

Analyse

# Markteintritt von planis

# Ablauf



## Kapitel 1

# Was sind geeignete Branchen für den Markteintritt von planis?



- Analyse einiger Branchen im Dienstleistungssektor mittels Nutzwertanalyse
- Die Kriterien der Nutzwertanalyse:
  - Spezifische Branchenanforderungen
  - Grösse des Marktes
  - Neugründungen
  - Technologische Unreife
  - Krisenresistenz
  - Kundennutzen
- Pro Kriterium wurde zudem jeweils ein Faktor von 1 (tief) bis 5 (hoch) vergeben und entsprechend der Relevanz gewichtet.



## Vorgehen Kapitel 1 Segmentanalyse



## planis passt nur für jene Unternehmen, welche auf Honorarbasis arbeiten

- planis bietet keine Möglichkeit für die Verrechnung von Material oder Teilen.
- Die Nutzung von planis ist daher ausschliesslich auf Unternehmen beschränkt, welche Dienstleistungen anbieten und auf Honorarbasis arbeiten.
- Ein Schreiner oder Zimmermann kann die Software nicht zu seinem Vorteil nutzen, da Materialkosten für Projekte nicht verrechnet werden können.

## Die möglichen Zielgruppen aufgrund der Ausprägung von planis beläuft sich auf neun Branchen

- Branchen, welche auf Honorarbasis abrechnen
- Ermittlung der Branchenattraktivität für folgende Segmente:
  - Beratungsdienstleistungen
  - Rechtsdienstleistungen
  - Immobilien
  - Architektur & Ingenieurwesen
  - Werbung und Marketing
  - Bildung und Training
  - Gesundheit
  - IT-Services
  - Eventmanagement



## Besonders Unternehmen mit geringer digitaler Reife sind für planis ein interessantes Segment

- Je tiefer die digitale Reife eines Unternehmens, desto mehr Mehrwert kann die Einführung von planis einem Unternehmen bieten.
- Durch eine tiefe digitale Reife fallen keine oder geringe Wechselkosten für eine Business Software an.
- Je nach Level der digitalen Reife verfügen Unternehmen eventuell noch über gar keine Business Software und erledigen Administratives beispielsweise in Excel.

# Die Branche der Gesundheitsdienstleistungen hat bereits etablierte Business-Software-Lösungen, welche beispielsweise die Krankenkassenabrechnung beinhalten

## Gesundheitsdienstleistungen

Physiotherapeuten, Ärzte, Ernährungs- oder Fitnesscoaches, Spitäler

### Branchenstruktur

KMU 1-9 MA:	60 241
KMU 10-49 MA:	3020
KMU 50-249 MA:	388
Grossunternehmen:	183

### Digitale Reife der Branche:



### Krisenresistenz:



### Etablierte Tools in dieser Branche

Es gibt eine grosse Anzahl an bereits etablierten Tools in dieser Branche. Eine Auflistung von Physioswiss mit möglichen Business-Softwares zum Beispiel zählt 25 Tools, welche für Physiotherapaxen und teilweise für weitere Gesundheitsdienstleister eingesetzt werden können.

### Fit zwischen Branche und planis

- Projekte
- Team + Skills
- Planung + Staffing
- Leistungserfassung
- Kunden + Adressen
- Verkauf + Offerten
- Fakturierung
- Business Intelligence
- Subakkordanten

### Welche Funktionen fehlen planis für diese Branche?

- Fakturierung: Weiterverrechnung an Versicherungen/Krankenkassen
- Lager-Funktionalität (z. B. Medikamente)
- Spezifischer Klientenstamm für grössere Institutionen (z. B. Heime)
- Finanzbuchhaltung + Lohnbuchhaltung
- Schnittstellen zu anderen Programmen

# Die Rechtsbranche bedient sich bereits an etablierteren Tools, hat aufgrund der geringen digitalen Reife einiger Unternehmen aber dennoch Potenzial

## Rechtsdienstleistungen

Anwaltskanzleien, Notare, Treuhandbüros

### Branchenstruktur

KMU 1-9 MA:	21465
KMU 10-49 MA:	1286
KMU 50-249 MA:	69
Grossunternehmen:	14

### Digitale Reife der Branche:



### Krisenresistenz:



### Etablierte Tools in dieser Branche

In der Branche Rechtsdienstleistungen gibt es eine Vielzahl an Tools, welche die teils komplexen Anforderungen erfüllen. Einige Beispiele sind Vertec, AbaPlato oder ALAN.

### Fit zwischen Branche und planis

- Projekte
- Team + Skills
- Planung + Staffing
- Leistungserfassung
- Kunden + Adressen
- Verkauf + Offerten
- Fakturierung
- Business Intelligence
- Subakkordanten

### Welche Funktionen fehlen planis für diese Branche?

- Kantonale Gebührenverordnung für Notare
- Mandatswesen
- Klientenstamm komplexer aufgebaut als ein "normales" CRM
- Ausgereifte Dokumentenablage
- Finanzbuchhaltung + Lohnbuchhaltung
- Schnittstellen zu anderen Programmen



Die Branche des Eventmanagements ist eine junge Branche mit hoher digitaler Reife. Der Funktionsumfang von planis deckt die Bedürfnisse gut ab

## Eventmanagement

### Branchenstruktur

Relativ junge Branche, wenige Unternehmen die reines Event-Consulting betreiben, oft kleinere Unternehmen.

### Digitale Reife der Branche:

Tief  Hoch

### Krisenresistenz:

Tief  Hoch

### Etablierte Tools in dieser Branche

Es gibt bereits verschiedene spezifische Tools für Agenturen, wie etwa Weclapp, Vertec oder Easyjob.

### Fit zwischen Branche und planis

- |  |   |
|--|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> Projekte           | <input checked="" type="checkbox"/> Kunden + Adressen     |
| <input checked="" type="checkbox"/> Team + Skills      | <input checked="" type="checkbox"/> Verkauf + Offerten    |
| <input checked="" type="checkbox"/> Planung + Staffing | <input checked="" type="checkbox"/> Fakturierung          |
| <input checked="" type="checkbox"/> Leistungserfassung | <input checked="" type="checkbox"/> Business Intelligence |
|  | <input checked="" type="checkbox"/> Subakkordanten        |

### Welche Funktionen fehlen planis für diese Branche?

- Finanzbuchhaltung + Lohnbuchhaltung
- Schnittstellen zu anderen Programmen

# Die Branche IT-Services ist digital sehr reif und verfügt über die Fähigkeiten, die Inbetriebnahme und Anpassung von etablierten CRMs selber vorzunehmen

## IT-Services

### Branchenstruktur

KMU 1-9 MA:	16152
KMU 10-49 MA:	1664
KMU 50-249 MA:	286
Grossunternehmen:	45

### Digitale Reife der Branche:



### Krisenresistenz:



### Etablierte Tools in dieser Branche

Die Branche der IT-Services verfügt bereits über einige etablierte Lösungen im Bereich Business-Software wie Step Ahead. Zusätzlich haben viele Firmen die Kompetenzen, einzelne bestehende Systeme miteinander zu vernetzen und so ihre eigene, massgeschneiderte Lösung bereitzustellen.

### Fit zwischen Branche und planis

- ✓ Projekte
- ✓ Team + Skills
- ✓ Planung + Staffing
- ✓ Leistungserfassung
- ✓ Kunden + Adressen
- ✓ Verkauf + Offerten
- ✓ Fakturierung
- ✓ Business Intelligence
- ✓ Subakkordanten

### Welche Funktionen fehlen planis für diese Branche?

- ✗ Wartungsverträge / Service Level Agreements (Abrechnung ohne Projekt)
- ✗ Ticketing-System
- ✗ Finanzbuchhaltung + Lohnbuchhaltung
- ✗ Schnittstellen zu anderen Programmen

Die Branche Bildung und Training verlangt nach einer explizit angepassten Struktur eines CRM/ERPs zur Verwaltung und Verrechnung von Kursen sowie zur Kommunikation mit Kursteilnehmenden

## Bildung und Training

Nachhilfe, Schulen, Weiterbildung

### Branchenstruktur

KMU 1-9 MA:	20956
KMU 10-49 MA:	1275
KMU 50-249 MA:	366
Grossunternehmen:	52

### Digitale Reife der Branche:



### Krisenresistenz:



### Etablierte Tools in dieser Branche

In der Branche Bildung und Training sind bereits bekannte Player auf dem Markt. Die Beispiele Performa und Tocco machen auf ihrer Webseite mit namhaften Referenzen auf sich aufmerksam.

