



Business Software für projektorientierte Dienstleister

- Digitalisierung bei Dienstleistern
- Tipps zur Software-Evaluierung
- Der Trend geht zur Cloud-Lösung
- Ihr Nutzen mit Vertec

Digitalisierung bei Dienstleistern

Die Digitalisierung stellt einen wichtigen Faktor dar, um die Effizienz und die Produktivität des eigenen Unternehmens steigern zu können und schlussendlich die Zukunftsfähigkeit zu gewährleisten. Wer langfristig erfolgreich und wettbewerbsfähig sein möchte, setzt auf eine moderne Business Software.

Als Software Hersteller von Business Software verfügen wir über langjährige Erfahrungen in den verschiedenen Branchen von projektorientierten Dienstleistern wie Unternehmensberater, Ingenieure, IT-Unternehmen u.ä. im gesamten DACH-Raum. In diesem Whitepaper fassen wir unsere Erfahrungen bezüglich dem Evaluationsprozess, den Trend zur SaaS (Software as a Service) zusammen und zeigen Ihnen, was unsere Software für Dienstleister bieten kann.

Digitalisierung bedeutet für uns, Dienstleistern vernetztes und automatisiertes Arbeiten zu ermöglichen. Mit Software, die genau auf die Bedürfnisse des Unternehmens angepasst ist.

Ein integriertes CRM und ERP System erfüllt den großen Nutzen, tägliche Aufgaben und Abläufe in nur einer Software zu bündeln – komplett digital: Angebotserstellung, Projektmanagement, Ressourcenplanung, Projektcontrolling, Rechnungen erstellen, Kostenpositionen erfassen, Kontaktdaten pflegen. Sie reduzieren mögliche Fehlerquellen z. B. durch doppelte Datenhaltung. Denn alle Mitarbeitenden greifen in einem System auf dieselben Daten zu.

Mobiles Arbeiten und ortsunabhängiger Datenzugriff ist in der heutigen Arbeitswelt nicht mehr wegzudenken.



Tipps zur Software-Evaluierung

Bevor Sie sich auf die Suche nach dem passenden Software-Partner begeben, Angebote einholen und vergleichen, stehen noch ein paar Schritte der internen Vorbereitung, die Sie durchgehen sollten.

1. Nehmen Sie die Arbeitsabläufe Ihres Unternehmens genau unter die Lupe

Verschaffen Sie sich einen Überblick und bestimmen Sie Ihre Prozesse genau: Eine mäßige Organisation wird durch den Einsatz einer Software nicht automatisch besser. Wie sind die Strukturen? Welche Prozesse gibt es und welche Prozesse möchte ich optimieren? Wo gibt es Lücken, die man schließen sollte?

2. Welche Ziele möchten Sie mit der Einführung einer Softwarelösung erreichen?

Definieren Sie Ihre Ziele klar von Anfang an. Diese können eng an die Vorteile geknüpft sein, die eine Einführung von Business Software mit sich bringt:

- ✓ Steigerung der Transparenz
- ✓ Effizienzsteigerung und damit Schaffung von Ressourcen
- ✓ Langfristige Kostensenkung

3. Welche derzeitigen und auch möglichen zukünftigen Herausforderungen gibt es, die die Software bewältigen soll? Welche Funktionalitäten sind zwingend erforderlich?

Im Idealfall ist Ihre Business Software auf Ihre Branche abgestimmt und der Software Hersteller kennt die Bedürfnisse und zukünftigen Herausforderungen. Eine Software für projektorientierte Dienstleister sollte

zentrale Funktionen wie Angebotserstellung, Projektmanagement, Ressourcenplanung, Leistungserfassung, Kostenmanagement, schnelle Rechnungserstellung und Projektcontrolling beinhalten.

Branchen-individuelle Funktionen wie z.B. das Verwalten von Lizenzen oder Serviceverträge (IT-Unternehmen) oder Konfliktcheck (Anwälte) sind verfügbar.

Welche Kriterien sind wesentlich bei der Wahl des richtigen Software-Partners?

Softwareanbieter gibt es viele am Markt, aber welcher passt nun am besten zu uns? Wir haben hierfür als Hilfestellung fünf Fragen zusammengestellt, die den Auswahlprozess erleichtern.

1. Bringt der Anbieter bereits Branchen Know-how mit und kennt Ihre Herausforderungen?

Eine Branchenlösung kann Ihre branchentypischen Besonderheiten immer am besten berücksichtigen. Sie können davon ausgehen, dass sich Ihre Prozesse einfach abbilden lassen und alle für Sie relevanten Features bereits in der Software enthalten sind. Tiefgreifende Kenntnisse des Anbieters Ihrer Branche sind für die Bereitstellung Ihrer persönlichen Softwarelösung essenziell. Hat der Anbieter entsprechende Referenzen vorzuweisen?

2. Hat der Anbieter entsprechende Referenzen vorzuweisen?

Verschaffen Sie sich einen Überblick darüber, bei welchen Unternehmen der Anbieter schon erfolgreich Business Software eingeführt hat. Referenzen, die Ihrem Unternehmen vor allem in der Größe ähneln, sind ein guter Indikator dafür, dass der Anbieter Ihre Wünsche umsetzen und die nötigen Anforderungen auch abbilden kann.

