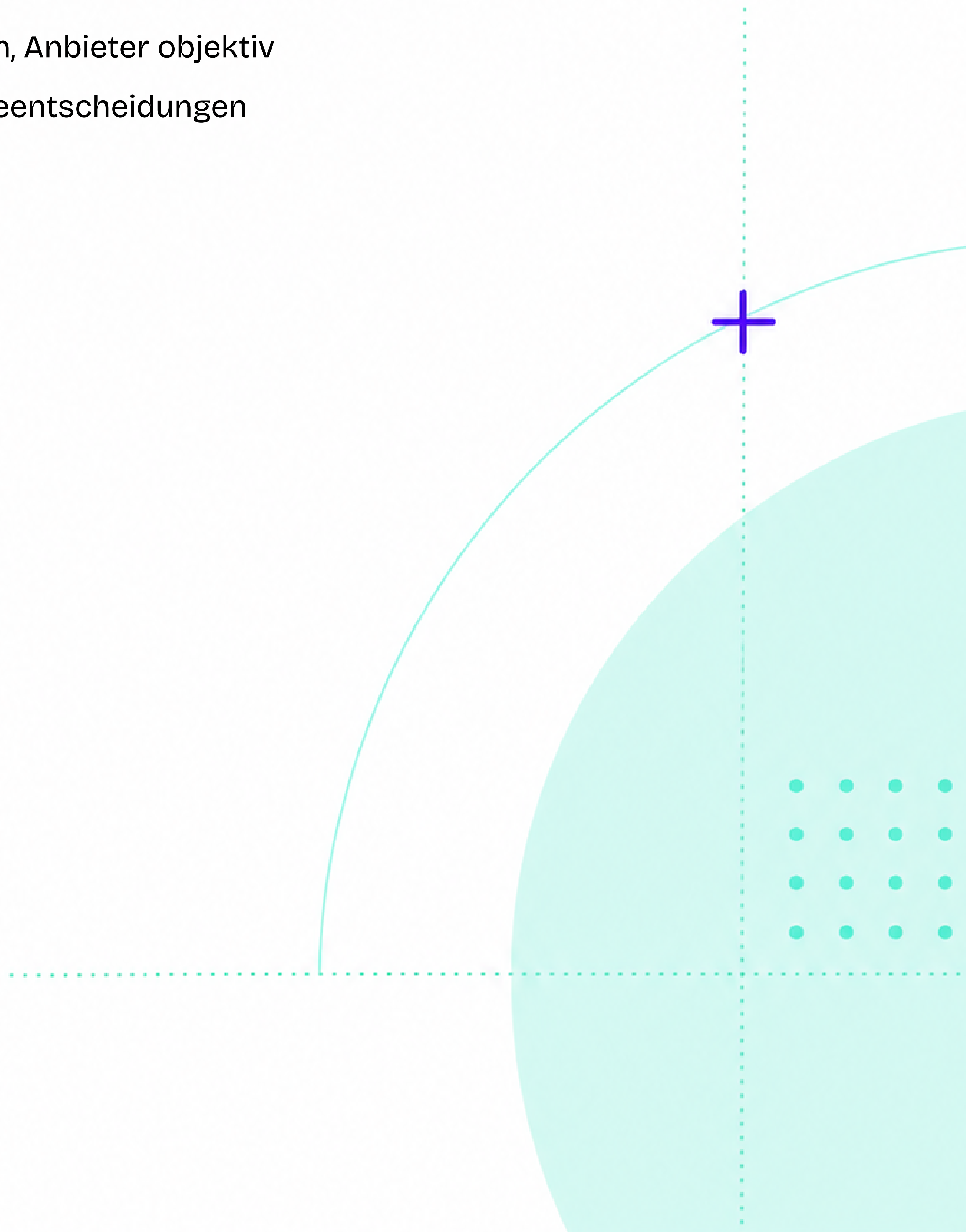


SOFTWAREANBIETER RICHTIG VERGLEICHEN

Projektrisiken erkennen, Anbieter objektiv
bewerten und Softwareentscheidungen
fundiert treffen



Der richtige Anbieter entscheidet nicht nur über den Go-Live

Eine Softwareentscheidung bindet ein Unternehmen häufig über viele Jahre. Trotzdem beginnt die Evaluation oft mit einer erstaunlich einfachen Frage: Wer kann das Projekt umsetzen und was kostet es?

