

Whitepaper

RECHNUNGSKAUF

IN EIGENER HAND

Vorteile einer Risikomanagement-Plattform
für Onlinehändler.

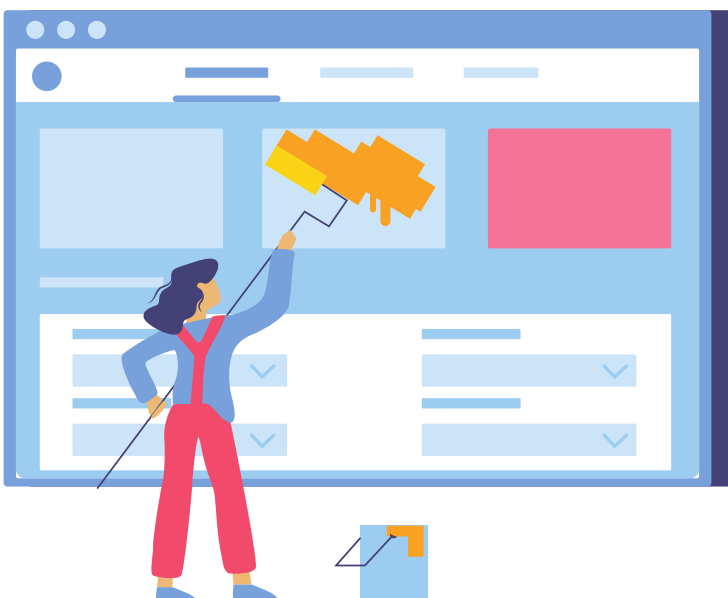


Nils Hagen

Juni 2023

Inhalt

Einleitung	3
Insourcing vs Outsourcing	4
Vorteile des Insourcings	5
Exkurs: Business Process Model and Notation	6
Vorteile des Outsourcings	7
Projektvorbereitung und -begleitung	7
Entwicklung der Plattform	8
Betrieb der Plattform	9
Case Study: Einführung einer Risikomanagement-Plattform	10
CUBE: die datenbasierte Risikomanagement-Plattform von Boniversum	11
Fazit	12
Kontakt	13



Einleitung

Spätestens seit dem Beginn der Corona-Pandemie in 2020 ist die Bedeutung eines digitalen Vertriebskanals für die eigenen Produkte allgemein anerkannt. Um dem insgesamt gestiegenen Tempo gerecht zu werden benötigt es effiziente Tools und Prozesse, die helfen folgenden Anforderungen zu begegnen:

- Hohe Conversion Rate – eine möglichst hohe Kaufrate im Verhältnis zu Kunden, die den Online-Shop nur besuchen, aber nicht kaufen.
- Geringer manueller Aufwand – möglichst automatisierte Prozesse, die den Kaufprozess in Echtzeit und ohne menschliche Interaktion abbilden.
- Geringe Forderungskosten – möglichst geringe Abschreibungen durch Nichtzahlung für die versendeten Güter, besonders im Fall von Betrug.

In der Regel wird diesen Anforderungen mit mehr oder weniger ganzheitlich integrierten Lösungen begegnet. Fehler sind hier aber oft fatal. Steigende Forderungskosten beispielsweise schwächen die monetäre Geschäftsbasis und sorgen im Umkehrschluss oft für eine Einschränkung des Angebots unsicherer Zahlarten – man möchte sich ja vor den Ausfällen schützen. Dadurch fällt dann aber die Conversion Rate und bestraft das Unternehmen mit sinkendem Umsatz. Durch den hohen Preisdruck im E-Commerce sind die Margen je nach Segment gering, und die Auswirkungen dieser Spirale können das Aus für das Unternehmen bedeuten.

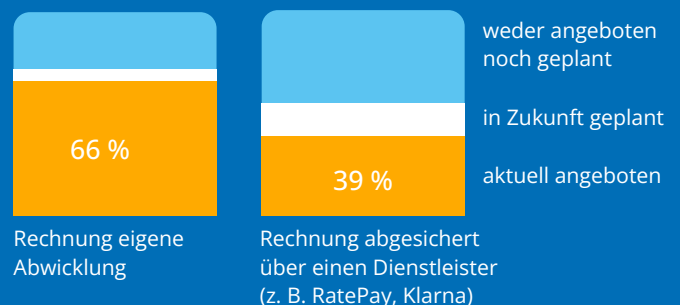
Eine zukunftsfähige Lösung gegen diesen Teufelskreis liegt im datenbasierten Risikomanagement.