3. Für welche Unternehmensgröße ist die Software ausgelegt?

Jedes Dienstleistungsunternehmen ist anders. Was für ein großes Unternehmen geeignet ist, passt nicht automatisch auch zu einem kleinen. Je nach Größe wird ein anderer Funktionsumfang benötigt. Achten Sie darauf, dass der von Ihnen gewählte Softwareanbieter zu der Größe Ihres Unternehmens passt.

4. Wie zukunftsfähig ist die Software?

Die Einführung von Software oder der Wechsel auf eine neue Software ist in jedem Fall eine langfristige Investition. Die Software sollte flexibel sein und sich an neue Anforderungen anpassen. Achten Sie daher darauf, dass die Software weiterentwickelt wird und updatefähig bleibt.

5. Kann der Anbieter Sie in der Prozessoptimierung unterstützen?

Hinterfragen Sie bei der Einführung der Software auch einmal Ihre eigenen Prozesse. Wo gibt es Optimierungspotenziale? Zwar kann nicht jeder neue Softwareanbieter Sie automatisch auch bei der Prozessoptimierung unterstützen, aber ein Überdenken bestehender Prozesse ist gut investierte Zeit.

Zwischenfazit

Nehmen Sie sich ausreichend Zeit zur Beantwortung dieser Fragen und zur Analyse des Ist-Zustandes, denn dies bildet das Fundament der Software-Einführung. Gleiches gilt für die Sondierung eines Partners. Die Einführung von (neuer) Business Software ist von enormer Tragweite für ein Unternehmen.

Wie weiter mit der internen Vorbereitung?

1. Holen Sie Entscheidungsträger ins Boot

Machen Sie die Software-Einführung zur Chefsache und beziehen Sie die Entscheidungsträger von Anfang an mit ein. Holen Sie auch Ihre Mitarbeitenden ab, denn auch diese werden mit der neuen Software täglich arbeiten. So erhöhen Sie die interne Akzeptanz gegenüber der neuen Software.

2. Klären Sie die Finanzierung

Klären Sie möglichst früh im Evaluierungsprozess in welchem finanziellen Rahmen Sie sich bewegen. Der finanzielle Aufwand richtet sich im Wesentlichen nach der gewählten Betriebsart der Software:

Bei einer **On-Premises Lösung**, einem Software Kauf, erwerben Sie das zeitlich unbegrenzte Nutzungsrecht der Software. Bei diesem Modell fallen auch Kosten für die interne IT-Infrastruktur an (z. B. Server betreiben). Auch Personal wird benötigt, das die Hardware und Software einrichtet und pflegt.

Anders sieht es beim **Cloud Abo** bzw. Software-as-a-Service (SaaS) Modell aus: Sie erwerben hier das Nutzungsrecht der Softwarelizenzen für einen fest definierten Zeitraum. Dies bringt monatliche finanzielle Aufwendungen mit sich. Bei SaaS mieten Sie nicht nur die Software, sondern auch die für den Betrieb nötige Server-Infrastruktur. Updates spielt der Softwareanbieter ein.

Unabhängig von der Betriebsart, für die Sie sich entscheiden, sollte der Preis nie das wesentliche Entscheidungskriterium darstellen. Eine vielleicht preiswerte Lösung erweist sich mittelfristig als teurer, wenn sie nicht recht zu Ihren Prozessen und Ihrem Unternehmen passt. Analog dazu gilt: Sollten Sie feststellen, dass Ihre derzeitige Lösung Ihre Anforderungen nicht erfüllt, wechseln Sie die Software. Auch wenn es mit Aufwand und Kosten verbunden ist. Ein Festhalten an einer ineffizienten Software wird deutlich teurer.

3. Stellen Sie interne Ressourcen für die Softwareeinführung bereit

Ähnlich wie das Budget sollten die internen Ressourcen möglichst vor dem Start des Projektes geklärt sein. Bedenken Sie, dass die anfallenden Aufgaben rund um die Softwareeinführung zahlreich sind und die Einführung ein fortlaufender, über Monate andauernder Prozess ist. Detailabstimmungen, Präsentationen, Referenzbesuche und der Go-Live selbst benötigen Zeit und sind oft aufwendiger als ursprünglich geplant. Daher zahlt sich eine Ressourcenplanung mit Weitblick und Spielraum am Ende immer aus.

Identifizieren Sie die späteren Key User der Software und lassen Sie sich von jeder Zielgruppe, die mit der Software arbeiten soll, ihre Haupt-Anforderungen an die neue Software erklären.

Bleiben Sie im Austausch mit den Key Usern und erstellen Sie gemeinsam stichpunktartig einen Anforderungskatalog für Ihr Unternehmen. Machen Sie sich zuvor Gedanken, welche Prozesse am häufigsten genannt wurden und sich im ersten Schritt zur Umsetzung in der Software eignen. Starten Sie besser mit einer kleinen Auswahl von Prozessen.