Das greift zu kurz.

Ein Anbieter kann technisch kompetent sein und trotzdem nicht zur Branche, Projektgrösse oder Arbeitsweise passen. Ein günstiges Angebot kann hohe Folgekosten verursachen. Und selbst ein gutes Entwicklungsteam kann ein Projekt nicht retten, wenn Anforderungen, Verantwortlichkeiten und Erwartungen auf Auftraggeberseite ungeklärt bleiben.

Generative KI verändert diese Grundlogik nicht. Sie beschleunigt einzelne Entwicklungsaufgaben, ersetzt aber keine Projektgovernance, Architekturkompetenz, Systemintegration oder Qualitätssicherung.

Dieses Whitepaper führt deshalb durch drei Entscheidungen:
Welcher Softwareweg passt zum Vorhaben?
Welche Risiken müssen vor Projektstart sichtbar sein?
Wie lässt sich der richtige Anbieter nachvollziehbar auswählen?

Drei Entscheidungen

1

Welcher Softwareweg passt zum Vorhaben?

2

Welche Risiken müssen vor Projektstart sichtbar sein?

3

Wie lässt sich der richtige Anbieter nachvollziehbar auswählen?

Inhalt

- 01

Warum Softwareprojekte scheitern
- 02

Frühwarnsignale in den ersten 30 Tagen
- 03

Den richtigen Softwareweg wählen
- 04

35 Kriterien für die Anbieterwahl
- 05

Anbieter strukturiert auswählen und gewichten
- 06

Qualität und Wirtschaftlichkeit zusammenführen
- 07

Wann Comitas passt und wann andere Spezialisten sinnvoller sind
- 08

Was Comitas für Sie tun kann / Ihr Ansprechpartner

01

Warum Softwareprojekte scheitern

Technische Probleme sind selten das einzige Problem

Scheiternde Softwareprojekte haben selten nur eine Ursache. Technische Probleme wie instabile Schnittstellen oder mangelnde Codequalität sind meist nur ein Teil davon. Häufig kommen unscharfe Anforderungen, vertagte Entscheidungen und unrealistische Zeitpläne hinzu. Unter Termindruck wird dann genau dort gespart, wo Qualität abgesichert werden müsste. Besonders gefährlich ist, dass viele dieser Risiken bereits vor oder unmittelbar nach Projektstart sichtbar sind.

Risikofeld	Bedeutung	Typischer Zeitpunkt
Unklare Anforderungen	Umfang und Geschäftslogik bleiben unscharf	Analysephase
Fehlende Verantwortlichkeiten	Entscheidungen bleiben liegen	erste Wochen
Unrealistische Zeitplanung	Qualität gerät unter Termindruck	Projektstart
Fehlende Anwendereinbindung	Software passt nicht zum Alltag	häufig erst spät sichtbar
Unterschätzte Schnittstellen	Integrationen werden zum Engpass	Entwicklung
Schwache Qualitätssicherung	Fehler gelangen in den Betrieb	spätestens Go-Live
Anbieterwahl ohne Tiefenprüfung	strukturelle Defizite bleiben unentdeckt	gesamtes Projekt

Tabelle 1: Sieben zentrale Risikofelder eines Softwareprojekts.

KI beschleunigt Entwicklung, nicht die Projektgrundlagen

KI kann einige Entwicklungsaufgaben beschleunigen. Gefährlich wird sie dort, wo daraus die Erwartung entsteht, auch Analyse, Integration und Absicherung liessen sich entsprechend verkürzen.

Unklare Anforderungen werden durch schneller geschriebenen Code nicht klarer. Eine schlecht dokumentierte Schnittstelle wird durch KI nicht zuverlässiger. Und ein unrealistischer Zeitplan bleibt unrealistisch, auch wenn ein Entwickler Teile der Implementierung schneller erledigt.

02

Frühwarnsignale erkennen

Die ersten 30 Tage entscheiden

Viele Projektkrisen lassen sich erkennen, bevor ein signifikanter Teil des Budgets verbraucht ist. Entscheidend ist, frühe Signale nicht als normale Startschwierigkeiten abzutun.