Der Lösungsbedarf ist hoch: auch in Zeiten digitaler Alternativen bleibt der Rechnungskauf populär. „Buy now, pay later“ – das Buzzword der letzten Jahre – hat die Forderung der Konsumenten, für Leistungen und Güter später zu zahlen, weiter gesteigert.

Grundsätzlich bleiben damit für den Händler zwei Möglichkeiten:

- Eigenes Angebot des Rechnungskaufs
- Eine „Buy now, pay later“-Lösung, bei der der Rechnungskauf von einem Dienstleister angeboten wird; dabei tritt der Händler zwar die Forderung ab, verliert aber auch die Prozesshoheit.

Der eigene Rechnungskauf bleibt die präferierte „Buy now, pay later“-Lösung des Handels



Quelle: © 2022 ibi research: „Das Handelsumfeld 2022“

Im Rahmen dieses Whitepapers liegt die Konzentration auf dem ersten Fall, da hier die Prozess- und Entscheidungshoheit beim Händler verbleibt. Das Ziel einer hohen Conversion Rate und damit einer Umsatzsteigerung kann nur verfolgt werden, wenn die Entscheidung über das Angebot des Rechnungskaufs durch den Händler selbst gesteuert werden kann. In den folgenden Kapiteln werden unterschiedliche Ansätze beschrieben und herausgearbeitet, in welchen Fällen sich der Einsatz einer Risikomanagement-Plattform lohnen kann.

Damit bleibt die Frage:

"Selbst machen – also insourcen – oder outsourcen?"

Insourcing vs Outsourcing

Bevor die jeweiligen Vor- und Nachteile von Insourcing und Outsourcing im Rahmen eines datenbasierenden Risikomanagements erörtert werden können, müssen die beiden Begriffe zunächst definiert werden.

Unter **Insourcing** versteht man die Auftragsvergabe eines Projektes an ein unternehmensinternes Team. Dies kann bedeuten, dass Mitarbeiter von anderen Projekten abgezogen werden oder interne Umstrukturierungen erfolgen müssen. Sind die benötigten „Ressourcen“ (Personal und Fähigkeiten) nicht vorhanden, muss vor Projektstart erst das benötigte Personal angeworben werden. Im Kontext des Risikomanagements bedeutet dies, die Entwicklung der benötigten Software und Prozesse wird in Eigenleistung erbracht.

Outsourcing beschreibt im Gegensatz die gezielte externe Vergabe eines Projektes an ein (externes) Dienstleistungsunternehmen. Hierbei kann eine ganze Leistung als Werk oder die Zeit und Expertise als Dienstleistung eingekauft werden. Im Risikomanagement ist dies häufig der Bezug einer Software as a Service (SaaS)-Lösung im Mietmodell oder der Erwerb einer Softwarelösung. Die Spanne der übernommenen Dienstleistungen kann dabei von einzelnen Projektmanagement-Aufgaben bis hin zur Beschäftigung von Programmierern zur Entwicklungsunterstützung reichen.

Einfach den ganzen Prozess auslagern?

Eine vollständige Auslagerung des Rechnungsaufs an Dienstleister kann nicht empfohlen werden. Gerade die aktuellen wirtschaftlichen Entwicklungen, verbunden mit hoher Inflation und steigendem Zinsniveau, stellen die etablierten Anbieter von „Buy now, pay later“-Angeboten vor neue Herausforderungen. Marktführer wie Klarna sehen sich mit steigenden Refinanzierungskosten aufgrund einer deutlich schlechteren Marktbewertung konfrontiert. Die Investoren erhöhen den Margendruck und dieser schlägt sich auf die eine oder andere Weise auf das Leistungsangebot gegenüber dem Händler nieder. Entweder die Annahmequote sinkt und/oder das fällige Disagio steigt.

Vorteile des Insourcings

Insourcing verfügt über eine Reihe von Vorteilen in Bezug auf die Entwicklung von Software und Prozessen. Grundlage ist jedoch immer eine ausreichende Ressourcenausstattung des Unternehmens, sowohl was die Mitarbeiter als auch was die technische Infrastruktur betrifft. Notwendige Voraussetzung, gleichzeitig aber mögliches Problem für den Erfolg von Insourcing.