### Fit zwischen Branche und planis

- |  |   |
|--|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> Projekte           | <input checked="" type="checkbox"/> Kunden + Adressen     |
| <input checked="" type="checkbox"/> Team + Skills      | <input checked="" type="checkbox"/> Verkauf + Offerten    |
| <input checked="" type="checkbox"/> Planung + Staffing | <input checked="" type="checkbox"/> Fakturierung          |
| <input checked="" type="checkbox"/> Leistungserfassung | <input checked="" type="checkbox"/> Business Intelligence |
|  | <input checked="" type="checkbox"/> Subakkordanten        |

### Welche Funktionen fehlen planis für diese Branche?

- Kursmanagement / Buchungsmöglichkeit
- Modul für Noten und Zertifikatsausstellung
- Finanzbuchhaltung + Lohnbuchhaltung
- Schnittstellen zu anderem Programmen

Die Branche Werbung und Marketing ist digital reif und beinhaltet viele Unternehmen. Durch eine grosse Auswahl an bestehenden Lösungen ist diese Branche jedoch schwer zu gewinnen

## Werbung und Marketing

### Branchenstruktur

KMU 1-9 MA:	4206
KMU 10-49 MA:	340
KMU 50-249 MA:	56
Grossunternehmen:	4

### Digitale Reife der Branche:



### Krisenresistenz:



### Etablierte Tools in dieser Branche

Viele der etablierten Tools in dieser Branche laufen unter dem Namen «Agentursoftware». Davon sind im Netz einige zu finden. Dazu gehören etwa Moco, teambox oder bitrix24. Zudem gibt es grosse und auf Marketingzwecke spezialisierte Anbieter wie Salesforce oder Hubspot.

### Fit zwischen Branche und planis

- ✓ Projekte
- ✓ Team + Skills
- ✓ Planung + Staffing
- ✓ Leistungserfassung
- ✓ Kunden + Adressen
- ✓ Verkauf + Offerten
- ✓ Fakturierung
- ✓ Business Intelligence
- ✓ Subakkordanten

### Welche Funktionen fehlen planis für diese Branche?

- ✗ Projektbasierte Kommunikation mit Kunden (bspw. Slack-Anbindung)
- ✗ Marketing Automation und weitere marketingspezifische Funktionen
- ✗ Finanzbuchhaltung + Lohnbuchhaltung
- ✗ Schnittstelle zu anderen Programmen



# Die Architekturbranche und das Ingenieurwesen sind stark digitalisiert und verfügen bereits über funktionierende Tools

## Architektur & Ingenieurwesen

### Branchenstruktur

KMU 1-9 MA:	24512
KMU 10-49 MA:	2783
KMU 50-249 MA:	283
Grossunternehmen:	22

### Digitale Reife der Branche:



### Krisenresistenz:



### Etablierte Tools in dieser Branche

Teamspace, Factro oder Vertec sind Tools, welche in dieser Branche bereits benutzt werden.

### Fit zwischen Branche und planis

- ✓ Projekte
- ✓ Team + Skills
- ✓ Planung + Staffing
- ✓ Leistungserfassung
- ✓ Kunden + Adressen
- ✓ Verkauf + Offerten
- ✓ Fakturierung
- ✓ Business Intelligence
- ✓ Subakkordanten

### Welche Funktionen fehlen planis für diese Branche?

- ✗ Projektbasierte Kommunikation und Zusammenarbeit mit unterschiedlichen, externen Stellen
- ✗ Komplexe Kalkulationen
- ✗ Finanzbuchhaltung + Lohnbuchhaltung
- ✗ Schnittstelle zu anderen Programmen

# Die Immobilienbranche benötigt ein Modul zur Liegenschaftsverwaltung. Da planis dies nicht bietet, kann diese Branche nur schwer angegangen werden

## Immobilien

### Branchenstruktur

KMU 1-9 MA:	17693
KMU 10-49 MA:	1006
KMU 50-249 MA:	115
Grossunternehmen:	19

### Digitale Reife der Branche:



### Krisenresistenz:



### Etablierte Tools in dieser Branche

Es gibt bereits zahlreiche etablierte Business-Softwares in dieser Branche. Beispiele dafür sind fairwalter, Garaio REM oder Sortimo.

### Fit zwischen Branche und planis

- ✓ Projekte
- ✓ Team + Skills
- ✓ Planung + Staffing
- ✓ Leistungserfassung
- ✓ Kunden + Adressen
- ✓ Verkauf + Offerten
- ✓ Fakturierung
- ✓ Business Intelligence
- ✓ Subakkordanten

### Welche Funktionen fehlen planis für diese Branche?

- ✗ Liegenschaftsverwaltung (Vermietung, Stockwerkeigentum, Immobilienmanagement)
- ✗ Finanzbuchhaltung + Lohnbuchhaltung
- ✗ Schnittstelle zu anderen Programmen

planis hat seinen Ursprung in der Branche der Beratungsdienstleistungen und eignet sich daher bestens.

## Beratungsdienstleistungen

### Branchenstruktur

KMU 1-9 MA:	25253
KMU 10-49 MA:	1050
KMU 50-249 MA:	218
Grossunternehmen:	27

### Digitale Reife der Branche:



### Krisenresistenz:



### Etablierte Tools in dieser Branche

Es gibt eine Vielzahl an Business-Softwares für diese Branche. Dazu gehören bspw. auch Bexio, Abacus, Zoho, Ohoo und viele weitere.

### Fit zwischen Branche und planis

- ✓ Projekte
- ✓ Team + Skills
- ✓ Planung + Staffing
- ✓ Leistungserfassung
- ✓ Kunden + Adressen
- ✓ Verkauf + Offerten
- ✓ Fakturierung
- ✓ Business Intelligence
- ✓ Subakkordanten

### Welche Funktionen fehlen planis für diese Branche?

- ✗ Finanzbuchhaltung + Lohnbuchhaltung
- ✗ Schnittstelle zu anderen Programmen

Aus der Segmentanalyse gehen vier Branchen hervor, welche sich für den Einsatz von planis unter Betrachtung der verwendeten Kriterien eignen



Beratungsdienstleistungen



Rechtsdienstleistungen



Werbung und Marketing



Eventmanagement

## Kapitel 2

# Was sind Bedürfnisse von Unternehmen in ausgewählten Branchen?



- Insgesamt wurden rund 100 Branchenverbände und Unternehmen aus den Branchen Beratungsdienstleistungen, Rechtsdienstleistungen, Werbung & Marketing sowie Eventmanagement per Mail angeschrieben.
- Die angefragten Branchenverbände und Unternehmen wurden mittels Desk Research definiert.
- Das Interesse, an der Umfrage teilzunehmen, hielt sich mit zwölf Antworten in Grenzen. Viele Unternehmen räumten ein, dass sie zurzeit stark ausgelastet seien und deshalb leider keine Kapazitäten für unsere Umfrage hätten.
- Im Zentrum der Umfrage standen folgende Punkte:
  - Aktuelle Business Software(s) und ihre Funktion(en)
  - Zufriedenheit mit der aktuellen Lösung
  - Wünsche / Erwartungen / Verbesserungspotenzial an eine alternative Business-Software
  - Wechselwahrscheinlichkeit zu einem anderen Anbieter in den nächsten 5 Jahren



## Vorgehen Kapitel 2 Umfragen in ausgewählten Branchen



Kapitel 2.1

# Was sind die Bedürfnisse von Unternehmen in der Branche Beratungsdienstleistungen?

to the  
market  
BUSINESS CASE STUDIES



## Stimmt AG

Unternehmensberatung aus Zürich mit 25 Mitarbeitenden

### Stand heute

Business Softwares und ihre Funktionen:

- Hubspot (CRM, Marketing Automation, Salesmanagement)
- Harvest / Forecast (Zeiterfassung, Auslastung, Projektreporting)
- Asana (Projektmanagement und ToDos)
- RunMyAccounts (Buchhaltung)

### Wünsche / Erwartungen an alternative Business-Software

- Offerten und Rechnungen
- Stunden auf Projekte buchen
- All-in-one-Lösung, Schnittstellen in andere Tools (API)

### Zufriedenheit mit aktueller Lösung (Skala 1 bis 10)

8: Hubspot und Harvest/Forecast

6: Asana

4: RunMyAccount

### Wahrscheinlichkeit zum Wechsel



Eventuell werden einzelne Komponenten einmal ausgewechselt. Dass man aber alles auswechselt, ist keine Option.

«Wir haben verschiedene Business Softwares, weil wir keine Lösung gefunden haben, die alles gut abdeckt. So sind wir aber zu 90% zufrieden. Das einzige Problem ist nun, dass wir nicht alles in einem Tool haben. Das heisst, die Synchronisation ist schwierig.»



## Input Consulting AG

Unternehmensberatung aus Bern und Zürich mit 5 Mitarbeitenden

### Stand heute

Business Softwares und ihre Funktionen:

- BCS von Projektron: (CRM, Zeiterfassung, Projekterfassung, Rechnungserfassung ohne Buchhaltung)

### Wünsche / Erwartungen an alternative Business-Software

- Schnelles und vielseitiges CRM-Tool
- Buchhaltungsprogramm
- Erreichbarkeit des Supports

### Zufriedenheit mit aktueller Lösung (Skala 1 bis 10)



Da kleines Team, sind die Ansprüche nicht so hoch.

### Wahrscheinlichkeit zum Wechsel (Skala 1 bis 10)



Lösung in Kombination mit Buchhaltungsprogramm wird angestrebt.

«Eventuell wird bereits ab 2024 eine neue Software inklusive Buchhaltungsprogramm eingeführt. Welches ist nicht klar. Bisher wurde die Buchhaltung nur via Treuhänder gemanaget.»