1

Workshops enden ohne klare Ergebnisse

Wenn dieselben Prozessfragen mehrfach diskutiert werden, Anforderungen widersprüchlich bleiben oder Workshops regelmässig vertagt werden, ist die fachliche Basis noch nicht stabil.

Was hilft:

Die Discovery-Phase verlängern und Kernprozesse klären, bevor die Entwicklung Fahrt aufnimmt.

2

Abteilungen verfolgen unterschiedliche Ziele

Vertrieb, Finanzen, IT und operative Bereiche können vollkommen unterschiedliche Vorstellungen davon haben, was das System leisten soll.

Was hilft:

Ein klarer Entscheidungsweg. Konflikte müssen früh auf der richtigen Managementebene entschieden werden.

3

Fachexperten fehlen im Projekt

Key User kennen die realen Prozesse, haben aber häufig gleichzeitig ein volles Tagesgeschäft. Fehlt ihre Zeit, sind Entwickler gezwungen, Annahmen zu treffen.

Was hilft:

Verbindliche interne Zeitbudgets und Stellvertretungen mit Entscheidungskompetenz.

4

Schnittstellen werden auf später verschoben

"Das ERP schauen wir später an" ist kein Detail. Schnittstellen beeinflussen Datenmodelle, Prozesse und Architektur.

Was hilft:

Technische Abklärungen und Testzugänge möglichst früh im Projekt.

5

Aufwand und Offerte driften bereits auseinander

Eine Abweichung nach ersten Detailanalysen ist nicht automatisch problematisch. Gefährlich ist, wenn sie nicht transparent kommuniziert wird.

Was hilft:

Regelmässiges Soll-Ist-Controlling und frühzeitige Scope- oder Budgetentscheidungen.

03

Den richtigen Softwareweg wählen

Standard, KI-Eigenbau, Hybrid oder Individualsoftware?
Bevor konkrete Anbieter verglichen werden, muss die grundlegende Technologie- und Sourcing-Frage geklärt sein. Denn ein SaaS-Anbieter, eine kleinere No-Code-Agentur und ein Enterprise-Softwareentwickler lösen unterschiedliche Probleme. Ihre Angebote lassen sich nicht sinnvoll miteinander vergleichen, wenn nicht zuerst feststeht, was überhaupt gesucht wird.

Vier Wege mit unterschiedlichen Stärken

Standardsoftware

Eine etablierte Standardlösung ist besonders stark, wenn der Prozess marktüblich ist und eine bestehende Software den Bedarf gut abdeckt.

Stärken: schneller Einstieg, geringer Entwicklungsaufwand, Wartung beim Hersteller.

Grenzen: Anpassbarkeit, Hersteller-Roadmap, laufende Lizenzkosten und mögliche Workarounds bei spezifischen Prozessen.

KI-gestützter Eigenbau

KI-Copiloten und No-Code-Plattformen ermöglichen es Fachabteilungen heute, kleine Werkzeuge sehr schnell selbst zu erstellen.

Das kann sinnvoll sein für:

- Prototypen
- temporäre Hilfsmittel
- isolierte interne Aufgaben
- unkritische Anwendungen ohne sensible Daten

Problematisch wird der Ansatz, wenn die Anwendung geschäftskritisch wird, langfristig gepflegt werden muss oder tief in andere Systeme integriert wird.

Hybrid

Der Hybrid-Ansatz kombiniert Standardsoftware für etablierte Prozesse mit individuellen Komponenten für die Bereiche, in denen das Unternehmen tatsächlich anders arbeitet.

Gerade bei gewachsenen Schweizer KMU ist dies häufig die wirtschaftlich interessanteste Variante.

Professionelle Individualsoftware

Individualsoftware lohnt sich dort, wo Software einen spezifischen Kernprozess abbildet und die Standardisierung des Marktes nicht ausreicht.

Stärken: Passgenauigkeit, Integrationsfreiheit, Datenkontrolle und langfristige Weiterentwicklung.

Trade-off: höhere Initialinvestition und ein professionell zu planender Lifecycle.

Wenn generische und unternehmensspezifische Prozesse zusammentreffen, wird der Hybrid-Ansatz besonders interessant.