Der Trend geht zur Cloud-Lösung

Wir beobachten, dass sich Business Software aus der Cloud am Markt immer mehr durchsetzt. Wenig überraschend, wie wir finden. Denn das Cloud Abo als Software-as-a-Service-Modell ist ein Rundum-Sorglos-Paket mit drei wesentlichen Vorteilen:

Effizienz

Cloud Software läuft komplett plattformunabhängig als Web-Applikation in Ihrem Browser. Niemand im Unternehmen muss sich daher um das Einrichten und den Betrieb der Server kümmern, sich Fragen zur Kompatibilität stellen oder Updates einspielen. Sie arbeiten immer auf der aktuellen Softwareversion, die Ihnen rund um die Uhr zur Verfügung steht. Ihnen bleibt so mehr Zeit und Sie können sich mehr auf Ihr Kerngeschäft fokussieren.

Auch finanziell ist dies vorteilhaft: Sie bezahlen nur die Lizenzen, die Sie auch nutzen.

Wenn Sie wachsen, können Sie einfach per Knopfdruck skalieren und neue User hinzufügen und wenn Sie mal weniger Mitarbeitende sind, können Sie den Umfang und die Kosten wieder reduzieren.

Verfügbarkeit – auch unterwegs

Garantiert verfügbar: Auch im Hinblick auf die Funktionsfähigkeit, Performance und Verfügbarkeit der Software ist der Anbieter in der Pflicht. Dabei sind bei einer Cloud-Lösung gespeicherte Informationen ortsungebunden und von verschiedenen Endgeräten wie Smartphone oder Laptop abrufbar. Dies hat den Vorteil, dass die Mitarbeitenden auch unterwegs oder im Homeoffice problemlos auf das System zugreifen können.

Datensicherung und Datensicherheit

Für Aktualisierungen, Server-Bereitstellung, Wartung und Sicherheit ist der Softwareanbieter verantwortlich. Zudem sorgt dieser mit regelmäßigen, im Idealfall redundanten Backups auch dafür, dass im Ernstfall Ihre Daten schnell wiederhergestellt werden können.

Achten Sie beim Anbieter auf hohe Qualitäts- und Sicherheitsstandards, die sich u. a. in der ISO Zertifizierung 27001 widerspiegelt. Nicht nur der Softwarehersteller selbst sollte ISO-zertifiziert sein, auch die Rechenzentren der Hosting-Partner sollten dieses Merkmal aufweisen. Stehen die Server in Deutschland? Auch die Frage nach dem Server-Standort sollten Sie klären.

**E.ON
Inhouse
Consulting**

E.ON Inhouse Consulting setzt auf Vertec

Auch große Beratungsunternehmen wie die E.ON Inhouse Consulting GmbH setzen auf Vertec. Dort schätzt man besonders die Abbildbarkeit individueller Prozesse.

„Das Staffing ist bei uns ein sehr individueller und kritischer Prozess. In Vertec konnte das problemlos abgebildet werden.“

Arne Schulte, Director
E.ON Inhouse Consulting GmbH



Ihr Nutzen mit Vertec

Die Zeit ist die wichtigste Ressource eines Dienstleistungsunternehmens. Die Vertec Software vereint CRM und ERP Funktionen und lässt sich an Ihre Prozesse anpassen. Dank dieser Integration haben

Sie stets Einblick und Überblick über Ihr wertvollstes Gut. Sie sparen Zeit, die für Ihre Projekte / Mandate eingesetzt werden kann.



enomyc

Die Consultants der enomyc GmbH sind ebenfalls von Vertec und seiner Anpassbarkeit überzeugt:



„Die internen Prozesse müssen nicht geändert werden. Die Software wird einfach an unsere Prozesse angepasst.“
Sebastian van Hunen, kaufmännischer Leiter, enomyc GmbH

Über uns

Mit über 1.200 Kunden und mehr als 35.000 Usern ist Vertec ein etablierter Softwareentwickler. Wir sind im gesamten DACH-Raum aktiv und haben über 25 Jahren tiefgreifende Branchenkenntnisse bei projektorientierten Dienstleistern aufgebaut. Unsere Software passt sich Ihren Geschäftsprozessen an und nicht umgekehrt. Sie verfügt über ein leistungsstarkes Kernprodukt und lässt sich mit kostenlosen Plug-ins sowie einer Knowledge Base eigenständig erweitern. Aber auch unsere Projektleiter unterstützen

Sie bei Einführung und Parametrisierung gerne. Für Fragen technische Fragen im Tagesgeschäft haben wir einen eigenen Support.

Jetzt testen! Probieren Sie Vertec 30 Tage kostenlos und unverbindlich aus. Alternativ unterstützen wir Sie hierbei gerne in einem Experten-Gespräch oder zeigen Ihnen in einer Produkt-Demo die für Sie relevanten Funktionen.

[Kostenlos testen](#)

Ihre Ansprechpartner in Österreich



Urs Berli
urs.berli@vertec.com
+43 1 22 600 90



Dario Valenti
dario.valenti@vertec.com
+43 1 22 600 90

Weitere Kunden, die Vertec vertrauen:



RITTERSHAUS