## Resoplan AG

Unternehmensberatung aus Brugg AG mit 8 Mitarbeitenden

### Stand heute

Business Softwares und ihre Funktionen:

- Sage (Buchhaltung)
- Microsoft 365 (Excel)

«Wir sind ein kleines Beratungsunternehmen und haben bis dato keine eigentliche Business Software im Einsatz.»

«Uns würde interessieren, was andere Beratungsunternehmen im Bereich Business Software einsetzen und allenfalls welche für ein KMU geeignet wäre.»



## Keller Unternehmensberatung AG

Unternehmensberatung aus Baden-Dättwil mit 10 Mitarbeitenden

### Stand heute

Business Softwares und ihre Funktionen:

- Banana (Finanzbuchhaltung)
- Prima von AGIS (Zeit- und Leistungserfassung, Projektverwaltung, Adressverwaltung, Auslastungs- und Ferienplanung, Fakturierung)

### Wünsche / Erwartungen an alternative Business-Software

- Elektronische Signatur
- Workflow für Offerten
- Beides wäre bei den aktuellen Lösungen vorhanden, aber zu teuer.

### Zufriedenheit mit aktueller Lösung (Skala 1 bis 10)



Programme sind gut auf die Grösse des Unternehmens angepasst.

### Wahrscheinlichkeit zum Wechsel (Skala 1 bis 10)

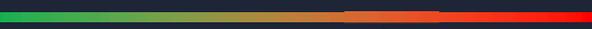


Künftig wird Banana ersetzt durch Topal und ELO. Diese Kombinationen bietet Kreditorenverarbeitung und Lohnbuchhaltung -> bis dato nicht elektronisch. ELO bietet zudem ein digitales, revisionssicheres Archiv.

«Eine neue Business Software müsste einen höheren Funktionsumfang zu einem merklich günstigeren Preis bieten können. Aktuell aber keine offenen Bedürfnisse, die wesentlich sind.»



- Potenzial:

Tief  Hoch

Planis erfüllt dank dem Know-How von APP die Bedürfnisse der Unternehmen. Gleichzeitig gilt es zu beachten, dass jeder Kunde auch ein Konkurrent wäre. Zumindest für andere Beratungsunternehmen würde es aufgrund weiterer Abklärungen aber kein Problem darstellen, wenn die neue Software von APP und damit von einem Konkurrenten kommen würde.

- Konkurrenz:

Klein  Gross

Es gibt bereits einige Anbieter, welche eine Branchenlösung für Consultingunternehmen anbieten. Zudem fällt auch auf, dass für Unternehmensberatungen eher auf dem Markt bereits etablierte und verbreitete Anbieter in Frage kommen.

- Wechselkosten:

Tief  Hoch

Kleinere Beratungsunternehmen scheinen offen zu sein für einen Wechsel auf eine All-in-one-Lösung.



## Take-Aways 2.1

### Umfragen in Branche Beratungsdienstleistungen



## Kapitel 2.2

# Was sind die Bedürfnisse von Unternehmen in der Branche Rechtsdienstleistungen?



## Von Graffenried AG Treuhand

Treuhandunternehmen aus Bern und Zürich mit 40 Mitarbeitenden

### Stand heute

Business Softwares und ihre Funktionen:

- Abacus (Finanzbuchhaltung, Debitoren, Kreditoren, Lohnwesen, Projektverwaltung, Fakturierung, CRM, Zeiterfassung)

### Wünsche / Erwartungen an alternative Business-Software

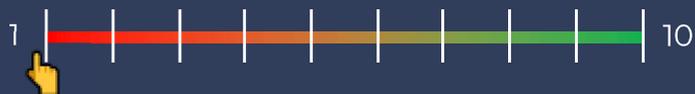
Aktuelles System läuft sehr stabil und Module decken den Bedarf sehr gut ab.

### Zufriedenheit mit aktueller Lösung



Sehr zufrieden, Bedürfnisse werden zufriedenstellend abgedeckt.

### Wahrscheinlichkeit zum Wechsel



Aufgrund der Zufriedenheit ist kein Wechsel geplant oder absehbar.

«Für einen Wechsel müssten viele Faktoren und schlussendlich das Gesamtpaket aus Preis, Angebot und Support besser sein als aktuell, was schwierig ist.»

## Notariat Blum

### Notariat aus Bern-Bümpliz mit 6 Mitarbeitenden

#### Stand heute

Business Softwares und ihre Funktionen:

- ALAN (Buchhaltung)

#### Wünsche / Erwartungen an alternative Business-Software

- Gute Nutzerfreundlichkeit
- Umfang der Funktionen
- Es werden zurzeit aber keine Zusatztools benötigt

#### Zufriedenheit mit aktueller Lösung



Nach Updates funktioniert regelmässig nicht mehr alles wie gewohnt und der Support ist erforderlich.

#### Wahrscheinlichkeit zum Wechsel



Zurzeit kein Bedarf. Sobald Zusatzfunktionen genutzt werden möchten, würde ein Wechsel geprüft werden.

«Wir benutzen ALAN, weil dies eine branchenübliche Software ist. Es wurde nie eine andere Software genutzt. Zudem benutzen wir nur das Modul der Buchhaltung. Die anderen Funktionen benötigen wir aktuell nicht.»

## advokatur56 AG

Anwaltskanzlei aus Bern mit 18 Mitarbeitenden

### Stand heute

Business Softwares und ihre Funktionen:

- Plato (Klientenstamm ausgerichtet auf Mandatswesen, Leistungsabrechnung, Zeiterfassung, Honorarrechnung)
- Abacus (Buchhaltung)

### Wünsche / Erwartungen an alternative Business-Software

- Gut erreichbarer und schneller Support
- Grundsätzlich gleiche Module und Möglichkeiten wie Plato

### Zufriedenheit mit aktueller Lösung



Sehr zufrieden, auch wenn Plato hin und wieder hängt. Zudem werden alle Bedürfnisse abgedeckt. Kein Bedarf für zusätzliche Tools.

### Wahrscheinlichkeit zum Wechsel



Plato wird bald abgelöst. Aktuell steht die Nachfolgeversion AbaPlato (in Zusammenarbeit mit Abacus) zur Diskussion.

«Wir möchten eigentlich gerne eine Nachfolge, die genau so aufgebaut ist und so viele Möglichkeiten bietet wie Plato. Auch ein guter Support ist für uns wichtig. Eine Kanzlei kann es sich aufgrund von diversen Fristen nicht erlauben, gröbere Systemausfälle zu haben.»



## Advokatur Notariat Lemann, Walz & Partner Bern

Anwaltskanzlei und Notariat aus Bern mit 20 Mitarbeitenden

### Stand heute

Business Softwares und ihre Funktionen:

- Madaba (CRM, Zeiterfassung, Buchhaltung, Mandatswesen, Dokumentenablage)

### Wünsche / Erwartungen an alternative Business-Software

- Verbesserte Schnittstellen zwischen CRM und Buchhaltung
- Erfassung von Notariatsgebühren nach kantonaler Gebührenverordnung
- Digitale Ablage

### Zufriedenheit mit aktueller Lösung



Altes Programm mit hoher Fehleranfälligkeit.

### Wahrscheinlichkeit zum Wechsel



Wechsel auf Vertec ab 2024. Damit werden viele Anliegen in einem Programm zusammengefasst mit einer Schnittstelle zu Abacus.

«Das Programm Madaba hat ein Alter von 25 Jahren, für dieses hohe Alter sind wir zufrieden. Jedoch hat das Programm altershalber immer wieder Fehler, welche repariert werden müssen.»

- Potenzial:



Zwar sind zurzeit bei den Anwaltskanzleien Ablösungen in Gange, jedoch wechseln diese vorzugsweise nicht zu neuen Anbietern, sondern zu etablierten und branchenspezifischen Lösungen.

- Konkurrenz:



Unternehmen setzen auf etablierte Anbieter wie AbaPlato oder ALAN.

- Wechselkosten:



Bei mittelgrossen Anwaltskanzleien ist aktuell ein Change zu beobachten.



## Take-Aways 2.2

### Umfragen in Branche Rechtsdienstleistungen



## Kapitel 2.3

# Was sind die Bedürfnisse von Unternehmen in der Branche Werbung und Marketing?

to the  
market  
BUSINESS CASE STUDIES



## KOMET Werbeagentur AG LSA

Marketing- und Werbeagentur aus Bern mit 14 Mitarbeitenden

### Stand heute

Business Softwares und ihre Funktionen:

- Teambox (CRM, Zeiterfassung, Projektmanagement, Buchhaltung (inkl. Budgetierung, Controlling, KV/Offerten, Agentur- sowie Fremdrechnungen), Abwesenheits-/Ferienlisten Mitarbeiter, Auswertungen bezüglich Verrechenbarkeit, etc.)

### Wünsche / Erwartungen an alternative Business-Software

- Neuerungen/Kundenwünsche sollten immer und möglichst rasch berücksichtigt werden.
- Anpassungen im Abo enthalten.
- Weitere Tools werden zurzeit nicht benötigt.

