

# Wirtschaftlichkeit einer Business Software

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

**B**ison 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 klare Hinweise zum ROI, der mit Greenax zu erwarten ist. Kern des «ROI Analyzers» ist ein umfassender, strukturierter Fragenkatalog, der die Bedürfnisse und Ist-Situation des Kunden aufzeichnet.

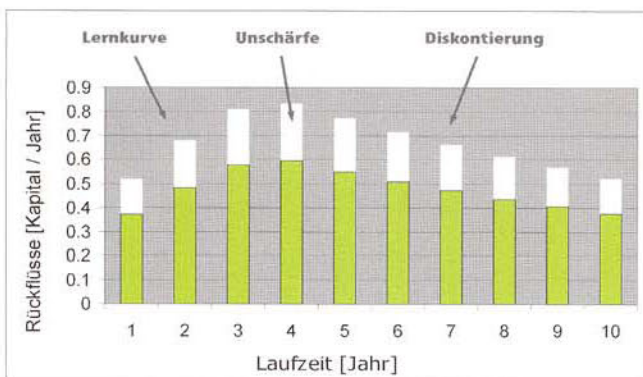
## Erfolgsfaktoren

Praxiserprobte Erfolgsmodelle basieren auf den Eigenschaften von Greenax und sind so Grundlage für einen hohen ROI. Die Software ermöglicht eine Einsparung direkter Kosten durch automatische Vorgänge in Beschaffung, Lagerbewirtschaftung, Inventur, Finanzbuchungen oder Vertrieb über E-Shop usw. Niedrige Kapitalkosten entstehen durch geringe Kapital-

die Diskontierung gemäss der klassischen Berechnungsmethode des ROI auch den Zinseszins des Kapitals.

## Ergebnisse

Die absolute Höhe des ROI ist stark von der Unternehmenssituation abhängig. Deshalb ist eine solche Betrachtung üblicherweise im Rahmen spezifischer Fallstudien angebracht. Die Ergebnisse der Analyse eines typischen Handelsunternehmens (Abbildung) zeigt eine Amortisierung der Investition bereits innerhalb der ersten zwei bis drei Jahre.



Normierte Rückflüsse eines Handelsunternehmens.

Anhand eines systematischen Vergleichs der Kundensituation mit praxiserprobten, standardisierten Geschäftsprozessen und Funktionen ergeben sich konkrete Hinweise dazu, wie der ROI optimiert werden kann.

## Vorgehen

Der «ROI Analyzer»-Fragenkatalog deckt alle Bereiche von Einkauf, über Vertrieb, Lager, Produktion, Finanzen, 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 gezielt abgesteckt. Die Fragen fokussieren auf Effekte der Kostenreduktion und Gewinnsteigerung.

bindung. So reduzieren z. B. automatische Lagerverwaltung oder Prozesse wie Konsignation und Streckengeschäft den durchschnittlichen Warenbestand und damit die Kapitalbindung, die ein umfangreiches Lager mit sich bringt. Eine Steigerung des Gewinns 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.

## Berechnung

Bei der Berechnung des ROI werden zusätzliche Faktoren berücksichtigt wie etwa die für jedes Projekt typische Lernkurve. Erfahrungsgemäss stellen sich die gewünschten Effekte der Kostenreduktion und Gewinnsteigerung erst mit zeitlicher Verzögerung ein. Die Qualität des berechneten ROI ist weiterhin abhängig von der Gültigkeit der geschäftlichen Annahmen. 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

## Zusammenfassung

Der Greenax «ROI Analyzer» ist ein praxisnahes Werkzeug, um abzuklären, ob sich die Investition in eine Business Software lohnt und welche wirtschaftlichen Vorteile das Unternehmen durch den Einsatz der Lösung gewinnt. Die Einführung der Software wird dabei konsequent an den wirtschaftlichen Erkenntnissen des «ROI Analyzer» ausgerichtet, der die Software im Vorfeld auf Herz und Nieren prüft.

Die Besonderheit des Lösungsansatzes von Bison liegt in der strukturierten Analyse der Bedürfnisse und der Ist-Situation des Kunden anhand erprobter, standardisierter Geschäftsprozesse und Funktionen. Voraussetzung für die praktische Umsetzung der Erfolgsmodelle sind die besonderen Eigenschaften von Greenax: Prozess- und Branchenorientierung, Flexibilität, Offenheit und Releasefähigkeit. Greenax erfüllt aufgrund dieser Eigenschaften hohe Erwartungen an den ROI in der Kalkulation und in der Praxis. ■

Bison Schweiz AG, 6210 Sursee  
Christian Wiese, Product Marketing Manager  
Telefon 041 926 04 02, Telefax 041 926 04 30  
christian.wiese@bison-group.com  
www.bison-group.com, www.greenax.com