Warum Hybrid oft der interessante Mittelweg ist

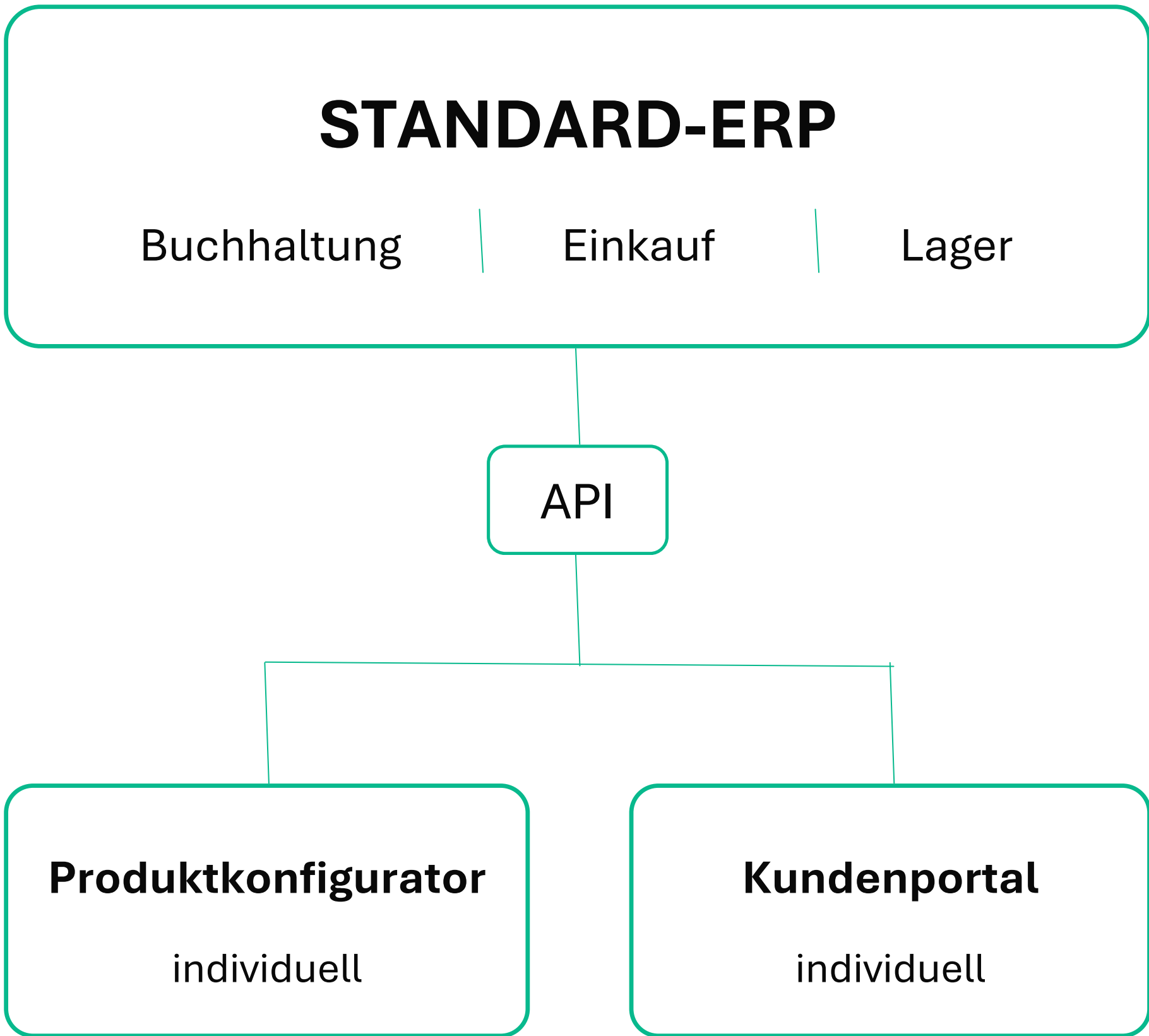
Praxisbeispiel: Ein Schweizer Industrieunternehmen mit rund 90 Mitarbeitenden stand vor der Modernisierung seiner Systemlandschaft.

Buchhaltung, Einkauf und Lager waren weitgehend standardisiert. Für diese Bereiche wäre eine Individualentwicklung wirtschaftlich kaum sinnvoll gewesen.

Der Produktkonfigurator und das Kundenportal bildeten dagegen einen wesentlichen Teil der unternehmensspezifischen Vertriebslogik. Dort stiessen Standardprodukte an ihre Grenzen.

