



Wie wirtschaftlich ist Greenax?

Lohnt sich die Investition in neue Business Software? Wie hoch ist der zu erwartende Return on Investment (ROI)? Am Beispiel der mehrfach ausgezeichneten **Business Software Greenax** zeigt Hersteller Bison, wie mit einem pragmatischen Lösungsansatz die Abschätzung und Erzielung des ROI in Theorie und Praxis gelingt.

Christian Wiese

Bison, ein Schweizer Anbieter von Business Software, hat die Methode *ROI Analyzer* vom Center for Enterprise Research (CER) der Universität Potsdam für die Business Software *Greenax* angepasst. Die Methode liefert interessierten Unternehmen bereits in der Evaluationsphase Hinweise zum ROI, der mit *Greenax* zu erwarten ist.

Kern des *ROI Analyzer* ist ein umfassender Fragenkatalog, der die Bedürfnisse und die Ist-Situation des Kunden aufzeichnet. Anhand eines systematischen Vergleichs der Kundensituation mit in der Praxis erprobten, standardisierten Geschäftsprozessen und Funktionen erfährt man, wie der ROI optimiert werden kann.

So funktioniert der ROI Analyzer

Der *ROI Analyzer*-Fragenkatalog deckt alle Bereiche von Einkauf über Vertrieb, Lager, Produktion, Finanzen bis zu Kundenbetreuung und Business Intelligence ab. Im Sinne einer kundenspezifischen Beratung werden im ersten Schritt die gewünschten Bereiche und Branchen ausgewählt und so das geplante Einsatzgebiet der Business Software sowie der Umfang der ROI-Erhebung abgesteckt. Die Fragen fokussieren auf Effekte der Kostenreduktion und Gewinnsteigerung.

Erfolgsfaktoren

Mit *Greenax* lassen sich direkte Kosten durch automatische Vorgänge in Beschaffung, Lagerbewirtschaftung, Inventur, Finanzbuchungen oder Vertrieb sparen. So reduzieren die automatische Lagerverwaltung oder Prozesse wie Konsignation (Lager beim Kunden) und das Streckengeschäft (direkte Lieferung

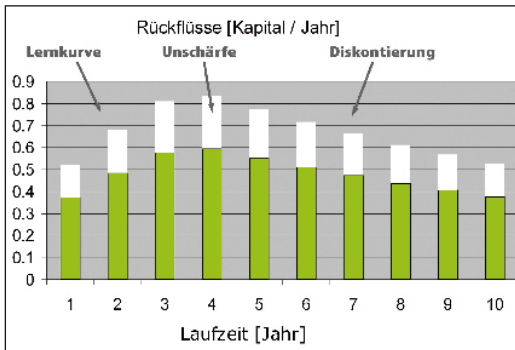
vom Hersteller an Kunden) den durchschnittlichen Warenbestand und damit die Kapitalbindung, die ein umfangreiches Lager mit sich bringt. Gewinn durch höhere Umsätze gelingt durch neue Prozesse beispielsweise aufgrund einer direkten Anbindung an die Systeme von Lieferanten und Kunden oder durch ein zentrales Lead- und Opportunity-Management im Vertrieb.

Bei der ROI-Berechnung werden zusätzliche Faktoren berücksichtigt wie etwa die für jedes Projekt typische Lernkurve, welche die Rückflüsse zu Beginn der Einführung schmälert. Erfahrungsgemäß stellen sich die gewünschten Effekte der Kostenreduktion und Gewinnsteigerung erst mit Verzögerung ein. Die Qualität des berechneten ROI hängt weiterhin von der Gültigkeit der geschäftlichen Annahmen ab.

Die Unschärfe dieser zukunftsgerichteten Annahmen wird deshalb über Eintrittswahrscheinlichkeiten ausgeglichen, die eine obere und untere Grenze der in der Praxis zu erwartenden Rendite liefern. Schließlich kalkuliert die Diskontierung gemäß der klassischen Berechnungsmethode des ROI auch den Zinseszins des Kapitals.

Ergebnisse

Die absolute Höhe des ROI hängt stark von der Unternehmenssituation ab. Deshalb ist eine solche Betrachtung üblicherweise im Rahmen spezifischer Fallstudien angebracht. Die Abbildung links zeigt eine Amortisierung der Investition bereits innerhalb der ersten zwei bis drei Jahre und verdeutlicht den Einfluss von Lernkurve, Vertrauensbereich und Diskontierung auf die Rückflüsse. [cg]



Normierte Rückflüsse eines Handelsunternehmens