

Case Study: Erfolgreiche Evaluierung einer modernen Subscription-Management-Lösung für easybell GmbH

Herausforderung: Ein monolithisches Legacy System als Innovationsbremse

Die *easybell GmbH*, ein wachstumsstarkes Telekommunikationsunternehmen, stand vor einer entscheidenden Herausforderung: Das bestehende Subscription-Management basierte auf einer gewachsenen, monolithischen Architektur, die kaum noch wartbar war. Jede kleine Anpassung führte unvorhersehbar zu Fehlern in anderen Bereichen – ein klassisches Problem fehlender Prozessabgrenzung in monolithischen Systemen.

Um die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern und weiter zu skalieren, war eine grundlegende Modernisierung notwendig. Die Ziele:

- **Reduktion der operativen Komplexität**
- **Beschleunigung der Markteinführung neuer Produkte**
- **Verbesserung der Customer Experience**
- **Minimierung manueller Prozesse durch Automatisierung**

Unser Ansatz: Strukturierte Entscheidungsfindung

Wir wurden beauftragt, eine unabhängige Evaluierung für eine neue Subscription-Management-Lösung durchzuführen. Der Fokus lag darauf, eine fundierte Entscheidungsgrundlage für das Management zu schaffen, basierend auf einer objektiven Analyse und realistischen Wirtschaftlichkeitsberechnungen.

Drei strategische Optionen standen zur Diskussion:

1. **Make:** Eigenentwicklung einer maßgeschneiderten Lösung.
2. **Best-of-Breed:** Kombination spezialisierter Systeme für maximale Flexibilität.
3. **One-Size-Fits-All:** Einsatz einer umfassenden Plattform zur Reduzierung von Schnittstellen.

Vorgehensweise: Von der Analyse bis zur Empfehlung

- **Anforderungsanalyse:** wir haben die technischen und geschäftlichen Anforderungen detailliert erarbeitet, um Klarheit über Must-haves und Nice-to-haves zu schaffen.
- **Anbieterevaluierung:** Verschiedene Lösungen wurden hinsichtlich Funktionsumfang, Integrationsfähigkeit und Skalierbarkeit bewertet – ohne dabei voreilige Schlüsse zu ziehen.
- **Sandbox-Tests:** In realitätsnahen Testumgebungen konnten wir die Praxistauglichkeit der Lösungen validieren.
- **ROI-Berechnung:** Basierend auf den identifizierten Effizienzsteigerungen und Kosteneinsparungen haben wir eine belastbare Wirtschaftlichkeitsanalyse erstellt.

Ergebnisse: Klarheit für easybell

Durch unsere strukturierte Beratung konnte *easybell* eine fundierte Entscheidung treffen. Die Evaluierung zeigte klar die Stärken und Schwächen der jeweiligen Optionen auf, insbesondere im Hinblick auf:

- **Effizienzsteigerung:** Potenziale von über **€126.000** pro Jahr durch reduzierte manuelle Aufwände und optimierte Workflows.
- **Kostenreduktion:** Einsparungen von **€42.000** jährlich durch Fehlerreduktion und geringeren Wartungsaufwand.
- **Umsatzwachstum:** Verbesserte Customer Experience mit einem geschätzten Mehrwert von **€200.000** jährlich.
- **Compliance-Sicherheit:** Vermeidung von Risiken im Wert von **€45.000** durch optimierte Prozessdokumentation.

Der jährliche Gesamtnutzen beläuft sich auf beeindruckende >**€400.000**

Kundenfeedback: Unabhängige Expertise als Erfolgsfaktor

„Dank der strukturierten und unabhängigen Beratung von Gero Grams und It's compling konnten wir eine fundierte Entscheidung für die zukünftige Ausrichtung unseres Subscription-Managements treffen. Seine Expertise half uns, technische und wirtschaftliche Faktoren klar zu bewerten und eine Lösung zu identifizieren, die unsere langfristigen Ziele optimal unterstützt."
Martin Huth, CTO, easybell GmbH

Fazit: Entscheidungen auf Basis von Klarheit und Fakten

Unsere unabhängige Beratung hat *easybell* nicht nur geholfen, die passende strategische Richtung zu wählen, sondern auch das Vertrauen gestärkt, dass diese Entscheidung nachhaltig und zukunftssicher ist.

Durch unsere Expertise konnte ich den Entscheidungsprozess effizient gestalten und sicherstellen, dass alle relevanten Stakeholder, vom Product Owner bis zum CTO, ein gemeinsames Verständnis der Handlungsoptionen erlangten.

Sie suchen ebenfalls Klarheit bei komplexen Technologieentscheidungen?
Wir unterstützen Sie dabei, die richtigen Weichen für Ihre digitale Zukunft zu stellen.