

A blue pencil with a wooden body and a blue eraser is positioned diagonally on the left side of the image. To its right is a white folder or document with the MARKTGUT logo, which consists of a blue square followed by the word MARKTGUT in a sans-serif font. The background is a light, neutral color.

MARKTGUT

MARKTGUT

# Erfolgreiche Softwareunternehmen im B2B gründen und gestalten

MARKTGUT®

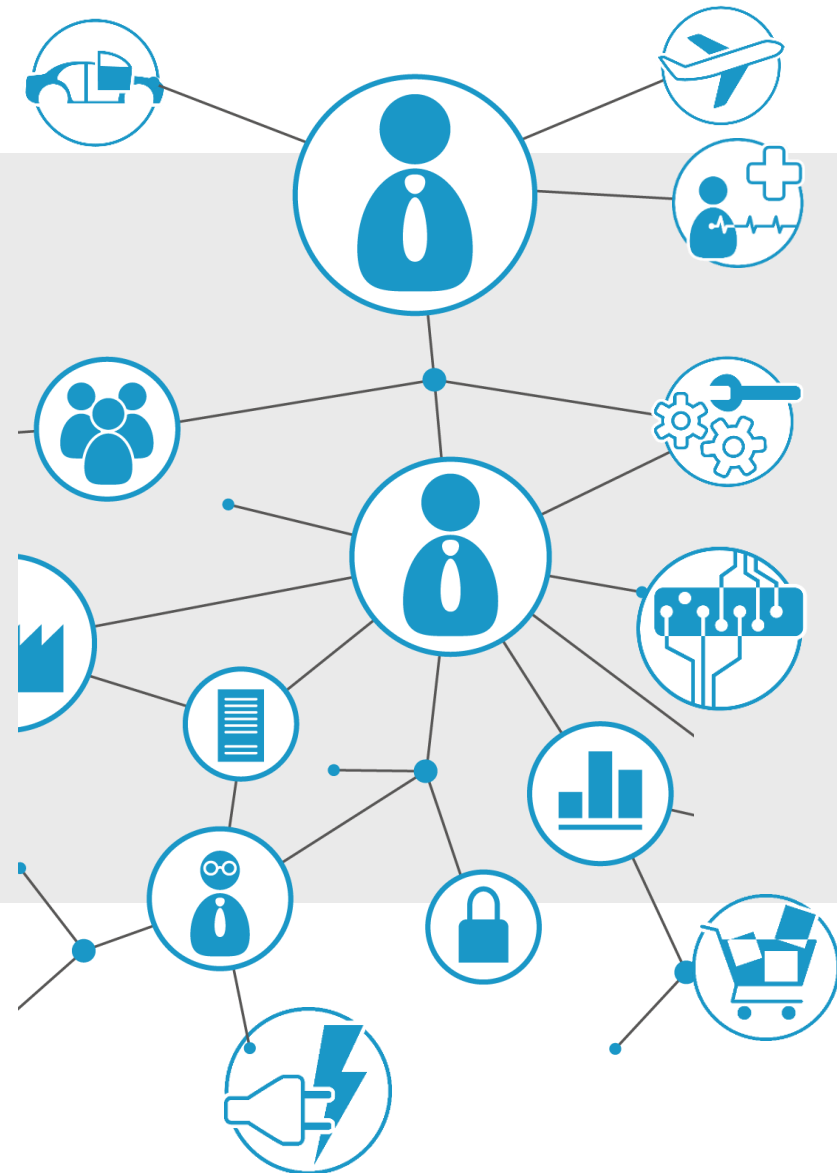
12.2016 | JB

- Vorstellung
- Der IT-Markt B2B
- Unternehmer und Unternehmen
- Projekte im B2B
- Abschluss / Fazit





- Beruflicher Werdegang
  - seit 2010 Founder & CEO, Marktgut GmbH
  - 2012 - 2015 Geschäftsführer, Alengis Beratungs-GmbH
  - 2010 - 2014 Head of Business Consulting, POOL4TOOL AG
  - 2004 - 2010 Direktor Consulting, VP Business Development, VP Produktmanagement, Key Account Manager, Projektkoordination, FACTON GmbH
  - 2002 - 2004 IT Operation Services Eigentümer
  - 2002 - 2004 Media Design Services Projektleiter Software
- Beratungsschwerpunkte
  - Gestaltung von Prozessen und Geschäftsstrategien
  - Implementierung und Change-Management-Strategien
  - Unterstützung bei der Unternehmensstruktur und die Koordinierung der neuen Positionierung
  - Projekt- und Programmmanagement Harmonisierung
  - Technische Verantwortung und Gestaltung von Kundenprojekten
  - Standardisierung von Projekten und Projektprozesse
  - Bildung und Entwicklung Ausbildungsprogramme
- ausgewählte Projekte
  - Hauni, Körber, United Grinding, Andritz, Airbus, Wittenstein, Singulus, Kärcher, Jungheinrich, Behr, Brose, Mahle, Magna, Hella, Bentley, Volvocars, Porsche, Mann + Hummel, PWO, Peguform, Modine, Marquardt, ZF, Hirtenberger, Kögel, NürnbergMesse, Bayer, Tchibo, PAS, Oris, Oyster, MHP, andere...