Insourcing kann mehr Agilität und Flexibilität in der Entwicklung schaffen. Als Unternehmen kann man unter Berücksichtigung der Fähigkeiten und Verfügbarkeiten sehr schnell auf neue Anforderungen reagieren.

Man konkurriert nicht um externe Ressourcen und Briefings können aufgrund der direkten Mitarbeiterbeziehungen kürzer und präziser ausfallen. Entscheidungen können oft schneller und proaktiver getroffen werden.

Als Gegenentwurf zum „Brain Drain“, also dem Verlust von Fähigkeiten und Kenntnissen an den Markt, kann Insourcing die Möglichkeit bieten, sich vertieftes Wissen über die benötigte Software selbst anzueignen. Die Projektbeteiligten können hierbei auch als Multiplikatoren dienen, um das Wissen vollständig ins eigene Unternehmen zu holen und sich so weniger abhängig von externen Dienstleistern zu machen.



Exkurs: Business Process Model and Notation

Business Process Model and Notation – kurz BPMN – ist ein anerkannter Standard zur grafischen Modellierung von Geschäftsprozessen. Einer der Hauptvorteile einer BPMN-basierten Risikomanagementlösung ist, dass sie eine strukturierte und automatisierte Art und Weise bietet, wie Unternehmen mit Risiken umgehen können. Mit der Verwendung von Diagrammen kann das Unternehmen visuell verfolgen, wie sein Prozess aussehen würde, wenn unterschiedliche Risiken auftreten. Dies hilft, schnell auf Veränderungen zu reagieren und das Risikomanagement effektiv zu gestalten.

Darüber hinaus bietet ein BPMN-basierter Ansatz mehr Kontrolle über den Prozess als eine rein codebasierte Outsourcing-Lösung. Da alle Schritte im Prozess visuell dokumentiert werden, besteht stets eine Übersicht über alle Details des Managementsystems.

Allerdings gibt es auch einige Nachteile bei der Verwendung von einem BPMN-basierten Risikomanagement. Das initiale Aufsetzen des Systems bedarf einer umfassenden Ist-Analyse, sowie speziell in BPMN geschulte Mitarbeiter oder externe Berater, die helfen, die Prozesse zu erfassen und die passenden Modelle aufzusetzen.

In der Regel wird hierbei auf bestehende Softwarelösungen zur Modellierung zurückgegriffen, die dann auch den Code generieren und ausführen. Diese Lösungen bilden einen Standard ab. Soll von diesem Standard abgewichen werden, muss trotzdem teils aufwändig in der BPMN-Software gecoded werden. Dabei muss dann oft auf die (kostenpflichtigen) Leistungen des Anbieters zurückgegriffen werden.

Ein kleinerer Nachteil ist auch in der Art der Code-Generierung zu sehen. Da die Software aus den grafischen Prozessen Code generiert, ist dieser nicht zwingend auf Performance optimiert und kann zu längeren Laufzeiten führen. Je nach Laufzeitverlängerung entsteht hieraus ein Problem in der schnellen E-Commerce-Welt.

Neben der fachlichen Expertise erfordert die durch BPMN geschaffene Lösung zahlreiche Schnittstellen zu den eigenen Systemen, um die erforderlichen Informationen zu aggregieren und die ggfs. bestehenden Datensilos aufzubrechen.

Nicht zu unterschätzen ist auch der fortwährende dokumentarische Aufwand, um alle Modifikationen der Konfiguration zu erfassen und so zukünftige Anpassungen überblicken und gegenwärtige Prozesse effektiv steuern zu können.

Die Entscheidung über die Nutzung von BPMN-Tools ist vor allem durch die zur Verfügung stehenden Ressourcen beeinflusst.

Durch den hohen Modellierungsaufwand werden zahlreiche qualifizierte Mitarbeiter benötigt, wodurch die Entwicklungs- und Prozesskosten signifikant steigen können. Gegebenenfalls ist das Outsourcing des datenbasierten Risikomanagements eine Alternative, um eine bessere Balance zwischen Aufwand und Nutzen zu erzielen.

