

/ It's time for a change, step-by-step

# Haltung und Ansatz zur aktuellen Softwarebranche



It's time for a change, step-by-step

# Das Problem

---

Als Branche produzieren wir immer mehr Software, doch die Auswirkungen dieser Software auf die wirtschaftliche Produktivität sind marginal.

Dieser Mangel an Fortschritt liegt im Aufbau der Softwarebranche selbst - der größte Teil des menschlichen Kapitals konzentriert sich auf die Entwicklung vermeidlich modularer Software-Produkte und nicht auf die Integration von Software in zusammenhängende Unternehmenssysteme, die sich tatsächlich auf Geschäftsergebnisse auswirken können.

Wir verleumden diese Integrationsarbeit und heben gleichzeitig jene Software-Produkte in den Status von „Systemen“ empor, anstatt sie angemessen als Komponenten eines größeren Puzzles zu sehen.

Die sich daraus ergebende Software-Architektur ist auf die Rendite für Risikokapitalgeber optimiert, nicht auf die Ergebnisse für Kunden; sie belohnt den Nullsummen-Wettbewerb zwischen den Anbietern einzelner Software-Produkte, statt die Zusammenarbeit zwischen Partnern zu fördern, die sich auf die Gesamtleistung eines Unternehmenssystems konzentrieren. Und obwohl sich diese einzelnen Software-Produkte in den letzten zwanzig Jahren drastisch verbessert haben, ist es paradox, dass dies auf Kosten des Unternehmenssystems der Kunden als Ganzes gingen.

Durch die isolierte Optimierung von Software-Produkten wird es immer schwieriger, Änderungen über mehrere desintegrierte Software-Komponenten hinweg zu synchronisieren. Infolgedessen haben die Verbesserungen auf Produktebene nicht zu Verbesserungen auf Systemebene geführt.

# Zustand

Obwohl den Kunden der aktuellen Softwarebranche Modularität verkauft wurde, haben sie Software-Produkte erhalten, die fragmentiert und desintegriert sind. Anstatt Agilität zu ermöglichen, haben diese Investitionen zu starren Unternehmensarchitekturen geführt, welche sich auf die gesamte Unternehmenskultur überträgt und schlussendlich zu Stillstand führt.

In der digitalen und Abo-basierten Cloud-Ära erwarten Kunden nun, dass Softwarefirmen mehr tun, um die tatsächlichen Ergebnisse ihrer Software innerhalb eines Unternehmenssystems sicherzustellen.

---

## Warum das wichtig ist

Die Herausforderungen und Risiken der digitalen Transformation, welche Kunden versuchen zu meistern, fordern von heutigen Softwareunternehmen, Partner zu sein, nicht nur Anbieter.

Das bedeutet, dass die Softwarebranche ihren gesamten Ansatz für professionelle Dienstleistungen überdenken muss, um den neuen Anforderungen Ihrer Kunden gerecht zu werden.

Für Kunden bedeutet es, dass Sie, um wettbewerbsfähig zu bleiben, den steigenden Kundenansprüchen gerecht zu werden und sich schnell an Regularien anpassen zu können, sich einer tiefgreifenden Unternehmenstransformation stellen müssen.

Nebst dem kulturellen Wandel, der für diese fundamentale Integrierung von IT und kontinuierlicher Veränderung in ein Unternehmen notwendig ist, stehen Kunden ebenfalls vor einer technischen Integrations-, Modernisierungs- und Erweiterungs-Aufgabe, um aus ihren fragmentierten Software-Produkten ein funktionierendes, nachhaltiges Unternehmenssystem zu machen.

Durch diesen geschäftskritischen Charakter von Software gewinnt das Anliegen der Enterprise Transformation (lange Zeit vernachlässigt) nun rasant an Aufmerksamkeit der Führungsetagen - und diese Aufmerksamkeit fordert Investitionen in eine Lösung.

# Unser Lösungsansatz

## **Enterprise Transformation as a Service**

Mit unserem abgestimmten Angebot ermöglichen wir Kunden erstmals eine schlanke, kontinuierliche End-to-End Transformation hin zum Intelligent Enterprise, damit diese:

- reaktionsfähig
- vernetzt
- intelligent
- und technisch sauber

sind, in dem sie auf unserer Cloud-native Plattform aufbauen und Ihre Standardsoftware miteinander verbinden.

Wir bieten eine verlässliche Methodik und Operationsmodell, welche alle Stakeholder-Interessen vereint, dabei Lösungen in Bestzeit liefert und mit einer eigenen State-of-the-Art Plattform es ermöglicht, kontinuierliche Innovationen nachhaltig und individuell zu entwickeln, zu testen und skaliert unternehmensweit zu etablieren.

## **Wirkungen der Enterprise Transformation**

- Kontinuierliche Innovation
- Geschäftsgilität
- Operationale Exzellenz
- Schnellere, datengetriebene Lösungen
- Risikooptimierung
- Kostenoptimierung / SAP-TCO-Optimierung
- Transparenz in Total Investment Cost & ROI
- Skalierbarkeit
- Sicherheit und Compliance

durch

- Unterstützung während der SAP S4/HANA Transformation
- Dedizierten Squad mit simplem Dienstleistung-Programm
- Einsatz der Cloud
- Einheitliche Cloud-native Plattform
- Automatisierung und KI
- Arbeit mit Microservices, um schneller und in kleinen Iterationen zu entwickeln
- Alpha-Formel, um technische Schulden und Innovationen zu kalkulieren und auf ihren ROI zu überprüfen



## Unser Wertangebot

*Mit uns senken Kunden die Risiken ihrer Enterprise Transformation, schaffen reale Ergebnisse in Bestzeit und überprüfen diese auf Ihren ROI.*

- Transparente, Asset-leichte Transformation-Investments
- Eine Cloud-native Plattform unter unserer Kontrolle
- Verlässliche Kompetenzpartner für Infrastruktur und Standard-Komponenten
- Talente innerhalb eines eigenen Betriebsmodells
- Methodik zur Überwindung von Sprachbarrieren zwischen Business und IT

Wir bieten mit unserer Enterprise Transformation as a Service ein simples Geschäftsmodell, das wenig Vermögenswerte bindet und welches Kunden eine echte Möglichkeit gibt, die Risiken/Chancen Ihrer Enterprise Transformation realistisch zu adressieren. Der ganzheitliche Ansatz in unserer Methodik und unseren Software-Produkten ermöglicht eine umfassend unterstützte Transformation-Journey, in welcher wir den Transformationsaufwand, sowie deren Risiken verringern und (be)greifbar, sowie kalkulierbar machen. Dadurch bieten wir den besten Service und die entscheidenden Produkt-Capabilities zu einem wettbewerbsfähigen Preis, bei höchster Transparenz und Integrität.

Jede Investition mit uns in die Modernisierung, Transformation und Innovation des Unternehmenssystems eines Kunden wird dabei erfasst und transparent auf ihren ROI überprüft.