... ist Ihr Praxis-Partner für Beratungsleistungen im Bereich Kostenmanagement, Beschaffungsmanagement, digitalem Management und für Fragen rund um Digitalisierung.

Die Beratungsleistungen der MARKTGUT® GmbH richten sich an zukunftsorientierte Unternehmen mit komplexen Produkten/Leistungen und Wertschöpfungsketten sowie vielschichtigen Geschäftsmodellen.

Unsere Berater haben sich ihre praxisorientierte Expertise in der Softwarebranche, Automotive, in der Luft- und Raumfahrt, in der Elektronik- und Konsumgüterindustrie, dem Maschinen- und Anlagenbau, sowie der Energiewirtschaft und der Gesundheitsindustrie erarbeitet.

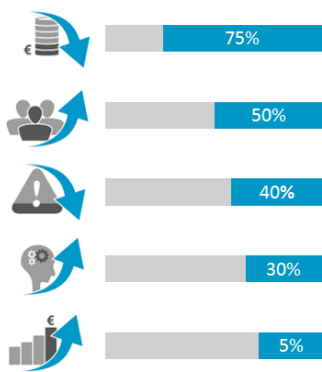
Unsere bewährten Beratungen und Services bieten praxisbasierte Lösungen zur Verbesserung der Werthaltigkeit Ihrer Produkte sowie Dienstleistungen.

**EXCELLENCE RATING** Performance Assessment für Kosten- und Beschaffungsmanagement

**ANALYSE UND AUDITS** Analyse von Methoden, Prozessen, Systemen für Beschaffungs- und Kostenmanagement

**EXPERTENBERATUNG FÜR SYSTEME** Einkaufssysteme, Kostenmanagementsysteme

**NUTZWERTANALYSEN** Strategische Bewertung von Vorhaben



**STRATEGIE BUSINESS B2B** Beratung zur Ausrichtung von Unternehmen digitaler Wertschöpfung im B2B (Geschäftsmodelle, Regeln B2B, Vertriebsmodelle und Netzwerke)

**KOSTEN- UND BESCHAFFUNGSMANAGEMENT** Beratung zur Ausrichtung Kosten- und Beschaffungsmanagement unter Berücksichtigung der Strategie

**STRATEGIE INDUSTRIE 4.0** Innovationen integrieren, Reifegrade, wirtschaftlicher Nutzen versus Investitionen, Qualifikation



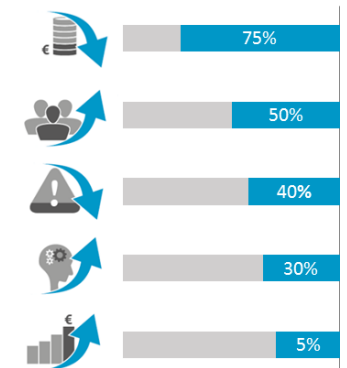
**PROJEKTKONZEPTION** Konzeption und Definition von kundenspezifischen Optimierungsvorhaben für Organisation und Prozesse

**PROJEKTBEGLEITUNG** strategische und fachliche Steuerung bei der Umsetzung von Methoden, Prozessen, IT-Systemen

**PROJEKTMANAGEMENTOFFICE** Steuerung von Multiprojekten, um Synergien projekt- und organisationsübergreifend zu transferieren und Implementierung von Standards

**MODERATION** und Deeskalation von Projekten

**COACHING UND TRAINING** Changemanagement von Methoden, Richtlinien und Prozessen / Systemen



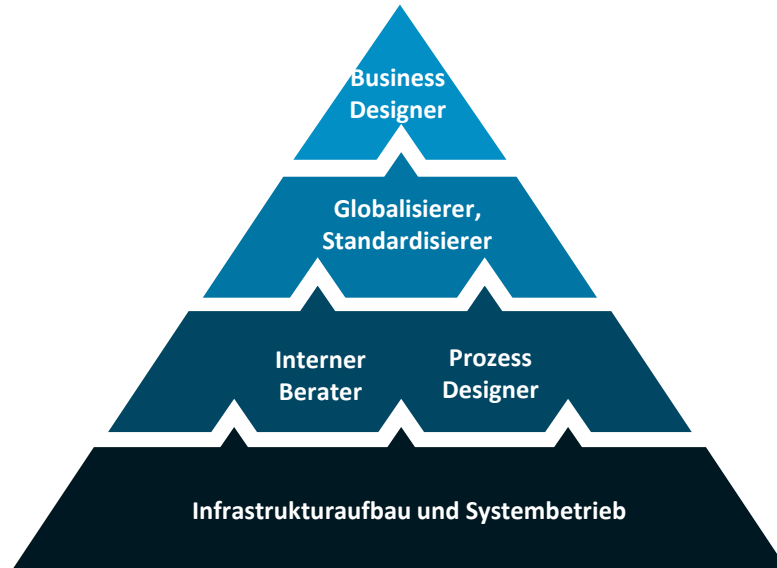


# MARKT

**komplexität**

ANFORDERUNGEN,  
HERAUSFORDERUNGEN  
& CHANCEN.