Vorteile des Outsourcings

Outsourcing kann sich sowohl auf die fachlichen, als auch auf die technischen Bestandteile der Risikomanagement-Plattform beziehen. Im Einzelnen können hierbei drei Bereiche betrachtet werden:

- a) Projektvorbereitung und -begleitung
- b) Entwicklung der Plattform
- c) Betrieb der Plattform

Projektvorbereitung und -begleitung

Das Outsourcing von Projektvorbereitung und -begleitung, kurz: Projektmanagement, bietet einen zentralen Vorteil:

Die meisten Unternehmen sparen Zeit, die sie sonst mit der Planung & Umsetzung des Projekts verbringen müssten, und können sich stattdessen auf strategische Aufgaben konzentrieren.

Dies ist besonders wichtig für (kleinere) Unternehmen, die nicht über ausreichende Ressourcen verfügen, um alle notwendigen Aufgaben in Eigenleistung zu erledigen.

Durch das Outsourcing wird es möglich, diese Aufgaben an externe Spezialisten zu delegieren und sich so mehr auf die strategischen Ziele zu konzentrieren. Ein professioneller Projektmanager kann dabei sicherstellen, dass alle notwendigen Schritte unternommen werden, um das Projekt erfolgreich und effektiv zu planen und abzuschließen.

Durch die Spezialisierung der Projektmanager auf die Einführung eines datenbasierten Risikomanagements können schnell die wesentlichen Anforderungen erfasst und aufbereitet werden. Sie verfügen oft über eine größere Erfahrung in Bezug auf das Thema als interne Mitarbeiter, und können so effizienter arbeiten und (strukturelle) Fehler vermeiden. Best Practices aus vergleichbaren Projekten können ebenfalls einfließen, um die Qualität des Endergebnisses zu steigern.

Oft wird im Rahmen der Projektplanung ein entscheidender Bestandteil vernachlässigt: die Dokumentation. Auf lange Sicht ist diese unerlässlich, um das System effizient zu pflegen und Entscheidungen nachvollziehen zu können. Mitarbeiter scheiden aus den unterschiedlichsten Gründen aus Unternehmen aus und nehmen dann wertvolles implizites Wissen mit. Ohne eine ausreichende Dokumentation werden viele Kapazitäten in die Recherche investiert, um lediglich den Status quo nachzuvollziehen. Hier können externe Projektmanager für eine vollständige Dokumentation – auf Wunsch auch nach BPMN-Standard – sorgen und so Unternehmen auch nach Projektabschluss ein transparentes und pflegbares Risikomanagementsystem hinterlassen.

Gerade im Bereich der Betrugsprävention können externe Projektmanager helfen, am Markt bestehende Betrugsmuster, auch präventiv, zu implementieren und so ein „Lernen über Schmerz“ zu minimieren. Oft ähneln sich Strukturen, so dass ganze bereits bestehende Leistungsblöcke übernommen werden können und somit eine Teilstandardisierung des Projektes erfolgen kann. Dies senkt Kosten und erhöht die Resilienz gegenüber bestehenden Betrugsmustern.

Vorteile des Outsourcings

Entwicklung der Plattform

Die Entwicklung der Plattform stellt initial den größten Aufwandstreiber dar und bindet die meisten Ressourcen. Hier zeigt sich, ob die Projektvorbereitung alle relevanten Aspekte umfasst hat und eine angemessene Aufwandsschätzung vorgenommen wurde. Ebenso wichtig ist ein definiertes Pflichtenheft, um den Fokus auf die wesentlichen Features nicht zu verlieren. Zusätzlich kann oft die Leistungsgeschwindigkeit der eigenen Entwickler nur schwer eingeschätzt werden, was eine verbindliche Planung erschwert. Outsourcing bietet hier eine Reihe von wertvollen Vorteilen, die für Unternehmen bei der Einführung einer Software as a Service (SaaS)-Lösung für das datenbasierte Risikomanagement relevant sind. Dazu gehören:

Spezialisierte Entwickler: Outsourcing ermöglicht den Zugriff auf spezialisierte Entwickler, die über umfangreiche Erfahrung im Bereich des Risikomanagements verfügen und sofort einsatzfähig sind. Dies ist besonders nützlich, wenn Unternehmen nicht über ein Inhouse-Team verfügen, das über dieses spezielle Wissen verfügt. Outsourcing bietet die Möglichkeit, schnell und effizient qualifizierte Mitarbeiter zu nutzen und zu integrieren.

