

Die Greater Zurich Area AG ist ein Non-Profit-Dienstleistungsunternehmen mit Hauptsitz in Zürich, sowie operativen Geschäftstellen in San Francisco und New York. Sie betreibt das Standortmarketing für den Wirtschaftsraum Zürich. Dieser umfasst die Region, die innerhalb von rund 60 Minuten vom internationalen Flughafen Zürich aus mit dem Auto erreichbar ist. Kernaufgaben des Unternehmens sind die Akquisition internationaler Unternehmen und Unterstützung bei einer Ansiedlung. 2008 startete die Greater Zurich Area AG mit Unterstützung der ISYCON GmbH ein Evaluationsprojekt mit dem Ziel, die bestehende Softwarelandschaft durch eine integrierte Business Software abzulösen und gleichzeitig die internen Prozesse zu optimieren.

Auslöser für das Evaluationsprojekt waren gestiegene Anforderungen an das Reporting, sowie die Optimierung der internen Prozesseffizienz, welche durch die Verwendung von Softwareinseln in den relevanten Bereichen CRM, Projektverwaltung und Dokumentenmanagement zunehmend erschwert wurden. Um die genauen Anforderungen der Greater Zurich Area AG zu erfassen, führte die ISYCON GmbH eine Analyse mit Interviews über alle Geschäftsbereiche durch. Die in der Analyse eruierten Problemstellungen wurden in einem Bericht zusammengefasst und in EDV-technische, organisatorische und kombinierte Potentiale kategorisiert. Aufgrund dieser Einteilung konnten bereits in der Anfangsphase organisatorische Optimierungen für die spätere System Einführung initialisiert werden.

Auf Basis der in der Analyse definierten Zielsetzungen wurde mit dem Kernteam über die verschiedenen Unternehmensbereiche ein detailliertes Pflichtenheft erstellt. Neben der Erfassung der umfangreichen Anforderungen im Bereich CRM wurde dabei auch grosses Gewicht auf die Integration der Projekt- und Dokumentenverwaltung, sowie der Leistungserfassung und des Reportings gelegt. Das Pflichtenheft beinhaltete neben den funktionalen Anforderungen über die genannten Bereiche auch Fragen zu technischen Aspekten der Software um die Einbindung der Standorte in den USA sicher zu stellen.

Im Rahmen einer Grobevaluation wurden gemeinsam mit dem Projektteam sieben Software-Anbieter definiert, welchen das Pflichtenheft zur Angebotserstellung zugestellt wurde. Dabei wurden neben Anbietern von integrierten ERP-Systemen auch bewusst Anbieter mit Fokus auf CRM- oder Projektverwaltungssoftware angeschrieben. Die erhaltenen Angebote wurden durch die ISYCON GmbH detailliert ausgewertet und in einem Bericht transparent dargestellt. Neben Differenzen im funktionalen Abdeckungsgrad zeigten sich hier auch grosse Unterschiede bei den offerierten Software- und Dienstleistungskosten. Auf Basis des Vergleichs wurden durch das Projektteam drei Anbieter für die weiteren Evaluationsschritte definiert.



Mit diesen Anbietern wurden daraufhin Demos durchgeführt, bei welchen diese jeweils einen Tag ihre Business Software vorstellen konnten. Um vergleichbare Demotage zu gewährleisten, wurde den Anbietern vorgängig ein detailliertes Drehbuch zugestellt, welches die zu zeigenden Prozesse definierte. Aufgrund des schrittweise eingrenzenden Verfahrens während des Evaluationsprozesses verliefen alle drei Softwaredemos erfolgreich. Die Demos wurden durch die Mitarbeitenden der Greater Zurich Area AG nach verschiedenen Kriterien beurteilt und anschliessend im Kernteam eine Business Software für das weitere Vorgehen favorisiert.

Mit dem favorisierten Anbieter wurde anschliessend ein Workshop durchgeführt. Im Gegensatz zu den Demos wurde beim Workshop mit effektiven Stammdaten der Greater Zurich Area AG gearbeitet und die Software anhand der vorgängig aufgezeichneten Kernprozesse des Unternehmens überprüft. Ein weiterer, wichtiger Aspekt des Workshops war, dass aufgrund der kundenspezifischen Prozesse mögliche Anpassungen und tatsächlich benötigte Module für das definitive Angebot definiert werden konnten.

Die Vertragsdokumente wurden durch die ISYCON GmbH geprüft und Änderungen in einem Bericht vorgeschlagen. Mit der Geschäftsleitung und dem Softwareanbieter wurden anschliessend die Vertragsverhandlungen mit dem Ziel der Schaffung einer win-win-Situation erfolgreich durchgeführt.

Dank der passenden Abdeckung der firmenspezifischen Kriterien, aber auch aufgrund des guten Kosten-Nutzenverhältnisses, entschied sich die Greater Zurich Area AG für das System Vertec der Vertec AG.



**„Die Isycon GmbH hat uns sehr professionell und effizient durch den Evaluationsprozess begleitet. Die detaillierte Erfassung unserer Bedürfnisse und die systematische und objektive Aufbereitung und Präsentation der Daten der geeigneten Anbieter ermöglichte uns eine strukturierte Abwägung der Vor- und Nachteile der in Frage kommenden Produkte und letztendlich eine fundierte und klare Entscheidung.“**

Lukas Huber, Director Life Sciences der Greater Zurich Area AG

## **Kontakt**

ISYCON GmbH

Industriestrasse 7

CH-4410 Liestal

Tel. 061 461 90 00

Fax 061 461 90 02

[info@isycon.ch](mailto:info@isycon.ch)

[www.isycon.ch](http://www.isycon.ch)