Digitales Management  
(bis 100 % Wertschöpfung)

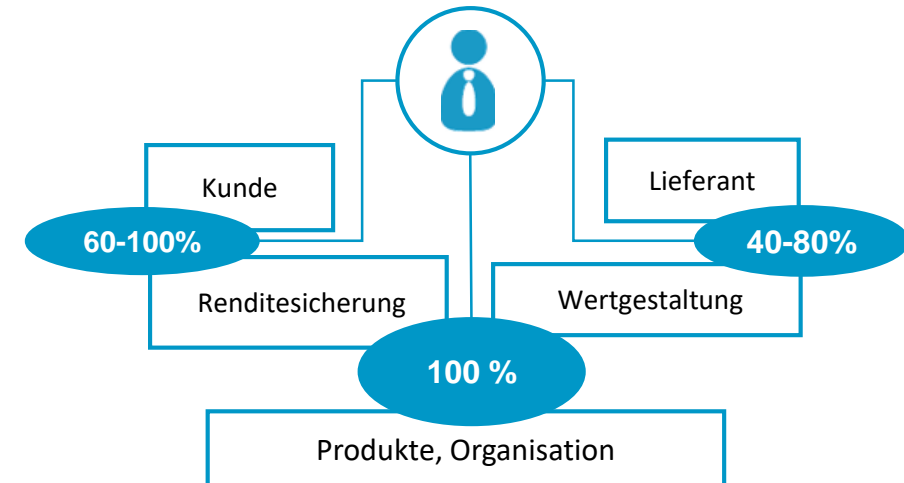


**Aktuelle Herausforderungen:**

- Datenvolumen steigen, bei infrastrukturellen Investitionstau
- Anforderungen an Beschleunigung und Vernetzung der Prozesse und Produkte steigt, bei gleichbleibender Datensicherheit
- Prozesse und Produkte, deren Wertschöpfung werden immer mehr vernetzt → zusätzliche Nutzer werden mehr zum Entscheider
- Risiken vor allem durch Ausfälle in IT und Vernetzung werden zum Erfolgsfaktor in der gesamten Wertschöpfung
- Personal und Innovation müssen mehr von Außen integriert werden



Wichtigste Hebel



„You go to bed in an industrial company – and you wake up in a software company...“

Jeff Immelt, CEO of General Electric

**Die Potenziale sind klar:**

- Digitale Strategie mit der Unternehmensstrategie und Produktstrategien verbinden
- Digitale Landkarte prozess- und abteilungsübergreifend aufstellen
- Bestehende Vorhaben ansehen und einheitlich ausrichten
- Vereinfachungsstrategien bilden und Wert von IT am Nutzer ausrichten, organisationsbedingte Anforderungen prüfen
- In Businesswerten denken und handeln
- Marktstandards verwenden
- Software als Service verwenden
- HW unabhängige Konzepte erstellen und Standards schaffen



# Unternehmer und Unternehmen



Die FACTON GmbH ist Anbieter der Kalkulationssoftware für das Enterprise Product Costing (EPC) FACTON EPC Suite. Das Unternehmen wurde 1998 gegründet und ist an den Standorten Dresden, Potsdam, Stuttgart und Detroit (USA) vertreten.

Gründer:  
Thoralf und Martin Nehls



Unternehmerstrategie: Verkauf 2010

Gründung: 1998

Idee: ... vereinen wir die betriebswirtschaftliche Sicht auf die Produkte mit der technischen Perspektive der Ingenieure. Die Kosten komplexer Produkte lassen sich so frühzeitig und über alle Phasen des Produktlebenszyklus kontrollieren.

Technologie:  
Microsoft

Vertrieb:

- Partner
- Direkt

Geschäftsmodell:

- Verkauf/Vermietung von Softwarelizenzen
- SaaS
- Dienstleistungen
- Verkauf/Vermietung von Daten



D-LABS vereint die Expertise von Usability-Forschung, Design-Agenturen und Software Dienstleistern in einem Unternehmen. In der Interdisziplinarität liegt unsere Stärke. D-LABS entwickelt zukunftsfähige digitale Lösungen, die den Bedürfnissen der Kunden und denen Ihrer Endanwender gerecht werden.

Gründer:

Jörn Hartwig  
Hasso Plattner



Unternehmerstrategie:  
Organisches Wachstum

Gründung: 2006



Idee: Wir arbeiten in einem iterativen Prozess nach den Prinzipien des Design Thinking: Mittels erprobter Human Centered Design Methoden generieren wir ein tiefes Problemverständnis als Basis für den Prozess der Ideen- und Lösungsfindung.