Flexible Ressourcenplanung: Beim Outsourcing kann der Bedarf an Ressourcen flexibel gesteuert werden, je nachdem, welche Aufgaben anstehen. Daher kann das Unternehmen seinen Bedarf an Arbeitskräften agil steigern oder senken, ohne dass dazu neue Mitarbeiter eingestellt werden müssen.

Zugriff auf Best Practice-Lösungen: Bei der Einführung einer SaaS-Lösung für das agile Risikomanagement ist es hilfreich, Best Practices aus vergleichbaren Projekten zu kennen und den Erfolg anderer Organisationen zu nutzen. Mit Hilfe von Outsourcing können Unternehmen leicht auf Expertenwissen und -erfahrung in Bezug auf ähnliche Projekte zugreifen und dadurch den eigenen Prozess optimieren und beschleunigen.



Vorteile des Outsourcings

Betrieb der Plattform

Durch den Einsatz von Software as a Service (SaaS) können Unternehmen ihr Risikomanagement effizienter gestalten. Mit einer cloudbasierten Lösung können Unternehmen auf Anforderung skalieren. Das bedeutet, dass sie mehr oder weniger „Bandbreite“ bzw. Speicherplatz je nach Bedarf hinzufügen oder entfernen können. Dies minimiert die Kosten für den Betrieb und ermöglicht es Unternehmen, flexibel zu reagieren, wenn sich die Anforderungen verändern.

Integrations- und Wartungsaufwand bei der Verwendung einer SaaS-Lösung sind viel geringer als beim Betrieb einer lokalen Lösung.

Da alle Updates und Wartungsarbeiten direkt vom Anbieter durchgeführt werden, müssen

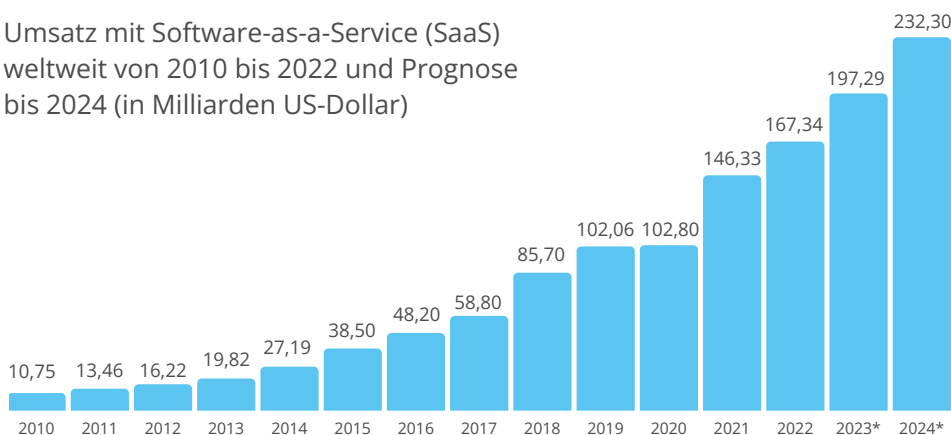
Unternehmen keine Mitarbeiter abstellen oder zusätzliche Lizenzgebühren für die Software (wie z.B. Datenbanken) bezahlen.

Außerdem bietet SaaS einen höheren Schutz vor Datensicherheitsrisiken als lokale Installationen. Da Cloud-Dienste redundante Datenspeichersysteme zur Verfügung stellen, die regelmäßig Backups erstellen, sind die Chancen gering, dass Daten verloren gehen oder beschädigt werden. Auch interne Verbindungsprobleme wie Netzwerkausfälle stellen kein Problem mehr dar, da alle Benutzer über das Internet auf dieselbe Reihe von Diensten zugreifen können.

Die Qualität der Outsourcing-Dienstleistung kann durch ein SLA (Service Level Agreement) abgesichert werden. Dies bedeutet, dass das Unternehmen bei Nichteinhaltung der vereinbarten Qualitätsstandards vom Anbieter entschädigt wird. Dadurch kann sich das Unternehmen sicher sein, stets eine hohe, gleichbleibende Qualität der Outsourcing-Dienstleistung zu erhalten.

SaaS ist gekommen, um zu bleiben. Die Vorteile überwiegen und überzeugen immer mehr Unternehmen, ihre IT umzustellen.