Die Lösung war eine Kombination:

Standard-ERP für die generischen Prozesse
+
zwei individuelle Kernmodule mit API-Integration



CHF 420'000

vollständige Individualentwicklung



CHF 250'000

Hybrid-Lösung



CHF 170'000

Differenz

rund 40 % tiefer

Im konkreten Szenario lag die Hybrid-Lösung damit rund 40 Prozent unter einer vollständigen Individualentwicklung. Der entscheidende Punkt ist nicht, möglichst viel Standardsoftware oder möglichst viel Individualsoftware einzusetzen. Sinnvoll ist vielmehr, Standard dort zu nutzen, wo Standard einen Vorteil bringt, und Individualisierung dort zu investieren, wo sie geschäftlich Wert schafft.

Erste Orientierung

Frage	Standard	KI-Eigenbau	Individual
spezifischer Prozessanteil	gering	isolierte Aufgabe	hoch
Wettbewerbsrelevanz	gering	gering	hoch
Nutzungshorizont	mittel	sehr kurz	langfristig
Integrationsbedarf	gering	praktisch keiner	hoch
professioneller Betrieb	Hersteller	begrenzt	gezielt planbar

Bei gemischten Antworten sollte zusätzlich ein Hybrid-Szenario geprüft werden.

04

35 Kriterien für die Anbieterwahl

Der Lösungsweg steht fest. Jetzt beginnt die eigentliche Anbieterwahl. Eine professionell aufgebaute Evaluation reduziert die Entscheidung nicht auf Preis, Sympathie oder eine beeindruckende Demo. Sie bewertet, ob ein Partner fachlich, technisch und organisatorisch in der Lage ist, das System über seinen gesamten Lebenszyklus zu tragen. Das zugrunde liegende Modell umfasst 35 Kriterien in sieben Kategorien.

1 = ungenügend	2 = schwach	3 = solide	4 = gut	5 = ausgezeichnet
----------------	-------------	------------	---------	-------------------

1. Fachliche Kompetenz & Branchenerfahrung

Worauf es ankommt: Der Anbieter sollte vergleichbare Prozesse kennen, belastbare Referenzen vorweisen und im Gespräch zeigen, dass er die fachlichen und regulatorischen Besonderheiten Ihres Umfelds versteht.

Nr.	Kriterium	1	2	3	4	5
01	Projekterfahrung in vergleichbaren Branchen	☐	☐	☐	☐	☐
02	Überprüfbare Referenzen	☐	☐	☐	☐	☐
03	Branchenverständnis im Erstgespräch	☐	☐	☐	☐	☐
04	Wiederverwendbares Fachwissen	☐	☐	☐	☐	☐
05	Verständnis der relevanten Regulatorik	☐	☐	☐	☐	☐

2. Technische Kompetenz

Worauf es ankommt: Nicht jedes Projekt braucht dieselben Technologien. Entscheidend ist, dass der Anbieter Architekturentscheidungen nachvollziehbar begründen und die gewählte Lösung langfristig tragen kann.

Nr.	Kriterium	1	2	3	4	5
06	Beherrschung des Technologiestacks	☐	☐	☐	☐	☐
07	Architekturkompetenz	☐	☐	☐	☐	☐
08	Cloud-Erfahrung	☐	☐	☐	☐	☐
09	API- und Integrationskompetenz	☐	☐	☐	☐	☐
10	Web- und Mobile-Kompetenz	☐	☐	☐	☐	☐

Anbieter-Matrix - Kriterien 11 bis 20

3. Methoden & Vorgehensweise

Worauf es ankommt: Ein strukturiertes Vorgehen reduziert Abhängigkeiten von einzelnen Personen. Anforderungen, Änderungen, Reviews, Freigaben und Qualitätssicherung sollten nachvollziehbar organisiert sein.

Nr.	Kriterium	1	2	3	4	5
11	Definiertes Vorgehensmodell	☐	☐	☐	☐	☐
12	Agile Methodenkompetenz	☐	☐	☐	☐	☐
13	HERMES-Erfahrung, sofern für das Projekt relevant	☐	☐	☐	☐	☐
14	Qualitätssicherungskonzept	☐	☐	☐	☐	☐
15	Strukturiertes Anforderungsmanagement	☐	☐	☐	☐	☐

4. Sicherheit & Compliance

Worauf es ankommt: Gerade bei sensiblen Daten reicht die Aussage, Security werde ernst genommen, nicht aus. Informationssicherheit muss organisatorisch und technisch nachvollziehbar umgesetzt sein.