Technologie:  
viele

Vertrieb:  
• Direkt

Geschäftsmodell:  
• Dienstleistungen zur Softwareerstellung

KWS



Die von iTiZZiMO entwickelte Plattform für digitale Transformation, Simplifier, macht es Unternehmen einfach, Produkten einen digitalen Mehrwert zu geben, Prozesse durchgängig und benutzerfreundlich abzubilden sowie eigene und externe IT-Landschaften zu vernetzen.

**Gründer:**  
Reza Etemadian  
Christian Kleinschroth



**Unternehmerstrategie:**  
Wachstum, Exit

**Gründung:**  
2012

**Idee:** Die Lösungen des Simplifiers stellen Benutzern Informationen zur richtigen Zeit, im richtigen Kontext und auf beliebigen Endgeräten zur Verfügung. Dadurch befähigt iTiZZiMO Kunden und Partner im Zeitalter der industriellen Digitalisierung, neue Geschäftsfelder zu erschließen.

**Technologien:**



HTML5



JavaScript



CSS3



OpenUI5



AngularJS



WebSockets

**Vertrieb:**

- Partner
- Direkt

**Geschäftsmodell:**

- Software (Vermietung, Verkauf)
- SaaS
- Dienstleistungen zur Softwareerstellung



iTiZZiMO



POOL4TOOL ist die weltweit einzige „All-in-One Supply Collaboration“-Plattform, die alle Prozesse von der Produktentstehung über den strategischen Einkauf, die indirekte Beschaffung, das Supply Chain Management bis hin zum Qualitätsmanagement in einer workflowbasierten Lösung vereint.

**Gründer:**

Thomas Dieringer  
Michael Rösch



**Gründung:**  
2000

**Idee:** ...verwirklicht mit POOL4TOOL seine Vision einer strukturierten Zusammenarbeit von Geschäftspartnern über eine gemeinsame Online-Plattform.

**Technologien:**

- PHP
- Java
- MySQL
- ABAP
- ...

**Vertrieb:**

- Direkt
- Partner

**Unternehmerstrategie:**  
Wachstum

**Geschäftsmodell:**

- Benutzung, Transaktionen
- SaaS
- Dienstleistungen
- Vernetzungsdienstleistungen



# Projekte im B2B

Die Basis für jeden  
Unternehmer

- IT-Projekte (Beispiele)
  - Einsatz von Standard-Anwendungssoftware
  - Individualentwicklung von IT-Anwendungssystemen
  - IT-Projekte zur Geschäftsprozessoptimierung (z.B. workflowbasierte Systeme, Dokumentenverwaltung)
  - Plattformprojekte und Technologieprojekte...
  
- Worauf muss bei IT-Projekten geachtet werden?
  - Sind **Zielsetzung, Umfang** und **Abgrenzung** des Projektes (ausreichend) definiert?  
Kann aus den Informationen eine Terminplanung und Projektbudgetierung abgeleitet werden?
  - Ist die Aufgabenstellung technisch und organisatorisch im Rahmen eines Projektes lösbar?  
Ist das "Projekt" ein Projekt oder eine einfache Aufgabe? Hat die Aufgabe die Komplexität eines Projektes?
  - Lässt sich für das Projekt neben dem offiziellen **Starttermin** auch ein klarer **Endtermin** erkennen?  
Zeichnet sich bereits in der Projektstartphase ein "ewiges Projekt" am Horizont ab?

How Projects Really Work (version 1.0)

Create your own cartoon at [www.projectcartoon.com](http://www.projectcartoon.com)