### Zufriedenheit mit aktueller Lösung (Skala 1 bis 10)



Grundsätzlich sehr zufrieden und guter Fit der Bedürfnisse.

### Wahrscheinlichkeit zum Wechsel (Skala 1 bis 10)



Da beispielsweise die gesamte Rechnungshistorie wegfallen würde. Die Kosten eines neuen Tools müssten schon massiv tiefer liegen, damit dies auch nur in Betracht gezogen würde.

«Das Tool Teambox bietet, was wir als Agentur benötigen. Es ist nicht überadministrativ und relativ intuitiv zu bedienen.»

## Adveritas GmbH

Vermarktungsagentur aus Belp mit 16 Mitarbeitenden

### Stand heute

Business Softwares und ihre Funktionen:

- edpAmasys (CRM, Abonnement- und Inseratenverwaltung, Auftragsverwaltung, Fakturierung, Offerten, Erscheinungspläne der verschiedenen Zeitschriften)

### Wünsche / Erwartungen an alternative Business-Software

- Aktuelle Lösung deckt eigentlich alle Bedürfnisse ab
- Guter Support ist wichtig
- Integriertes Buchhaltungstool

### Zufriedenheit mit aktueller Lösung (Skala 1 bis 10)



Grundsätzlich sehr zufrieden und guter Fit der Bedürfnisse, auch wenn die aktuelle Lösung teilweise vielleicht etwas schwerfällig ist.

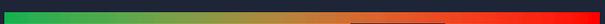
### Wahrscheinlichkeit zum Wechsel (Skala 1 bis 10)



Aktuelle Business Software wird als eine langfristige Investition angesehen. Alles funktioniert so wie gewünscht.

«Der Anbieter geht auf unsere Bedürfnisse ein und ist bemüht, uns eine zufriedenstellende Lösung zu bieten. Einige Tools haben wir sogar gemeinsam mit dem Anbieter weiterentwickelt und unsere Bedürfnisse so vollends einfließen lassen können.»

- Potenzial:

Tief  Hoch

Planis fehlen branchenspezifische Module, welche in der Marketing- und Werbebranche von Bedeutung sind und auf welche die Unternehmen grossen Wert legen.

- Konkurrenz:

Klein  Gross

Die Konkurrenz an etablierten und auf Marketingzwecken spezialisierten Softwares ist riesig. Neben grossen Anbietern gibt es verschiedene kleinere, welche sich auf Agenturen spezialisiert haben.

- Wechselkosten:

Tief  Hoch

Die Unternehmen sind mit den aktuellen Lösungen zufrieden und sehen keinen Bedarf an neuen Anbietern.



## Take-Aways 2.3

### Umfragen in Branche Werbung und Marketing



Kapitel 2.4

# Was sind die Bedürfnisse der Branche Eventmanagement?

to the  
market  
BUSINESS CASE STUDIES



## evenjo ag

Eventmanagementagentur aus Bern mit 15 Mitarbeitenden

### Stand heute

Business Softwares und ihre Funktionen:

- Abacus (Rechnungswesen)
- Filemaker (Lohnwesen)
- DMS eventon (Erfassung Kreditoren/Debitoren)
- Hakuna (Zeiterfassung)

### Wünsche / Erwartungen an alternative Business-Software

- Offerten und Rechnungen
- Stunden auf Projekte buchen
- All-in-one-Lösung
- Schnittstellen in andere Tools (API).

### Zufriedenheit mit aktueller Lösung (Skala 1 bis 10)



Teilbereiche von Abacus super, aber hohe Lizenzkosten und keine All-in-one-Lösung

### Wahrscheinlichkeit zum Wechsel (Skala 1 bis 10)



Wechsel auf Easyjob ab 2024. Damit werden viele Anliegen in einem Programm zusammengefasst mit einer Schnittstelle zu Abacus.

«Die Eventbranche schwankt extrem schon nur bei den Anzahl Mitarbeitenden, die meisten Preismodelle sind nicht danach ausgerichtet.»



## event-ex AG

Eventmanagementagentur aus Uster mit 7 Mitarbeitenden

### Stand heute

Business Softwares und ihre Funktionen:

- Bexio (CRM, Buchhaltung, Auftragsabwicklung, Rechnungsstellung)

### Wünsche / Erwartungen an alternative Business-Software

- Flexible und an die Bedürfnisse anpassbare Kontaktverwaltung
- Auswertungsmöglichkeiten der History

### Zufriedenheit mit aktueller Lösung (Skala 1 bis 10)



Gute und einfache Grundfunktionalität aller benötigter Prozesse

### Wahrscheinlichkeit zum Wechsel (Skala 1 bis 10)



Grundfunktionalität vorhanden, kein Bedarf an Wechsel.

«Die Software Bexio wird bei uns für mehrere Firmen eingesetzt, daraus folgen aus unserer Sicht sehr hohe Wechselkosten, die einen Wechsel zurzeit nicht möglich machen würden, zumal wir mit der aktuellen Lösung zufrieden sind.»

- Potenzial:

Tief  Hoch

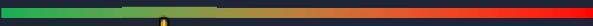
Fit zwischen Bedürfnissen der Branche und dem Angebot von planis scheint gegeben.

- Konkurrenz:

Klein  Gross

Die Verbreitung an branchenspezifischen All-in-one-Lösungen in der Schweiz scheint eher klein, auch wenn es bereits einige Lösungen für Eventagenturen gibt.

- Wechselkosten:

Tief  Hoch

Es besteht eine gewisse Bereitschaft zum Wechsel, falls eine All-in-one-Lösung alle Bedürfnisse abdeckt.



## Take-Aways 2.4

### Umfragen in Branche Eventmanagement



## Kapitel 3

# Wie reagieren ausgewählte Unternehmen auf planis?



## Meinungen und Reaktionen zu planis

«Die Funktionalitäten scheinen ok. Allerdings bedeutet diese All-in-one-Lösung einen grossen Aufwand für uns in der Migration und keinen ersichtlich grösseren Nutzen bei erheblich schlechterer Usability. Ausserdem vertrauen wir hier lieber auch auf grosse, internationale Anbieter hinsichtlich Weiterentwicklung, Funktionalitäten, Professionalität und Datensicherheit.»

*Stimmt AG*  
*Unternehmensberatung*



## Meinungen und Reaktionen zu planis

«Wir wollen eine Lösung on prem, da wir die Daten nicht in der Cloud möchten und wenn, dann nur bei ISO 27001 zertifiziertem Anbieter inkl. zertifizierter Lösung bzgl. DSGVO. Jetzige Lösung konnte via API erweitert werden und bietet Schnittstellen zu diversen ERPs an. Da APP Mitbewerber ist, müsste sichergestellt und nachgewiesen werden, dass diese keinen Einblick in Adress- wie auch Finanzdaten hätten. Zum Preis: Jährlich 3x so teuer wie jetzige Lösung, daher nicht attraktiv.»



## Meinungen und Reaktionen zu planis

«Gut ist, dass Funktionen wie Leistungen buchen, Dokumentation, Kundenstamm etc. alles in einem Programm möglich ist. Jedoch wirkt die Software etwas kompliziert und schwerfällig. Für uns als Anwaltskanzlei ist zudem von grosser Relevanz, dass sich die Mandate nach dem Klientenstamm gliedern lassen. An unserer aktuellen Software schätzen wir ausserdem, dass die Dokumentenablage so «einfach» funktioniert.»

*advokatur56 AG*  
*Anwaltskanzlei*



## Meinungen und Reaktionen zu planis

«planis wirkt auf den ersten Blick umfangreich und bietet grundsätzlich die notwendigen Funktionen. Jedoch hat unsere aktuelle Lösung eine Verknüpfung zu einer umfangreichen Datenbank, die für uns von hoher Bedeutung ist. Da wird planis aufgrund der mangelnden Erfahrung in dieser Branche nicht das bieten können, was von uns verlangt wird.»

*Adveritas GmbH  
Vermarktungsagentur*



## Meinungen und Reaktionen zu planis

«Aufgelistete Module scheinen vieles abzudecken, was ein Dienstleister benötigt. Für unsere Teamgrösse werden aber viele Module angeboten, die keine oder nur geringe Prioritäten geniessen. Für grössere Team kann ich mir dies eher vorstellen. Was für uns fehlt, ist eine integrierte Buchhaltung. Dies betrachte ich jedoch nicht unbedingt als Nachteil für andere Unternehmen, da aufgrund der Komplexität in diesem Teil bei Bexio die Ressourcenbindung dafür anscheinend überhandnimmt und besser über Schnittstellen gearbeitet werden sollte.»

*event-ex AG*  
*Eventmanagementagentur*



- Die Funktionen und Module von planis scheinen die Bedürfnisse mehrerer Dienstleistungsbranchen grundsätzlich ordentlich abzudecken.
- Eine Schnittstelle zu einem Buchhaltungstool wird bei einer All-in-one-Lösung vorausgesetzt.
- Betreffend Datenschutz und Sicherheit gibt es noch Fragezeichen bei einem Blick auf die Website von planis.
- Es wird erwartet, dass der Anbieter Know-How und Erfahrung in den entsprechenden Branchen mitbringt.



