kundenzufriedenheit. Wichtig ist es auch hier, die klassischen Vertriebswege mit dem E-Commerce zu verbinden. So sollten in einem Online-Shop nicht nur die Shop-Bestellungen zum Tracking verfügbar sein, sondern alle – auch die Bestellungen, die z.B. per Telefon aufgegeben und in das ERP-System eingegeben wurden.

MIDDLEWARE LÖSUNGEN – WAS WIR FÜR SIE TUN KÖNNEN:

Wir vereinen unsere Erfahrung in der Softwaretechnik und im Aufbau von Geschäftsprozessen zu einer einzigartigen Lösung für B2B. Profitieren Sie davon.

- Analyse Ihrer Datenstrukturen und Prozesse
- Beratung zu Architektur und Systemdesign
- Konzeption und Aufbau Ihrer Business-Logik mit serviceorientierten Geschäftsprozessen
- Middleware-Implementierung
- Wenn nötig Integration von vorhandenen Alt-Systemen (Legacy)
- Integration von Reporting und Business Intelligence Systemen
- Installation und Konfiguration der Server und der benötigten Softwarekomponenten, On-Premise oder in der Cloud
- Hosting und Betrieb Ihrer Middlewarelösung



FRAGEN? ICH FREUE MICH AUF IHREN ANRUF ODER IHRE E-MAIL:

Jörg Kuschezki
Telefon: 06078 3996979
Mobile: 0171 9039969
E-Mail: j.kuschezki@synoa.de

Agil oder Wasserfall

Unsere Arbeitsweise im Projekt.

1) Bevor es losgeht, können Sie in **telefonischen Vorgesprächen** einen Eindruck über uns gewinnen. In **Screencast** stellen wir Ihnen realisierte Projekte vor und klären über einen Fragebogen die Eckdaten zu Ihrem Projekt ab. 2) Im Anschluss erhalten Sie von uns eine **unverbindliche Kostenschätzung**. Die Schätzung passt in etwa zu Ihrem geplanten Budget? 3) Dann ist es an der Zeit, sich persönlich zu einem **Workshop** zu treffen, um das Projekt im Detail kennenzulernen und eine grobe Konzeption auszuarbeiten. Je nach Komplexität dauert der Workshop zwischen 0.5 und 2 Tagen. 4) Im Anschluss erhalten Sie von uns eine sehr **exakte Kostenschätzung** oder ggfs. sogar ein **Festpreisangebot**. 5) Jetzt gilt es noch die Gretchenfrage in der Softwareentwicklung zu klären: Wünschen Sie eine Pflichtenhefterstellung mit **Wasserfall-Projektorganisation** oder eine **agile Entwicklung nach Scrum** mit mehr Flexibilität? Wir bieten Ihnen beide Möglichkeiten. 6) **Kaufmännisch ist alles geklärt**, die Frage nach der Projektorganisation ebenfalls - dann kann es losgehen. 7) Wir beginnen in enger Abstimmung mit Ihnen mit der **Umsetzung**. Hierbei haben wir stets das Ergebnis vor Augen und handeln so, als wären wir im Unternehmen selbst dafür verantwortlich. 8) Schon während der Umsetzung präsentieren wir Ihnen in regelmäßigen Abständen den aktuellen Projektstatus. Vor dem Go-Live-Termin können Sie das fertige System auf dem Staging-Server ausgiebig **testen**. 9) Wir stellen Ihr neues E-Commerce-System **live**. 10) Wir stehen Ihnen natürlich auch weiterhin für **Service, Support und Weiterentwicklungen** zur Verfügung.