How the customer explained it



How the project leader understood it



How the analyst designed it



How the programmer wrote it



How the business consultant described it



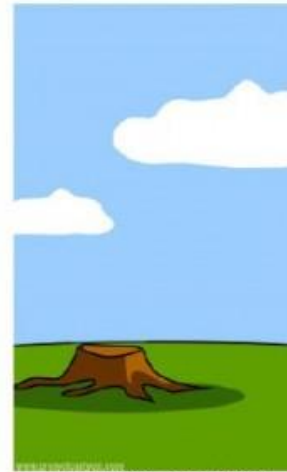
How the project was documented



What operations installed



How the customer was billed



How it was supported



What the customer really needed

VORPHASE

INITIALISIERUNG

PLANUNG/DESIGN

IMPLEMENTIERUNG

PILOTPHASE

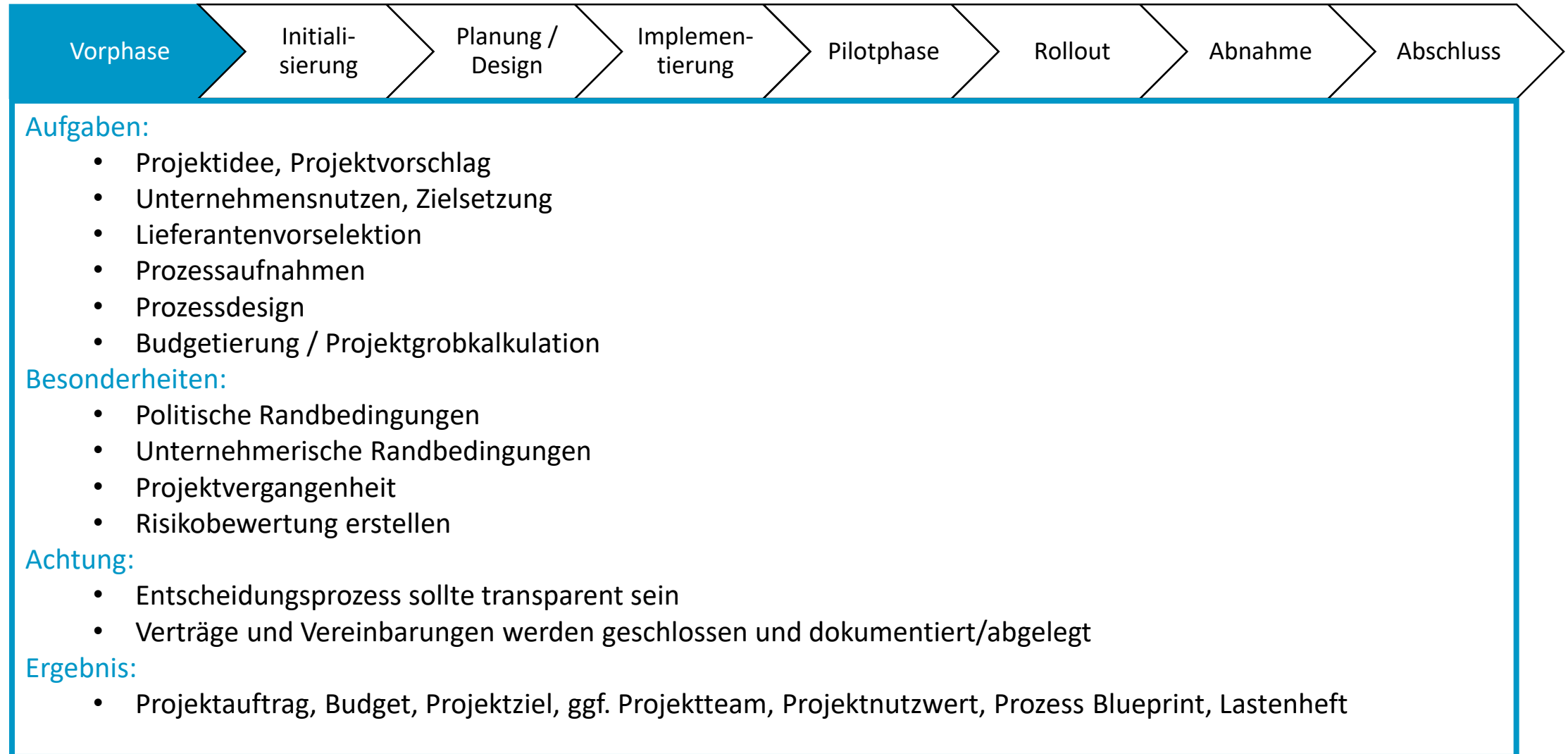
ROLLOUT

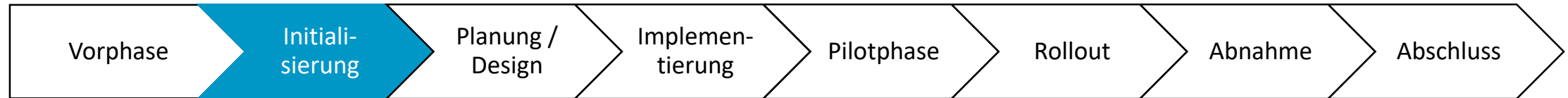
ABNAHME

PROJEKTABSCHLUSS









**Aufgaben:**

- Team aufsetzen
- KickOff mit allen Beteiligten (Projektziel mit allen Beteiligten abstimmen, schärfen)
- Projektregeln bestimmen und Transportieren
- Planung für die nächste Phase verfeinern, Teilergebnisse bestimmen
- Projektvorgehen verfeinern
- Ressourcensituation klären
- Steering Board aufsetzen
- Stakeholder einbinden

**Besonderheiten:**

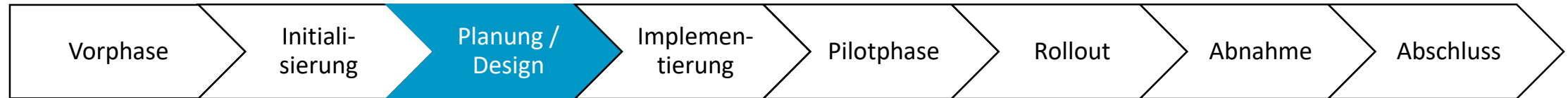
- letzte Chance Zielsetzung anzupassen oder zu verfeinern

**Achtung:**

- Entscheidungsprozess dokumentieren
- Projektteam entscheiden lassen

**Ergebnis:**

- Jeder kennt seine Aufgabe, Ressourcen sind geplant und stehen für das Projekt zur Verfügung
- Meilensteine sind geplant und terminiert, Verfeinerte Planung für die Planungs- & Designphase