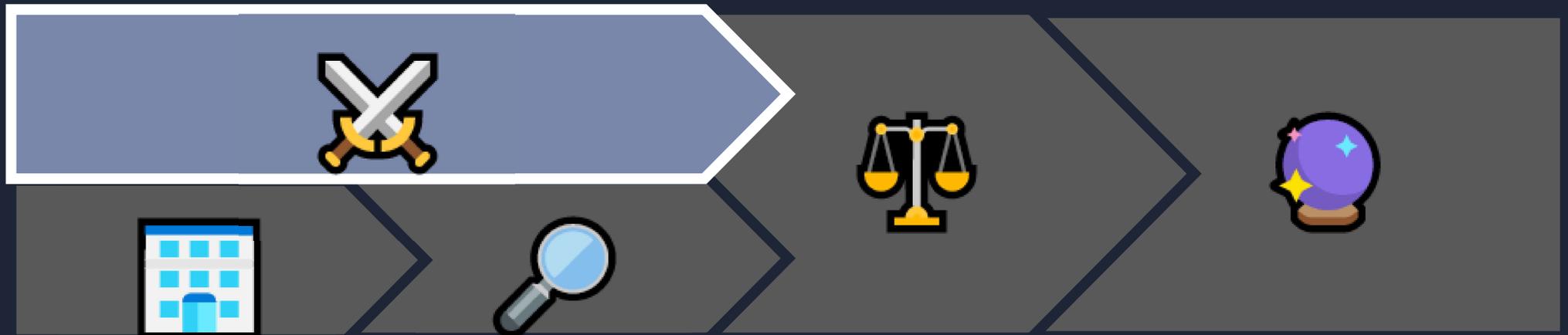
## Take-Aways Kapitel 3

### Meinungsbefragung zu planis und dessen Einsatz



## Kapitel 4

# Gegen welche Konkurrenten tritt planis im Markt «Business Softwares» an?



- Mittels Desk Research wurden verschiedene Business Softwares recherchiert und deren Merkmale notiert.
- Es wurden lediglich Anbieter berücksichtigt, welche in den von uns definierten Dienstleistungsbranchen Lösungen anbieten.
- Insgesamt haben wir so zahlreiche potenzielle Konkurrenten von planis unter die Lupe genommen.
- Die Liste ist nicht vollständig und könnte problemlos erweitert werden.



## Vorgehen Kapitel 4 Konkurrenzprodukte auf dem Markt



## Business Softwares SAP Business One

### Preis

- Starter Package (max. 5 User): CHF 1'125 bzw. CHF 37 pro User pro Monat
- Limited User: CHF 1'380 bzw. CHF 46 pro User pro Monat
- Professional User: CHF 2'662 bzw. CHF 90 pro User pro Monat

### Leistungsumfang

- Finanzmanagement
- Vertriebs- und Kundenmanagement
- Projektmanagement
- Einkaufs- und Bestandskontrolle
- Business Intelligence
- Analysen und Berichte
- Branchenspezifische Funktionen

### Spezifische Qualitäten

SAP Business One ist eine Standard-Unternehmenssoftware, die sich für Unternehmen bis zu 250 Anwender eignet. Das macht die Software auch ideal für Start-ups und Tochterunternehmen grosser Firmen. Die Software kann flexibel angepasst und erweitert werden, um spezifische Anforderungen des Unternehmens zu erfüllen.

### Verbreitung in der Schweiz

- Seit 2003
- Marktanteil von 17%
- Meisteingesetzte Business Software
- Vertrieb durch Partnerschaften
- Richtet sich insbesondere an KMUs

### Branchenlösungen

- Dienstleistungsbranche
- Gesundheitswesen
- Bildung
- Öffentliche Verwaltung
- Gastronomie, Freizeit, Tourismus
- Produktionsbranche
- Industrie
- Handelsbranche



## Business Softwares Abacus Research

### Preis

- Preis beginnt bei CHF 10.- pro User pro Monat für einzelne Module.
- Variiert stark nach Branchenlösung und individuellen Bedürfnissen.
- Vom Abopreis ausgenommen sind Hosting und Updates.

### Leistungsumfang

- CRM
- Buchhaltung
- Human Resources
- Lohnbuchhaltung
- Zeiterfassung
- Spesenmanagement
- Auftragsbearbeitung
- Projektverwaltung
- Archivierung und Scanning
- E-Business / E-Commerce
- Branchenspezifische Funktionen

### Spezifische Qualitäten

Abacus ist eine modular aufgebaute Business Software, die nach den spezifischen Bedürfnissen der Kunden konfiguriert werden kann. Zudem ist Abacus ein Schweizer Anbieter. Diverse Module laufen inzwischen über die Cloud und nutzen Technologien wie künstliche Intelligenz (KI) und maschinelles Lernen, um Automatisierung, Effizienzsteigerung und unmittelbaren Einblick in das gesamte Unternehmen zu ermöglichen.

### Verbreitung in der Schweiz

- Seit 1985
- Marktanteil von 16%
- Hinter SAP der am meisten eingesetzte Anbieter
- Über 65'000 Kunden
- Grösster unabhängiger Schweizer Anbieter von ERP-Software

### Branchenlösungen

- Bau (AbaBau)
- Treuhand (AbaTreuhand)
- Anwälte und Dienstleister (AbaPlato)
- Immobilien (AbaImmo)
- Gastro (AbaGastro)
- Gesundheit (AbaCare)
- Öffentliche Verwaltung (AbaGovernment)
- Energieversorger (AbaEnergy)



## Business Softwares **Bexio**

### Preis

- Starter (1 Benutzer): CHF 35 pro Monat
- Pro (bis zu 3 Benutzer): CHF 65 pro Monat
- Pro+ (bis zu 25 Benutzer): CHF 115 pro Monat

### Leistungsumfang

- CRM
- Verkaufsprozess
- Ausgabenmanagement
- Buchhaltung
- Lohnbuchhaltung
- E-Banking
- Erstellen von Jahresabschlüssen und Mehrwertsteuererklärungen
- Branchenspezifische Funktionen

### Spezifische Qualitäten

Bexio hebt sich durch Apps und exklusive Angebote hervor, die sich optimal an individuelle Bedürfnisse anpassen lassen.

### Verbreitung in der Schweiz

- Seit 2013
- Mehr als 70'000 Kunden
- Richtet sich insbesondere an Selbstständige, Kleinunternehmen und Startups.
- 2018: Übernahme durch Die Mobiliar

### Branchenlösungen

- Dienstleistung
- Industrie
- Handelsbranche
- Produktion
- Gastronomie, Freizeit und Tourismus
- Gesundheitswesen
- Bildung
- IT und Telekommunikation
- Handwerk



## Business Softwares KLARA

### Preis

- Business Starter: CHF 17.- pro Benutzer pro Monat
- Business Basic: CHF 35.- pro Benutzer pro Monat
- Business Plus: CHF 44.- pro Benutzer pro Monat

### Leistungsumfang

- Lohnbuchhaltung
- Zeiterfassung
- Projektmanagement
- Auftragsverwaltung
- Buchhaltung
- CRM
- Budget
- E-Archiv
- Inventar
- Spesenmanagement
- Online-Tools

### Spezifische Qualitäten

KLARA gehört zu den Anbietern mit dem umfassendsten Angebot. Dieses lässt sich beliebig zusammenstellen, um sich an die Bedürfnisse verschiedener KMU anzupassen. So profitiert etwa ein Coiffeur-Salon von der online Terminbuchung und einem POS Kassensystem, während ein Architekturbüro nach einer effizienten Buchhaltung mit integriertem Spesenmanagement sucht.

### Verbreitung in der Schweiz

- Seit 2016
- Fokus auf KMU
- 40'000 Kunden
- 2020: Übernahme durch Die Schweizerische Post

### Branchenlösungen

- Beauty
- Coiffeur
- Detailhandel
- Dienstleistungen
- Handwerker
- Startups



## Business Softwares Zoho

### Preis

Zoho CRM:

- Ab 14€ pro Nutzer pro Monat

Zoho One:

- Preis für alle Mitarbeiter: €37 pro Mitarbeiter pro Monat
- Preis bei flexibler Benutzeranzahl: €90 pro Benutzer pro Monat

### Leistungsumfang

- Vertriebstools (CRM, Forms, Bookings, etc.)
- Marketing
- Kundensupport
- Finanzen
- E-Mail und Zusammenarbeit
- Personalwesen
- Business Intelligence und Analyse
- Projektmanagement
- Viele weitere Funktionen

### Spezifische Qualitäten

Zohos besondere Stärke liegt in seiner umfassenden CRM-Lösung, die eine Vielzahl von Vertriebs- und Marketingprozessen unterstützt. Insgesamt verfügt Zoho über 45 integrierte Anwendungen. Zusätzlich wird künstliche Intelligenz zur Leistung Steigerung angeboten.