Nr.	Kriterium	1	2	3	4	5
16	Informationssicherheits-Nachweise	☐	☐	☐	☐	☐
17	relevante Schweizer Sicherheitsnachweise	☐	☐	☐	☐	☐
18	Datenschutzkompetenz	☐	☐	☐	☐	☐
19	Hosting und Datenresidenz	☐	☐	☐	☐	☐
20	Sicherheitsprüfung der Software	☐	☐	☐	☐	☐

Anbieter-Matrix - Kriterien 21 bis 30

5. Stabilität & langfristige Partnerschaft

Worauf es ankommt: Individualsoftware wird häufig über viele Jahre betrieben. Deshalb muss nicht nur das Projekt, sondern auch der Partner langfristig wirtschaftlich und organisatorisch tragfähig sein.

Nr.	Kriterium	1	2	3	4	5
21	Unternehmensgrösse und wirtschaftliche Solidität	☐	☐	☐	☐	☐
22	langfristige Marktpräsenz	☐	☐	☐	☐	☐
23	nachweisbare Projekterfolgsquote	☐	☐	☐	☐	☐
24	Stabilität des Projektteams	☐	☐	☐	☐	☐
25	langfristige Kundenbeziehungen	☐	☐	☐	☐	☐

6. Betrieb, Support & Lifecycle

Worauf es ankommt: Ein Anbieter muss nicht nur entwickeln können. Betrieb, Support, Wartung und eine mögliche spätere Übergabe müssen von Beginn an mitgedacht werden.

Nr.	Kriterium	1	2	3	4	5
26	Definierte Service Level Agreements	☐	☐	☐	☐	☐
27	Professionelle Support-Struktur	☐	☐	☐	☐	☐
28	Hosting- und Betriebskompetenz	☐	☐	☐	☐	☐
29	Transparente Wartungsmodelle	☐	☐	☐	☐	☐
30	Notfall- und Übergabeplanung	☐	☐	☐	☐	☐

Anbieter-Matrix - Kriterien 31 bis 35

7. Zusammenarbeit & Kommunikation

Worauf es ankommt: Diese Kriterien wirken zunächst weicher als Architektur oder Security. Im Projektalltag entscheiden sie jedoch oft darüber, ob Risiken früh sichtbar werden und Konflikte konstruktiv gelöst werden.

Nr.	Kriterium	1	2	3	4	5
31	Kommunikationsstil	☐	☐	☐	☐	☐
32	Transparenz bei Risiken	☐	☐	☐	☐	☐
33	Nähe zum Fachbereich	☐	☐	☐	☐	☐
34	Konfliktfähigkeit	☐	☐	☐	☐	☐
35	langfristige Partnerschaftshaltung	☐	☐	☐	☐	☐

Technische Probleme lassen sich häufig lösen. Schwieriger wird es, wenn Risiken verschwiegen, Konflikte vermieden oder Fachanwender nicht verstanden werden.

Die Gesamtpunktzahl ist erst der Anfang: Die reine Summe der 35 Bewertungen reicht nicht für eine fundierte Entscheidung. Je nach Projektart müssen einzelne Kategorien deutlich stärker gewichtet werden.

05

Anbieter strukturiert auswählen und gewichten

Nicht jedes Projekt braucht dieselben Prioritäten. Ein Behördenprojekt mit sensiblen Daten braucht eine andere Anbieterbewertung als ein internes KMU-Werkzeug. Deshalb sollte die Gewichtung vor dem ersten Anbietertermin festgelegt werden. So lässt sich verhindern, dass Kriterien nachträglich an einen bereits favorisierten Anbieter angepasst werden.

Kategorie	Profil A Behörden & regulierte Projekte	Profil B Schweizer KMU	Profil C Unternehmenskritische Kernsysteme
Sicherheit & Compliance	25 %	5 %	15 %
Methoden	20 %	10 %	5 %
fachliche Kompetenz	20 %	25 %	15 %
Stabilität	15 %	15 %	25 %
technische Kompetenz	10 %	15 %	20 %
Betrieb & Support	5 %	10 %	15 %
kulturelle Passung	5 %	20 %	5 %

Profil A – Behörden & regulierte Projekte

Der Fokus liegt auf Sicherheit, nachvollziehbarem Vorgehen und regulatorischer Beherrschung.