**Aufgaben:**

- Ergebnisdokumente bestimmen
- Planung für die nächste Phase verfeinern, Teilergebnisse bestimmen
- Ressourcensituation überprüfen
- Risikomatrix überprüfen
- Steering Board informieren
- Stakeholder informieren

**Besonderheiten:**

- Zielsetzung verfeinern und konkrete Ergebnisse transportieren

**Achtung:**

- Abnahmekriterien bestimmen
- Abnahmeprozess festlegen

**Ergebnis:**

- Lastenheft, Pflichtenheft, Gesamtprojekt kann vollständig geplant werden, Auswirkungen auf die Geschäftsprozesse sind klar, Testfälle sind definiert inkl. Daten und Vorgehen



**Aufgaben:**

- Abnahme und Zwischenabnahmedokumente bestimmen
- Planung für die nächste Phase verfeinern (Key User, Supportorganisation, Termine, Abnahmekriterien, Zeitraum der Pilotierung, Verbleib der gewonnenen Prozessdaten)
- Ressourcensituation einfordern und messen
- Steering Board informieren
- Stakeholder informieren und in die Pilotphase integrieren

**Besonderheiten:**

- konkrete Ergebnisse aus den Abnahmen transportieren
- Änderungen und konkrete Beschlüsse dokumentieren

**Achtung:**

- Abnahmen anhand von klar definierten Systemen und richtigen Randbedingungen vorstellen lassen!
- Nicht auf „Hören/Sagen“ vertrauen, „Müsste gehen...“ → Geht oder Geht Nicht!!!
- Rechnungsfreigaben an die Abnahmen koppeln

**Ergebnis:**

- Abnahmetestprotokolle oder Teilabnahmen, LOP erstellen und zukünftige Anforderungen dokumentieren



**Aufgaben:**

- Planung für die nächste Phase verfeinern (Key User, Schulungen, Supportorganisation, Termine)
- Pilotuser motivieren und steuern
- Steering Board informieren
- LOP zentrale Elemente (Bugs entfernen)
- Stakeholder informieren „Kick Off Livebetrieb“

**Besonderheiten:**

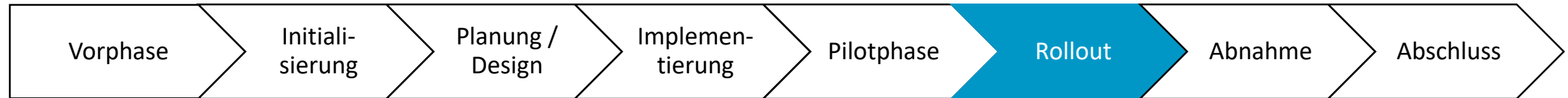
- Livebetrieb durch Management initialisieren lassen
- Testressourcen einfordern und protokollieren lassen

**Achtung:**

- Keine neuen Anforderungen integrieren!

**Ergebnis:**

- LOP dokumentieren und zukünftige Anforderungen in eine Zukunftsroadmap dokumentieren
- Fehlerfreie Lösung erstellen



**Aufgaben:**

- Tack Over Operations (Key User, Schulungen, Supportorganisation)
- User motivieren und steuern
- Steering Board informieren
- LOP Übergang in Support (Ticket System)
- Stakeholder über den Stand Livebetrieb informieren

**Besonderheiten:**

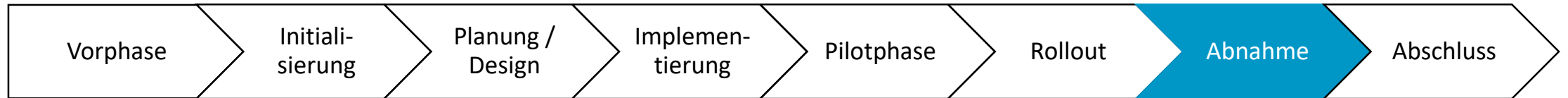
- Projektnutzen bis zum letzten User transportieren

**Achtung:**

- neue Anforderungen sammeln und ggf. neues Projekt aufsetzen

**Ergebnis:**

- LOP in Ticketsystem integrieren, Rollout dokumentieren (Wer, Wann, Wo ausgebildet!)



**Aufgaben:**

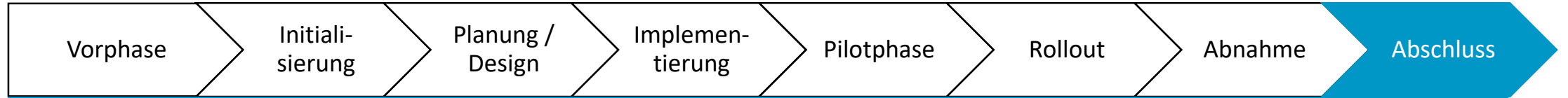
- Alle gesammelten Abnahmedokumente strukturieren
- Kosten und geplanten Zeitraum prüfen
- Empfehlungen erstellen
- Steering Board informieren
- Stakeholder über das Projektende informieren