DIE SYNOA GRUNDSÄTZE

- G GEMEINSAM**
Wir arbeiten gemeinsam mit unseren Kunden am Projekt. Wir gehen den Weg zusammen und beziehen unsere Kunden in die Fortschritte mit ein. So stellen wir sicher, dass das Endprodukt exakt den Vorstellungen unserer Kunden entspricht.
- E EHRlich**
Dass unsere Projekte fair kalkuliert sind und nur der tatsächliche Aufwand abgerechnet wird, versteht sich von selbst. Aber auch unsere Meinung teilen wir offen mit. Wie unsere Kunden in ihrem Geschäft sind wir Profis im E-Commerce. Wir wollen stets das Maximum aus dem Projekt herausholen, da hilft ein ehrliches Feedback mehr als lange um den heißen Brei herumzureden.
- E ENGAGIERT**
Wenn wir etwas anpacken, dann richtig. Dem Kundenprojekt gehört unser gesamtes Engagement.
- O OFFEN**
Wir arbeiten mit einer Kombination aus kommerziellen Lösungen und Open-Source-Systemen, die unseren Kunden maximale Flexibilität bietet. Darüber hinaus sind unsere Projekte absolut transparent: Unsere Kunden wissen stets, was der aktuelle Status ist, welche Jobs erledigt sind und welche Teilabschnitte als nächstes anstehen.
- H HEUTIG**
Unsere Lösungen sind von heute, spiegeln den Status quo in Entwicklung und Usability moderner Software und haben sich in zahlreichen Projekten bewährt. Und was ist mit den Technologien von morgen? In die Zukunft können leider auch wir nicht blicken, aber gerne definieren wir gemeinsam mit unseren Kunden neue Anforderungen und entwickeln ein Produkt (von morgen), das den Kundenbedürfnissen entspricht.

Das Projekt finanzieren

Die Kosten für ein Softwareprojekt können in vielfältiger Weise abgedeckt werden. Wir bieten Ihnen mehrere Möglichkeiten, passend zu Ihrer jeweiligen Unternehmenssituation.

Monatliche Abrechnung

Hier werden monatlich die entstandenen Aufwände abgerechnet, mit genau dokumentiertem, minuten-genauem Aufwandsnachweis. In der Regel werden diese Beträge direkt kostenwirksam im Sinne der Finanzbuchhaltung. Speziell für agile Projekte, deren Laufzeit und Gesamtkostenrahmen geschätzt ist, aber noch nicht ganz genau benannt werden kann, ist dies die gängige Zahlungsart. Als Kunde haben Sie so die maximale Transparenz und können das Projekt nicht nur inhaltlich, sondern auch kostenseitig steuern.

Leasing

Viele Kunden wissen nicht, dass auch Leasing eine mögliche Zahlungsoption für Software-Projekte ist. Ob Leasing sinnvoll für Sie ist, lässt sich nicht pauschal beantworten, da dies von der individuellen Finanz- und Bilanzstrategie abhängt. Die Möglichkeit zum Leasing sollte in jedem Fall in Betracht gezogen werden, denn selbst wenn Sie Leasing nicht nutzen, so stellt die monatliche Rate – im Gegensatz zum recht abstrakten absoluten Projektpreis – genau die monatlichen Nutzungskosten einer Softwarelösung dar. Wenn damit deutlich wird, dass die Investition in die digitale Zukunft

des Unternehmens monatliche Kosten in Höhe einer Halbtagskraft bedeuten, lassen sich auch hart gesottene Controller überzeugen. Damit trägt die Leasingrate konkret zum Entscheidungsprozess bei.

Da eine Leasinggesellschaft in der Regel nur „Produkte“ und keine Dienstleistungen least, muss hier aber von Angebotserstellung bis zum Auftrag einiges beachtet werden, damit ein Leasing möglich ist.

Wir arbeiten bei Leasing und Finanzkauf mit einer namhaften deutschen Leasinggesellschaft zusammen und können Sie in dieser Finanzierungsmethode gerne

beraten. Unsere Ansprechpartner dort kennen die speziellen Gegebenheiten in Softwareprojekten und unterbreiten Ihnen gerne ein Angebot.

Festpreis/Werkvertrag

Für Kunden, die das Projekt im Anlagevermögen aktivieren möchten, um es über einen gewissen Zeitraum abzuschreiben, bieten wir unter bestimmten Voraussetzungen auch einen Festpreis an, der als Werkvertrag ausgeführt wird. Sprechen Sie uns für Detailinformationen gerne an.

BEISPIELRECHNUNG: MONATLICHE KOSTEN IN HÖHE EINER HALBTAGSKRAFT

Beispielsrechnung*:

Projektumfang: 75.000 Euro

Projekt-Laufzeit: 6 Monate

Leasingfaktor: 1,87%

Monatliche Leasingrate: 1402,50 Euro

Laufzeit: 60 Monate

Restwert: 5% des jeweiligen Investitionswertes

*Sonderkonditionen netto zzgl. USt.