Profil B – Schweizer KMU

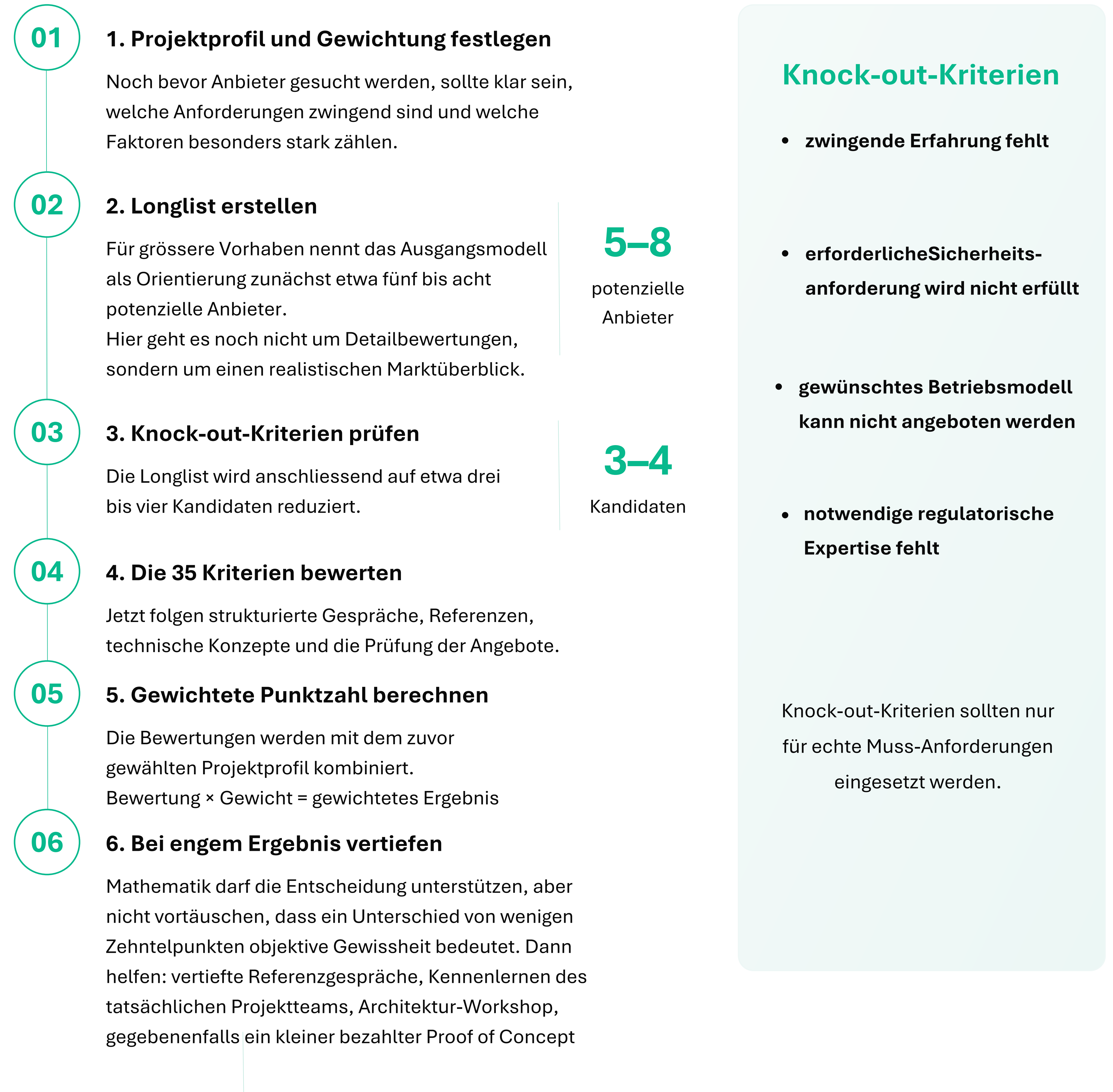
Hier erhalten Branchenverständnis und Zusammenarbeit mehr Gewicht.