### Verbreitung in der Schweiz

- Seit 1996
- Keine genauen Informationen über die Verbreitung in der Schweiz
- Weltweite Präsenz mit über 90 Millionen Nutzern in mehr als 600'000 globalen Unternehmen.

### Branchenlösungen

- Biowissenschaften
- Finanzdienstleistungen
- Versicherung
- Handel
- Immobilien
- Dienstleistungen
- Agenturen



## Business Softwares Microsoft Dynamics 365

### Preis

Die Preise variieren je nach Paket zwischen CHF 18 bis CHF 93. Es gibt verschiedene Pläne für unterschiedliche Geschäftsanforderungen, und die Kosten hängen auch von der Anzahl der Nutzer ab.

### Leistungsumfang

- CRM- und ERP-Funktionen.
- Automatisierung von Vertrieb, Marketing und Service.
- Finanzmanagement und Betriebsabläufe.
- Supply Chain Management.
- HR-Management.
- KI-gestützte Business Intelligence und Analysen.

### Spezifische Qualitäten

Microsoft Dynamics 365 zeichnet unter anderem die Integration mit anderen Microsoft-Produkten wie Office 365. Sowie eine hohe Anpassungsfähigkeit und Skalierbarkeit. Dazu kommen umfangreiche KI- und Analysefunktionen. Und starke Datensicherheits- und Compliancefunktionen.

### Verbreitung in der Schweiz

- Seit 2002
- Keine genauen Informationen über die Verbreitung in der Schweiz.

### Branchenlösungen

- Telekommunikation
- Finanzdienstleistung
- Gesundheit
- Handel
- Automobil
- Bildung
- Öffentliche Verwaltung
- Medien und Unterhaltung
- Non-Profit



## Business-Softwares Vertec

### Preis

- Cloud Abo mit Grundmodul Leistung und CRM: Ab CHF 39 pro Benutzer pro Monat
- Software-Kauf mit Grundmodul Leistung und CRM: Ab CHF 630 pro Benutzer pro Monat

Ab dem 11. User wird der Abopreis markant günstiger

### Leistungsumfang

- CRM
- Projekt- und Mandatsmanagement
- Mitarbeiter und Ressourcen
- Leistungs- und Spesenerfassung
- Fakturierung
- Auswertung und Controlling
- Dokumente und Reports

### Spezifische Qualitäten

Vertec ist den Kunden sehr nahe. Die Kunden können das Unternehmen auf einer Vielzahl von Kanälen kontaktieren. Vertec hat einen Fokus auf projektorientierte Dienstleistungsunternehmen. Sie bieten auch eine individuelle Anpassung für die Kunden an.

### Verbreitung in der Schweiz

- Seit 1996
- Über 1'200 Kunden in DACH-Region
- Über 35'000 Nutzer

### Branchenlösungen

- IT-Services
- Beratung
- Ingenieurwesen
- Architektur
- Treuhand
- Recht



## Business-Softwares Exxas

### Preis

- Team: CHF 19 pro Benutzer pro Monat
- CRM + Team: CHF 19 pro Benutzer pro Monat
- Handel/Service + CRM + Team: CHF 19 pro Benutzer pro Monat
- Enterprise + Service + Handel + CRM + Team: CHF 19 pro Benutzer pro Monat

### Leistungsumfang

- Team (Dashboard, Aufgabenverwaltung, Annehmen und Delegieren usw.)
- Sales (CRM)
- Marketing (Produktmanagement, Preislisten und Aktionen, Mail- und Telefon-Integration, Marketingkampagnen)
- Services (Serviceaufträge, Tickets und Supportfälle, Disposition/Einsatzplanung)
- Projektmanagement (Zeit- und Leistungserfassung, Ressourcenplanung)
- Handel (Warenwirtschaft, Artikel- und Lagerverwaltung, Unbegrenzte Lagerorte und -Plätze, Einkaufs- und Lieferantenmanagement)
- Finanzen

### Spezifische Qualitäten

Eine Stärke von Exxas ist, dass sie auch mit Startup-Unternehmen zusammenarbeiten. Exxas eignet sich sehr gut für KMU's.

### Verbreitung in der Schweiz

- Seit 2009
- Über 2500 Benutzer
- Keine genauen Informationen über die Verbreitung in der Schweiz

### Branchenlösungen

- Treuhand
- Anwalt
- Agentur
- IT-Services
- Handel
- Technik und Anlagebau
- Startups

## Business-Softwares **Bossinfo**

### Preis

Spezifische Preisinformationen sind nicht verfügbar. Die Preisgestaltung könnte je nach Produkt und Lösung variieren und ist auf Anfrage direkt bei bossinfo erhältlich.

### Leistungsumfang

- CRM
- Produktionsplanung
- Projektmanagement
- Lagerverwaltung
- Fundraising/Sponsoring
- Periodische Belege (Abonnemente)
- Kassenlösung
- Schnittstellen zu Drittlösungen

### Spezifische Qualitäten

Bossinfo steht für Langfristigkeit und kompetente Zusammenarbeit mit ihren Kunden. Das Unternehmen hat branchenspezifische Mitarbeiter.

### Verbreitung in der Schweiz

- Seit 1998
- Keine genauen Informationen über die Verbreitung in der Schweiz

### Branchenlösungen

- Service und Dienstleistung
- Banken und Finanzinstitute
- IT-Unternehmen
- Handel und Logistik
- Lebensmittel und Getränke
- Produktion und Fertigung
- Handelsbranche
- Verband, NPO, NGO
- Treuhand



## Business-Softwares Salesforce

### Preis

Die Preise variieren je nach Packet, für aber schon 25€ pro User pro Monat gibt es das Starter Packet. Bis hin zu 500€ gibt es das Komplette CRM für Teams jeder Grösse. Für 1250€ im Monat gibt es zudem noch eine Marketing-automatisierung .

### Leistungsumfang

- CRM
- Tools für Vertrieb, Service und E-Mail
- Automatisierung von Marketing
- Web-API
- Entwickler Support
- KI-Suite g

### Spezifische Qualitäten

Salesforce zeichnet sich durch umfangreiche KI-Funktionalitäten und Add-ons. Weitere Features sind Cloud Computing sowie Schnittstellen zu weiteren Marken von Salesforce.

### Verbreitung in der Schweiz

- Seit 1999
- Weltweit über 150'000 Kunden
- Keine genauen Informationen über die Verbreitung in der Schweiz

### Branchenlösungen

- Automobilindustrie
- Einzelhandel
- Energie und Versorgung
- Finanzdienstleistungen
- Gemeinnützige Organisationen
- Gesundheit
- Konsumgüter
- Logistik und Transport
- Maschinenbau
- Medien
- Öffentlicher Sektor
- Telekommunikation



## Business-Softwares Teamspace

### Preis

- Light: 14€ pro Benutzer pro Monat
- Office: 19€ pro Benutzer pro Monat
- Enterprise: 24€ pro Benutzer pro Monat

### Leistungsumfang

- Zeiterfassung
- CRM
- Personal & HR
- Projektmanagement
- Teamwork
- Arbeitsplatzmanagement
- Rechnungssoftware
- Ticketsystem
- Qualitätsmanagement

### Spezifische Qualitäten

Sie verstehen sich selbst als Beratungsunternehmen, welches die Kunden im ganzen Digitalisierungsprozesses unterstützten, möchte. Sie stehen in sehr engem Kontakt zu ihren Kunden und haben für fast alle Anliegen bereits eine Lösung parat.

### Verbreitung in der Schweiz

- Seit 1999
- Über 10'000 Nutzer im DACH-Raum

### Branchenlösungen

- Unternehmensberatungen
- IT-Dienstleister
- Agenturen
- Architekten und Ingenieure



## Business-Softwares Weclapp

### Preis

- CRM: 39€ pro User/Monat
- ERP-Dienstleistung: 49€ pro User/Monat
- ERP-Handel: 99€ pro User/Monat

### Leistungsumfang

- CRM
- Projektmanagement
- Einkauf
- Lager
- Verkauf und Abrechnung
- Produktion
- E-Commerce
- Buchhaltung

### Spezifische Qualitäten

Weclapp hat einen sehr grossen Erfahrungswert, da sie international tätig sind und stetig wächst.

### Verbreitung in der Schweiz

- Seit 2008
- In über 30 Ländern vertreten
- Keine genauen Informationen über die Verbreitung in der Schweiz

### Branchenlösungen

- E-Commerce
- Handel
- Lebensmittel
- Agentur
- IT-Services
- Produktion
- Medizin & Pharma
- Unternehmensberatung
- Vereine



## Business-Softwares Step Ahead

### Preis

Spezifische Preisinformationen sind nicht verfügbar. Die Preisgestaltung könnte je nach Produkt und Lösung variieren und ist auf Anfrage direkt bei Step Ahead erhältlich.

### Leistungsumfang

Sehr umfangreiches Angebot mit 55 Funktionen für 37 Branchenlösungen. Ein Auszug davon für die Beratungsdienstleistungsbranche:

- CRM
- Projektmanagement und –controlling
- Ressourcenplanung mit Abwesenheiten und externen Dienstleistern
- Verwaltung von Mitarbeiter-Skills mit Berücksichtigung in der Ressourcenplanung
- Projekt- und Zeiterfassung
- Abrechnung nach Festpreis oder Aufwand
- Reporting- und Auswertungsdashboards

### Spezifische Qualitäten

Mit der Software STEPS bietet Step Ahead eine Lösung für 37 Branchen mit insgesamt 55 Funktionen an.