**Besonderheiten:**

**Achtung:**

**Ergebnis:**

- Abnahme des Projektes dokumentieren (mittels Steeringboardbeschlusses)



**Aufgaben:**

- Lessons learned mit allen Beteiligten im Team
- Verbesserungsvorschläge an den Projektleiter von allen Beteiligten

**Besonderheiten:**

**Achtung:**

**Ergebnis:**

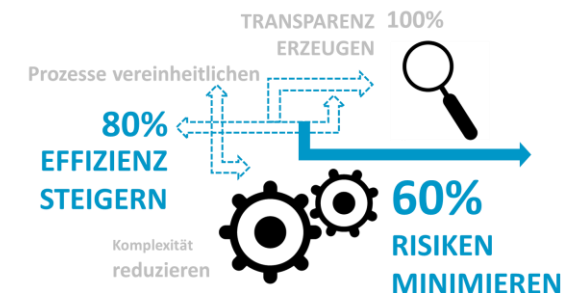
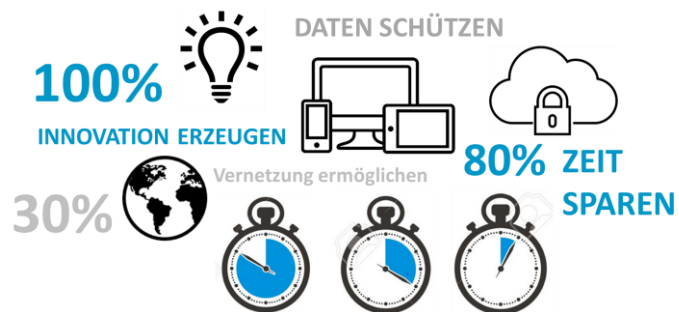
**Eigenes Verbesserungspotential!**





- Projektvorschlag erarbeiten
- Unternehmensnutzen erarbeiten und errechnen
- Teamauswahl / Besetzung von Steering Boards
- Lieferantenselektion und -Auswahl
- Projektkalkulation und Budgetierung
- Risikobewertung
- Projektmarketing
- Steering Boards und Entscheidungen

- Blueprint, **Lastenheft, Pflichtenheft, Abnahmekriterien**
- **Anforderungsdesign**-Workshops durchführen
- Teilabnahmen und Abnahmen vorbereiten und durchführen
- Bestimmung politische Situation des Projektes
- Pilotnutzer und Nutzer motivieren
- Projekt Eskalationen
- ....





Abnahmedokumente

Projektskizze

Beschlussfolien

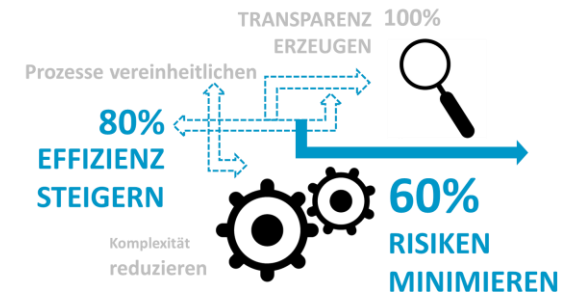
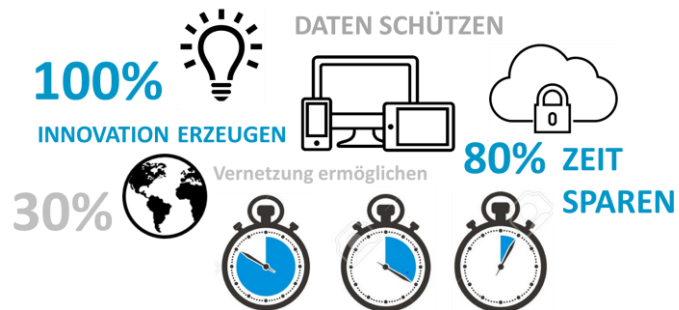
Lastenheft, Pflichtenheft

