

Konzeptpapier im Bereich: BPM / SOA (stark reduzierte Darstellung))

1. Ausgangssituaion

Vertrieblich ist zu Anfang das Potential des Zielunternehmens zu klären (in IT-Abteilung und ggf. nachfolgend in Fachabteilungen, siehe Punkt „Buying Center“). Sofern bei der XXX AG keine eigenen Lösungen in den Bereichen BPM und SOA vorliegen, ist es entscheidend für den Erfolg der Akquise, das Unternehmen XXX AG von anderen Marktbegleitern abzusetzen, d.h. Argumente jenseits von Floskeln wie „alle Projekte in time and budget“ und der „bestausgebildeten Berater“.

2. Vertriebliche Leitfragen

I. an die IT-Abteilung

- SAP im Einsatz
- Releasestand ERP (ggf. Folgefrage inwieweit Wechsel lizenzgetrieben ist oder funktionale bzw. operative Gründe vorliegen, konkret BI 7.0, Portalprojekt oder EAI (XI bzw. neu: PI)
- Netweaver im Einsatz, welche Komponenten
- Gibt es im Unternehmen eine SAP-Strategie (Lieferantenstandardisierung weg von Individualsoftware hin zu Standard-Software)
- Gibt es historisch begründet oder branchentypisch Individualsoftware bzw. SW von Drittherstellern? Gibt es Legacy-Anwendungen? Gibt es aktuelle EAI-Projekte?
- Gibt es eine SOA (ESA) – Strategie oder gar aktuell Planungen? Bedarf an strategischem Gespräch?

II. an die Fachabteilungen

[...]