### Verbreitung in der Schweiz

- Seit 1999
- Mehr als 1800 Kunden und über 65'000 Nutzer in der DACH-Region

### Branchenlösungen

Hauptbranchen:

- IT
- Handel
- Service
- Produktion

Insgesamt Lösungen für 37 Branchen.



## Business-Softwares **imagine**

### Preis

Kundeninstallation:

- Erster Arbeitsplatz: CHF 3'500
- Weitere Arbeitsplätze: CHF 2'000

Weblösung:

- Ab CHF 100

### Leistungsumfang

- CRM
- Auftragsverwaltung
- Offertenerstellung
- Leistungserfassung
- Rechnungsstellung
- Debitorenbuchhaltung
- Branchenspezifische Funktionen

### Spezifische Qualitäten

Die ima AG bietet von Standardsoftware über umfassende ERP Lösungen bis zu massgeschneiderten Speziallösungen alles an.

### Verbreitung in der Schweiz

- Seit 1988
- Keine genauen Informationen über die Verbreitung in der Schweiz

### Branchenlösungen

- Diverse KMU-Lösungen (imagine)
- Maler und Gipser (magisoft)
- Recht (imaLaw)
- Gewerbe (imafonds)



## Business-Softwares **Axenita**

### Preis

Spezifische Preisinformationen sind nicht verfügbar. Die Preisgestaltung könnte je nach Produkt und Lösung variieren und ist auf Anfrage direkt bei Axenita erhältlich.

### Leistungsumfang

Basismodul:

- Adressverwaltung (CRM)
- Abrechnung
- Dokumentenablage

Zusätzliche Module:

- Agenda
- Labor
- Dokumentation von Arztberichten
- Fachspezifische Funktionen
- Schnittstellen zu verschiedenen Partnern

### Spezifische Qualitäten

Benutzerfreundlichkeit durch intuitive Gestaltung. Flexibilität und Anpassungsfähigkeit an kundenspezifische Bedürfnisse. Modernste Technologie für die digitale Zukunft.

### Verbreitung in der Schweiz

- Seit über 30 Jahren
- Über 1'000 Praxen mit insgesamt etwa 3'500 Arbeitsplätzen

### Branchenlösungen

- Speziell für medizinische Praxen konzipiert.
- Wird in Arztpraxen, Gesundheitszentren und Gruppenpraxisorganisationen eingesetzt.



## Business-Softwares **PerformX**

### Preis

Spezifische Preisinformationen sind nicht verfügbar. Die Preisgestaltung könnte je nach Produkt und Lösung variieren und ist auf Anfrage direkt bei Performa erhältlich.

### Leistungsumfang

- CRM
- Kurs- und Bildungsadministration
- Verbands- und Mitgliedschaftsadministration
- Zeit- und Spesenmanagement
- Planung
- Fakturierung
- Schnittstellen zu diversen ERP-Lösungen

### Spezifische Qualitäten

Performa arbeitet eng mit Abacus zusammen und setzen seit längerem Masstäbe in der Bildungsbranche. Mit PerformX bietet Performa eine leistungsstarke und dynamisch konfigurierbare ERP-Lösung mit dem Spezial Einsatzgebiet "Bildung und Verband" an. Sie haben mit Abacus perfekt konzipierte Schnittstellen und kooperieren harmonisch miteinander.

### Verbreitung in der Schweiz

- Seit 1995
- Über 300 Kunden in der Schweiz

### Branchenlösungen

- Verband
- Bildung
- NPO
- Dienstleistung
- Handel



## Business-Softwares **ALAN**

### Preis

- Small: CHF 44 pro Benutzer pro Monat
- Medium: CHF 66 pro Benutzer pro Monat
- Large: CHF 99 pro Benutzer pro Monat

Ab dem 11. User wird der Abopreis markant günstiger

### Leistungsumfang

- Mandatsverwaltung
- Dokumentgenerator
- Leistungserfassung
- Debitorenverwaltung
- Vorschussnote
- Finanzbuchhaltung
- Kreditorenverwaltung
- Scan-Dispatcher
- Archivierung

### Spezifische Qualitäten

ALAN bieten ihren Kunden Modul- und Systemschulung an, um schneller mit der Software klarzukommen.

### Verbreitung in der Schweiz

- Seit 1984
- Keine genauen Informationen über die Verbreitung in der Schweiz

### Branchenlösungen

All-in-one-Lösung für Advokatur und Notariate



## Business-Softwares Fairwalter

### Preis

- Light: 29 CHF pro Monat, ein User
- Privat: 69 CHF pro Monat, zwei User
- Basic: 99 CHF pro Monat, drei User
- Professional: 299 CHF pro Monat, 10 User

### Leistungsumfang

- Immobilienverwaltung
- Vermietung
- Prozessoptimierung
- Inventarverwaltung
- Wohnungsübergabe
- Buchhaltung (Nebenkosten, Debitoren, Kreditoren)

### Spezifische Qualitäten

Fairwalter hat sich ausschliesslich auf Immobilienunternehmen spezialisiert und ihre Software demensprechend entwickelt.

### Verbreitung in der Schweiz

- Seit 2017
- Über 200 Nutzer
- Fokus auf den Schweizer Markt

### Branchenlösungen

Exklusiv für die Immobilienbranche



- Die Auswahl an Konkurrenzprodukten im Bereich Business Softwares ist riesig und geprägt von etablierten Anbietern
- Es gibt bereits für sämtliche Dienstleistungsbranchen etablierte Tools
- Die meisten Anbieter sind bereits seit vielen Jahren in diesem Markt tätig
- Die grossen Player wie Abacus oder SAP decken dank ihren spezifischen Branchenlösungen bereits viele Bedürfnisse in verschiedenen Bereichen ab.
- Eine Marktlücke ist demnach in keiner Branche erkennbar.



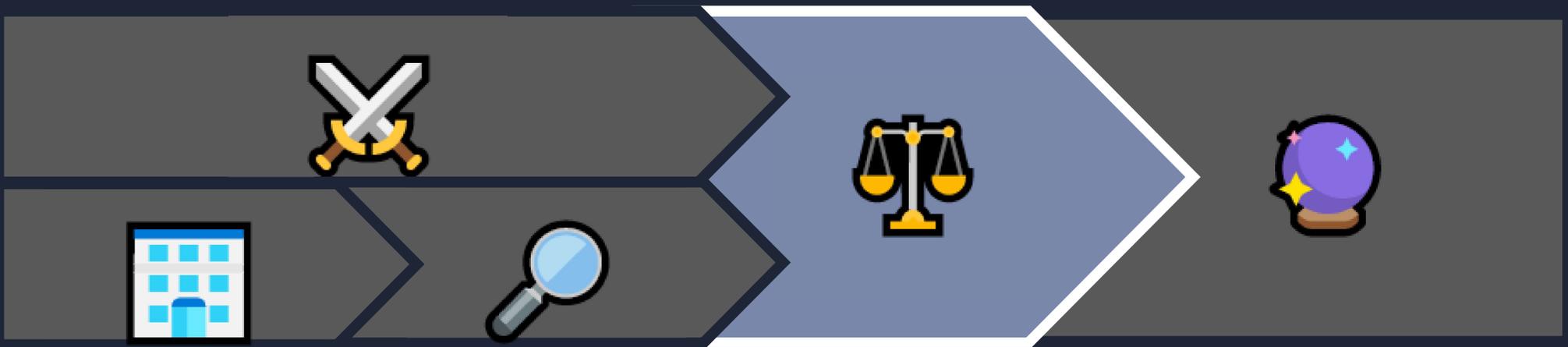
## Take-Aways Kapitel 4

### Konkurrenzprodukte auf dem Markt



## Kapitel 5

# Welche Stärken, Schwächen, Chancen und Gefahren ergeben sich durch planis?



- Erstellung einer SWOT-Analyse
- Fazit aus der SWOT-Analyse



## Vorgehen Kapitel 5 – SWOT für die APP durch planis



# Stärken / Schwächen

## Stärken

- Netzwerk von APP nutzbar
- Sehr gute Kenntnisse über die Unternehmensberatungsbranche
- Spezifische Lösung für Unternehmensberatungen
- Sehr gute Kenntnisse über planis von APP-Mitarbeitenden (durch APP-interne Nutzung von appis)
- Eigene Entwicklung und Erfahrung mit der Software
- Synergie-Effekte durch interne Nutzung von appis (neue Features von appis können in planis integriert werden)
- Weitreichendes Planungstool
- Skill-Matching für mittlere bis grosse Unternehmen