Projektprotokoll

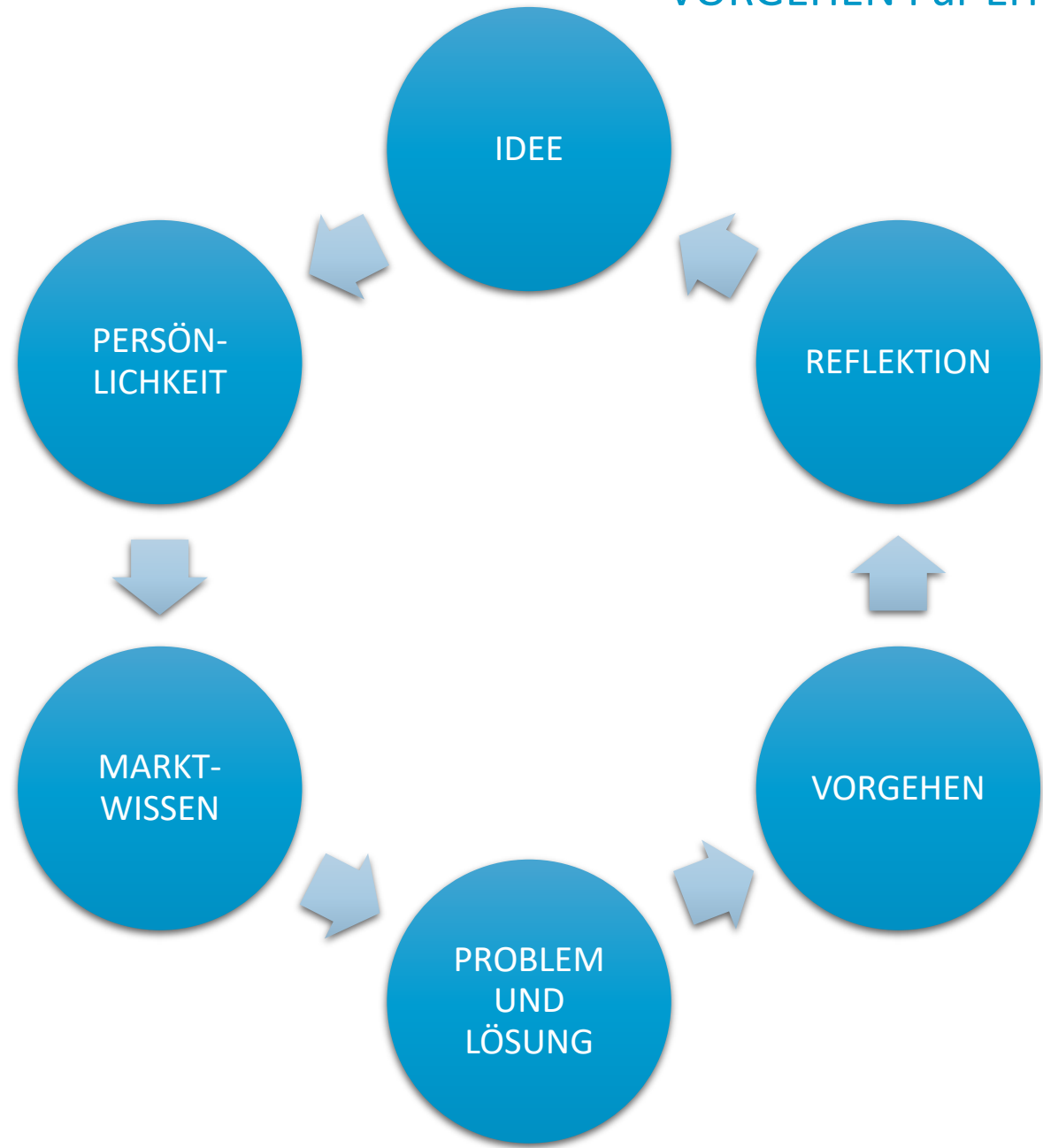
Kalkulation/Controlling

LOP

Rolloutplanung



# FAZIT und ABSCHLUSS



entscheidende Erfolgsfaktoren:

UNTERNEHMERTUM (Vision, Investitionsbereitschaft)

DIE RICHTIGE IDEE (Lösung eines Problems)

MARKTBEDARF (Business Modell)

FUNDAMENT (relevante Kenntnisse)

RESSOURCEN (Kapazitäten, Geld)

ERFAHRUNG (Markt, Vorgehen)

NETZWERKE

DER RICHTIGE ZEITPUNKT

GLÜCK 😊



Die in dieser Präsentation und den dazugehörigen Anlagen enthaltenen Informationen sind Eigentum der MARKTGUT® GmbH. Die MARKTGUT® GmbH setzt mit der Aushändigung dieses Dokumentes das Einverständnis des Empfängers voraus, dass diese Unterlagen vertraulich zu behandeln sind, insbesondere nicht ohne Zustimmung von MARKTGUT® Dritten zugänglich gemacht werden, kopiert, als Ganzes oder auch auszugsweise zu einem anderen Zweck verwendet werden darf als der Prüfung der Qualifikation von MARKTGUT® GmbH bezüglich der Erbringung von Dienstleistungen. Dies gilt auch für die gegebenenfalls anschließenden Phasen der Verhandlung und deren Ergebnisse.

Information that is used in this presentation or in other related attachments is the property of MARKTGUT GmbH. Delivering this document, MARKTGUT GmbH requires the consent of the recipient to keep these documents confidential. It is not allowed to make these documents accessible to third parties, to copy and to use all information or in extracts for another purpose than examining the qualifications of MARKTGUT GmbH concerning service delivery, without having the consent of MARKTGUT GmbH. This also applies to any subsequent negotiating stage and arising results.

A close-up photograph of a person's hand holding a white business card. The hand is positioned on the left side of the frame, with the thumb and index finger gripping the edges of the card. The card is held horizontally and is the central focus of the lower-left portion of the image.

**John Benad**

CEO & Founder

[john.benad@marktgut.com](mailto:john.benad@marktgut.com)

<http://www.marktgut.com>

<https://twitter.com/johnbenad>