Umsatz mit Software-as-a-Service (SaaS) weltweit von 2010 bis 2022 und Prognose bis 2024 (in Milliarden US-Dollar)



* Prognose. Die Zahlen vor 2019 stammen aus früheren Veröffentlichungen und sind aufgrund einer möglicherweise geänderten Datenbasis eventuell nicht ohne Weiteres vergleichbar.

Case study: Einführung einer Risikomanagement-Plattform

Beweggründe

Das in der folgenden Case Study behandelte Unternehmen stand vor einem zentralen Problem: Durch den etablierten „Buy now, pay later“-Anbieter war es dem Unternehmen nicht möglich, ein Umsatzwachstum zu generieren und gleichzeitig die Kosten für das Rechnungsangebot im Online-Shop zu senken. Zusätzlich erfolgten verspätete Auszahlungen und ein intransparentes Reporting.

Die Aufgabenstellung bestand also in der Einführung einer datenbasierten Risikomanagement-Plattform, um dem Unternehmen die Hoheit über das Rechnungsangebot zurückzugeben. Voraussetzung war, dass gleichzeitig die Kosten der Plattform deutlich unter dem bisher gezahlten Entgelt an den „Buy now, pay later“-Anbieter liegen sollten.

Ergebnis

Durch die Implementierung der Risikomanagement Plattform „CUBE“ der Creditreform Boniversum GmbH konnten beide Ziele erreicht werden. Durch eine umfassende initiale Analyse konnte eine Prüfstrategie entwickelt werden, die möglichst vielen Kunden den Rechnungskauf ermöglicht und durch intelligentes Design gleichzeitig die Ausfälle minimiert.

Durch den begleitenden Projektmanager wurden zahlreiche Betrugspräventionsverfahren eingeführt, um den Ausfall durch Betrug weiter zu minimieren. Im Ergebnis konnte der Rechnungskauf im Schnitt 10 % mehr Konsumenten angeboten werden, während gleichzeitig die Kosten gegenüber dem „Buy now, pay later“-Anbieter nahezu halbiert werden konnten.

Die im Rahmen des Projektes angelegte Projektdokumentation – inklusive der visualisierten Prozessbeschreibungen – wurde und wird über das Projekt hinaus zur internen Optimierung eingesetzt und stetig erweitert. So konnten die umgebenden Prozesse vereinfacht und weitere Kosten und Ressourcen eingespart werden.

Nicht zu unterschätzen ist auch der fortwährende dokumentarische Aufwand, um alle Modifikationen der Konfiguration zu erfassen und so zukünftige Anpassungen überblicken und gegenwärtige Prozesse effektiv steuern zu können.

Fazit

Durch die Einführung einer Risikomanagement-Plattform erhalten Unternehmen ein mächtiges Steuerungsinstrument, um den Umsatz und Ertrag im E-Commerce nachhaltig zu steigern.

Im konkreten Fall werden nur noch periodisch Feinabstimmungen an der Plattform vorgenommen, ohne jedoch die IT des Kunden zu belasten.

Durch Rohdaten- und KPI Reports aus CUBE heraus ist das Unternehmen jederzeit in der Lage den aktuellen Status zu prüfen und die Anfragedaten für eigene weitergehende Analysen zu nutzen.

CUBE: eine datenbasierte Risiko- management-Plattform von Boniversum

Die bereits in der Case Study erwähnte Plattform CUBE ist die Antwort der Creditreform Boniversum GmbH auf die Herausforderungen eines datenbasierten Risikomanagements im E-Commerce.

Durch den schlanken Aufbau der Schnittstelle kann die Plattform ohne nennenswerten Aufwand in die bestehende IT-Landschaft integriert werden.

Als SaaS-Angebot entlastet sie die IT des Kunden signifikant und kann flexibel an die Anforderungen angepasst werden. Der verwendete Workflow und die Entscheidungsregeln werden nach Kundenvorgabe durch erfahrene Projektmanager begleitet und implementiert.

Nach erfolgter Einführung sind in der Regel keine weiteren IT-Aufwände auf Kundenseite zu erwarten.

CUBE vereint dabei die Vorteile einer unabhängigen, zuverlässigen Multiauskunftsschnittstelle mit einem komplett modular

aufgebauten Baukasten an weiteren Modulen, z.B. aus dem Bereich der Betrugsprävention. Auf Wunsch kann Boniversum das Vertragsmanagement vereinfachen und durch die zentralen Großeinkäuferkonditionen zusätzlich Kosten sparen.