## Schwächen

- Nicht die gesamte administrative Prozesskette kann abgedeckt werden: Buchhaltung/Schnittstelle fehlt
- Stark begrenzter Markt: Nur für Firmen auf Honorarbasis
- Planis ist im Vergleich zu anderen Anbietern eher teuer
- Mangelnde Bekanntheit und wenig Vertrauen auf dem Markt
- Starke Konkurrenz auf dem Markt
- Unklare Positionierung/Strategie der Software
- Im Vergleich zu anderen Anbietern hat APP aktuell zu wenig Ressourcen und Kapazitäten
- Mit den aktuellen Features kann planis nur einen sehr kleinen Markt bedienen (Dienstleistungen auf Honorarbasis)
- Spesenmanagementprozess und Offertenerstellung sind nicht ausgereift
- Unklarheiten betreffend Sicherheits- und Datenschutzmassnahmen



## Chancen

- Tendenziell wachsende Nachfrage nach Business Software in verschiedenen Branchen (Digitalisierung, Neugründungen)
- Evtl. klare Positionierung in einer spezifischen Branche
- Erweiterung des Kundenstamms und Erschliessung neuer Märkte
- Schaffung von Mehrwert für die Kunden durch zusätzliche Dienstleistung
- Nutzung von neuen Technologien und Trends wie KI oder Blockchain
- Generierung von wiederkehrenden Einnahmen und langfristigen Verträgen
- Erhöhung der Kundenzufriedenheit und Kundenbindung
- Potenzielle Partnerschaften mit anderen Unternehmen

## Risiken

- Planis ist optimiert auf Unternehmensberatungsfirmen – diese sind direkte Konkurrenten von APP.
- Sehr umkämpfter Markt mit vielen spezifischen Angeboten
- Mögliche Marktsättigung in bestimmten Branchen
- Grundsätzlich hohe Wechselkosten im Bereich CRM/ERP
- Herausforderung bei der Akzeptanz neuer Produkte auf dem Markt
- Während planis sich noch mit dem Aufbau einer grundlegend funktionierenden Software befassen muss, können Konkurrenten sich bereits weiterentwickeln (Beispiel: KI-Revolution)
- Eventuell Abhängigkeit von wenigen grossen Kunden oder Partnern
- Technologischer Wandel und Anforderungen an ständige Weiterentwicklung
- Negative Auswirkungen auf das Image bei Qualitäts- oder Sicherheitsproblemen
- Schwierigkeit, die Software an verschiedene Kundenanforderungen oder -präferenzen anzupassen



- planis bewegt sich in einem umkämpften Umfeld mit weltweit tätigen Unternehmen, welche eine sehr hohe Reife ihrer Business Software aufweisen.
- Mit der Kombination des bestehenden Netzwerks von APP könnte ein Potenzial genutzt werden.
- Durch die Vermarktung von planis an Beratungsunternehmen stärkt APP seine direkten Konkurrenten
- Weitere Märkte, welche planis bedienen kann, haben teilweise sehr spezifische Anforderungen an eine Business Software.



## Take-Aways Kapitel 5 SWOT für die APP durch planis



## Kapitel 6

**Welche Handlungsmöglichkeiten ergeben sich aus den vorliegenden Informationen?**



## Option A

### **Fokusstrategie**

- Fokus auf einzelne Komponenten und diese ausbauen.
- Möglicher Ansatz: Spezifische Branchenlösung für Eventmanagement

## Option B

### **Kostenführerschaft**

- Positionierung als günstiges «Lightweight»-Tool auf dem Markt

## Option C

### **Kombi-Angebot für Netzwerk**

- Verkauf in bestehendem Netzwerk von APP
- Ressourcenschonend, gut für Kundenbindung und Produkterweiterung

## Option D

### **Markteintritt verwerfen**

- Ressourcen in andere Projekte stecken und planis weiterhin nur intern nutzen.



### Beschreibung

- Planis fokussiert sich auf eine einzelne Branche und versucht offene Bedürfnisse, welche von anderen Tools nicht abgedeckt werden, zu bedienen.
- Eine Möglichkeit wäre die Spezialisierung auf die Branche des Eventmanagements, welche je nach Betrieb ausschliesslich auf Honorarbasis arbeitet. Notwendig wäre hier beispielsweise der Ausbau einer ausgeklügelten Spesenabrechnung.
- Die Ausführung dieser Strategie könnte gemeinsam mit einem Unternehmen der Branche geschehen. Durch eine enge Zusammenarbeit können Funktionalitäten identifiziert und gezielt abgedeckt werden.

### Vorteile dieser Option

- ✓ Durch eine enge Zusammenarbeit mit einem etablierten Unternehmen in einer Branche wird ein gutes Testimonial erstellt.
- ✓ Der Fokus und die Richtung sind gegeben. Dadurch wird auch die Qualität des Produkts gesteigert.

### Nachteile

- ✗ Abhängigkeit von einem anderen Unternehmen zur Zusammenarbeit
- ✗ Ressourcenintensiv
- ✗ Bedenken der Konsumenten, da ein Konkurrent an der Entwicklung dieses Tools beteiligt war.
- ✗ Schwierig, sich von bestehenden Anbietern zu differenzieren



### Beschreibung

- Planis als günstige Lösung für kleine, digital unreife KMUs positionieren. Somit einen möglichst tiefen Preis ansetzen und die Kundenerwartungen dadurch verkleinern.
- Anbieten eines Free-Trials (z. B. nur Modul CRM mit 50 Kontakten) um die Einstiegshürde für mögliche Konsumenten zu verkleinern.

### Vorteile dieser Option

- ✓ Ressourcenarm – planis kann mit den bestehenden Funktionen auf den Markt gebracht werden.
- ✓ Grosses Potenzial zur Marketingautomation. Dadurch entstehen tiefe Vertriebskosten.

### Nachteile

- ✗ Viele umfangreiche Tools verwenden diese Strategie
- ✗ Distanz zum Kunden verhältnismässig gross - eine potenzielle Chance wird nicht genutzt
- ✗ Die relative flache Lernkurve sowie der eher komplexe Aufbau von Planis könnten mögliche Hürden für diese Strategien sein
- ✗ planis kann so eventuell nicht sein ganzes Potenzial ausschöpfen



## Option C

# Kombi-Angebot für Netzwerk

### Beschreibung

- Synergien zwischen APP und planis verstärken und das Software-Produkt als Zusatzverkauf bei Beratungsdienstleistungen zur Lösung von Problemen verkaufen

### Vorteile dieser Option

- ✓ Bestehendes Netzwerk von APP kann genutzt werden und durch planis eventuell sogar erweitert werden
- ✓ Kundenbedürfnisse sind durch Beratungsgeschäft bereits bestens bekannt und können so sehr gut in Verkaufsgespräch eingebunden werden

### Nachteile

- ✗ Falls planis die Bedürfnisse der Unternehmung nicht optimal abdeckt, kann dies ein schlechtes Licht auf APP werfen und Kundenbeziehungen beenden.
- ✗ Die klassischen Kunden von APP (z. B. Öffentliche Verwaltung) ist üblicherweise bereits mit starken Business-Software (z. B. SAP) ausgestattet



## Option D

# Markteintritt verwerfen

### Beschreibung

- Die Konkurrenz ist in mehreren Branchen riesig und eine wirkliche Marktlücke ist nicht erkennbar.
- Die Unternehmen sind in der Regel gut versorgt und grossteils zufrieden mit ihren aktuellen Lösungen.
- Die Wechselkosten sind meist hoch. Es ist beobachtbar, dass Unternehmen, welche aktuell zu einem anderen Tool wechseln, einen etablierten und renommierten Anbieter wählen.
- Daraus kann geschlossen werden, dass planis einen schweren Stand auf dem Markt haben dürfte.
- So könnte es für die APP Unternehmensberatung am besten sein, die Idee vom Markteintritt zu verwerfen und planis weiterhin ausschliesslich intern zu nutzen.

### Vorteile dieser Option

- ✓ Man erspart sich Aufwand und Kosten
- ✓ Ressourcen können anderweitig genutzt werden
- ✓ Keine Gefahr für allfälligen Imageschaden
- ✓ Bisheriger Aufwand war nicht für nichts, da planis (bzw. APPIS) intern weiterhin verwendet wird

### Nachteile

- ✗ Das Projekt planis kann nicht wie angedacht durchgesetzt werden.
- ✗ Keine Diversifizierung vom Produktangebot der APP.



Zum jetzigen Zeitpunkt und mit unserem Wissensstand empfehlen wir der APP Unternehmensberatung AG die Option D:

## Markteintritt verwerfen

Folgende Faktoren spielen bei unserer Empfehlung eine entscheidende Rolle:

- Nach unseren Recherchen, Umfragen und Interviews können wir weder eine Marktlücke noch einen relevanten Wettbewerbsvorteil von planis ausmachen.
- Die Konkurrenz an etablierten Tools ist riesig, sei es hinsichtlich Qualität (beispielsweise spezifische Branchenlösungen) und/oder Preis.
- Anbieter von Business Softwares verfügen in der Regel über mehr personelle Ressourcen und blicken auf eine jahrelange Erfahrung in diesem Bereich zurück. Die Eintrittsbarrieren für planis sind indes hoch und mit unserem Wissensstand zu hoch.



### Take-Aways Kapitel 6 – Handlungsoptionen