Einmalige Bearbeitungsgebühr von € 150,00 zzgl. USt. pro Leasing-Vertrag

Über uns

***Wir arbeiten nicht für jeden.
Wir haben uns auf B2B spezialisiert.***

Wir kennen die Anforderungen unserer Kunden aus eigener Erfahrung. Denn wir haben die meiste Zeit auf der Kundenseite gearbeitet. Als Manager, Konzepter und Entwickler in international tätigen Industrieunternehmen haben wir die Bereiche Datenintegration und E-Commerce aufgebaut und entwickelt. Zusammengenommen haben wir so über 25 Jahre Erfahrung gesammelt. Auch komplexe Umfeldler mit beratungsintensiven Produkten kennen wir aus der eigenen Praxis.

Dieses Wissen bringen wir bei Synoa ein und möchten es einfach besser machen. Wir denken wie unsere Kunden. Wir engagieren uns wie unsere Kunden. Wir übernehmen Verantwortung wie unsere Kunden. Und deshalb haben wir auch das Ergebnis im Auge – nicht nur den Auftrag.



KONTINUIERLICHES WACHSTUM

Seit unserer Gründung 2013 sind wir kontinuierlich gewachsen. Heute besteht Synoa aus einem Team von zwölf Entwicklern, Solution Architects und Scrum Mastern.



KOMPETENTE ENTWICKLER

Die richtigen Fähigkeiten für Ihr Softwareprojekt: Im Team arbeiten Java- und LAMP Full-Stack-Entwickler. Jede Position ist mindestens doppel besetzt, so dass immer jemand zur Verfügung steht.



FOKUS AUF B2B

Wir arbeiten nicht für jeden. Seit unserer Gründung haben wir uns auf B2B spezialisiert. Da kommen wir selbst her, da kennen wir uns aus. Wir sind die Spezialisten für die Spezialisten.

Kundenstimmen

Warum wir unsere Kunden einfach glücklich machen müssen (und wollen)



Unsere Kunden sind Unternehmen im B2B-Bereich, die durch die vorgenommene Digitalisierung einen klaren Wettbewerbsvorteil erzielt haben. Und da wir mit Open Source Lösungen arbeiten und unsere Kunden nicht über Verträge an uns gebunden sind, ist Kundenzufriedenheit eine wichtige Basis für unser Geschäft. Wie Lösungen zufriedener Kunden aussehen, präsentieren wir Ihnen gerne über einen Screencast oder auch in einem persönlichen Gespräch. Gerne vermitteln wir Ihnen auch den direkten Kontakt zu einem Referenzkunden.

Kathrin Zwald
Geschäftsführerin
Puras AG

Mit Synoa haben wir für unser komplettes E-Commerce-System einen Ansprechpartner. Beratung und Umsetzung sind in allen Bereichen hochwertig und kompetent, vom Magento Shop über das PIM-System bis hin zur ESB-basierten Middleware. Mit diesem Partner sind wir für unsere E-Commerce Strategie optimal gerüstet.

Marian Buß
Geschäftsleitung
A & O GmbH

Die A&O GmbH ist der Versandservice für die führenden deutschen Verlagshäuser und Kunden aus Industrie und Wirtschaft. Für unseren Kunden Daimler AG benötigten wir ein professionelles B2B-Portal für die Bestellung von Broschüren und Flyern mit integrierter Online-Vorschau. Synoa stellte das Portal binnen kurzer Zeit gemäß dem Lastenheft des Kunden fertig. Die Abnahme seitens Daimler war dann nur noch eine Formalität.

Jürgen E. Hagenlocher
Geschäftsführer
Videor E. Hartig GmbH

Als der B2B-Großhändler für Videotechnik mit zahlreichen Marken und unterschiedlichen Kundensegmenten ist unser Geschäft von hoher Komplexität geprägt. Durch Synoa können wir die Effizienz unserer Prozesse erhöhen und gleichzeitig unsere Position durch Kundenmehrwerte in einem umkämpften Wettbewerbsumfeld weiter stärken.

Michael Heinemann
Projektleiter Kunden-Portal
Aichelin Service GmbH

Als Servicedienstleister für die komplexen Produktionsanlagen der AICHELIN sind die Prozesse in der Abwicklung mit unseren Kunden entscheidend. Synoa hat uns mit der zentralen Middleware eine flexible Lösung geschaffen, mit der wir nicht nur unsere aktuellen Anforderungen abdecken, sondern auch für zukünftige Ideen zu neuen Services vorbereitet sind.