Mit CUBE können auch bestehende Datensilos aufgebrochen werden und im gewählten Prüfungsprozess in Echtzeit verarbeitet werden.

Ziel ist hierbei immer eine möglichst umfassende, automatisierte Entscheidungsfindung, die die Mitarbeiter entlastet und Ressourcen für das Unternehmen einspart.

Dabei bietet CUBE völlige Transparenz: Jede Entscheidung kann nachvollzogen werden und alle im Prozess erhobenen Daten werden mit der Rückantwort an das Kundensystem ausgespielt.



Fazit

Wie vorab ausgeführt, bestehen zahlreiche Ansätze, um das Risikomanagement für den E-Commerce innerhalb eines Unternehmens zu etablieren und zu optimieren.

Das Outsourcing der Umsetzung kann einen wesentlichen Beitrag zum Geschäftserfolg leisten – gerade für kleinere Unternehmen oder Unternehmen mit beschränkten IT-Ressourcen.

Allein der zunehmende Betrug im E-Commerce stellt ein immenses Risiko dar. Betrüger setzen auf immer neuere, kreative Verfahren, um sich Waren ohne eine Zahlung zu erschleichen. Hohe Abschreibungen können hier den Erfolg eines Händlers nachhaltig schmälern.

Hier setzen Risikomanagement-Plattformen an. Durch die intelligente Kombination der verschiedenen Bestandteile kann Betrug signifikant reduziert und gleichzeitig eine hohe Conversion Rate erzielt werden. So kann das Unternehmen den Ausstieg aus der in der Einleitung beschriebenen Negativspirale schaffen und sich gestärkt seinen Kunden und den Mitbewerbern präsentieren.

Das im Unternehmen vorhandene Prozesswissen kann in die SaaS-Prozesse des Outsourcing-Dienstleisters integriert werden. Dadurch kann ein Customizing an die spezifischen Anforderungen des Unternehmens und die bestehende Kundenstruktur erfolgen. Der Outsourcing-Partner stellt dabei die technologische Basis bereit und sichert so eine schnelle Implementierung und einen reibungslosen Betrieb.

“Do what you do best and outsource the rest.”

Peter F. Drucker

In der Praxis wird es selten reine Insourcing- oder Outsourcing-Lösungen geben. Beide Ansätze bieten spezifische Vorteile, die kombiniert werden sollten. So liegt das Prozess-Know-how innerhalb der Organisation vor, die Umsetzung erfolgt dann aber durch externe Partner.

Um mehr über die Einsatzmöglichkeiten der Risikomanagement-Plattform CUBE in Ihrem Unternehmen zu erfahren, nehmen Sie einfach Kontakt mit uns auf. In einem unverbindlichen Gespräch können dann gemeinsam erste Lösungsideen skizziert werden. Unsere Checkliste zeigt, welche Vorteile der Einsatz unserer Risikomanagementplattform für Ihr Unternehmen bietet:

- ✓ Risiko- und Potentialmanagement aus einer Hand
- ✓ Schnelle Projektumsetzung
- ✓ Best-Practices und zielgerichtete Beratung
- ✓ Professioneller Support: vor, während und nach dem Projekt
- ✓ Wenig administrativer Aufwand, insbesondere in Ihrer IT-Abteilung
- ✓ Mögliche Reduzierung der Personalfixkosten
- ✓ Agile Weiterentwicklung, um Marktanforderungen schnell abzubilden

Jetzt informieren

IHR KONTAKT

 +49 2131 109-501

 info@boniversum.de

 www.boniversum.de

Die vorliegende Publikation ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung, Verbreitung und Übersetzung, bleiben vorbehalten. Kein Teil der Dokumentation darf in irgendeiner Form ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Boniversum reproduziert oder in elektronischer Form verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden. Die Informationen in dieser Publikation sind mit größter Sorgfalt zusammengestellt worden. Es kann jedoch keine Garantie für die Verwendbarkeit, Richtigkeit und Vollständigkeit übernommen werden. Für Schäden, die aus der Anwendung der Informationen entstehen können, übernimmt Boniversum keine Haftung. In dieser Dokumentation enthaltene Informationen können im Zuge der technischen Weiterentwicklung ohne vorherige Ankündigung geändert oder ergänzt werden.