Profil C – Unternehmenskritische Kernsysteme

Bei einem System, dessen Ausfall den Betrieb unmittelbar beeinträchtigt, werden Architektur, Betrieb und langfristige Stabilität besonders wichtig.

Vom Markt zur belastbaren Shortlist

Eine Kriterienmatrix schafft nur dann eine bessere Entscheidung, wenn sie in einen klaren Auswahlprozess eingebettet wird.

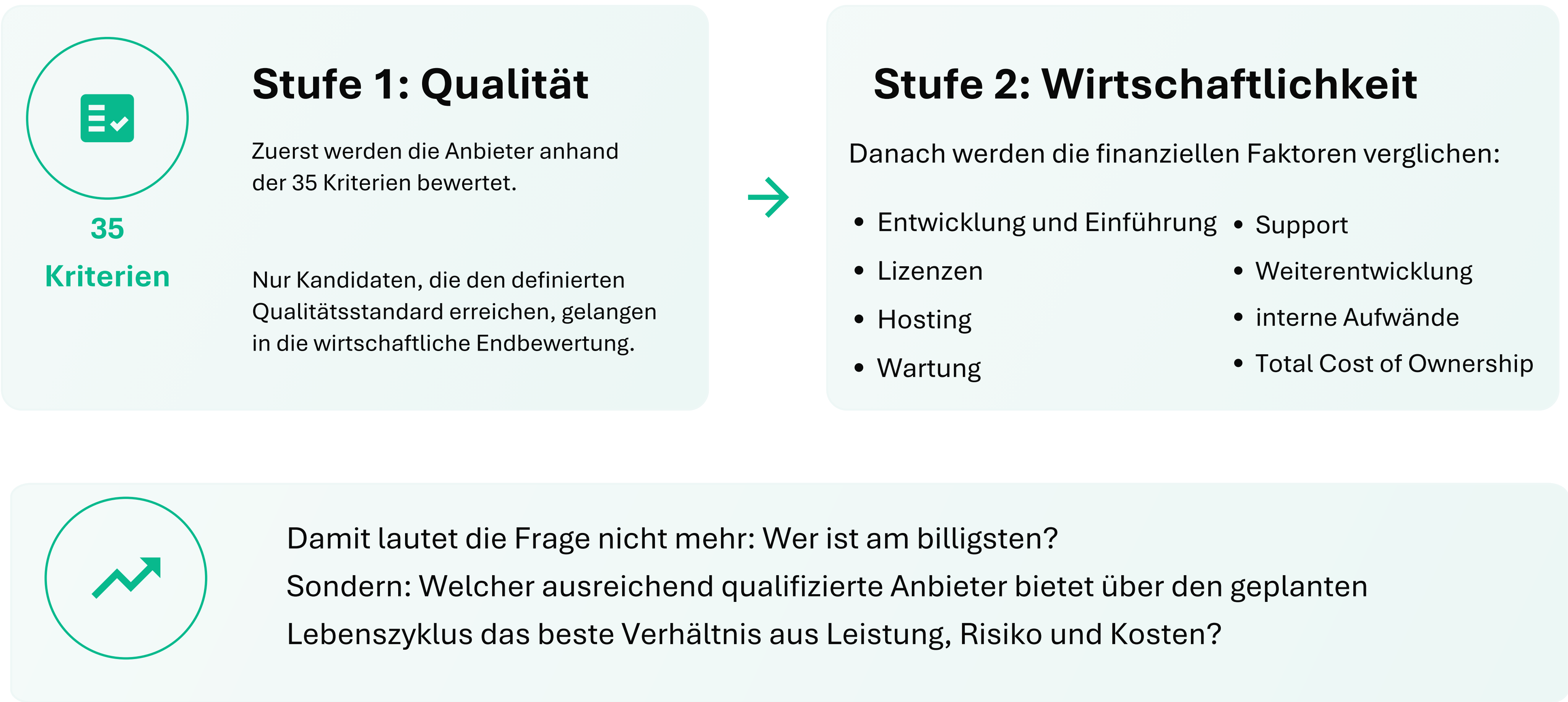


Die Matrix strukturiert die Entscheidung. Sie ersetzt nicht die vertiefte Prüfung der besten Kandidaten.

06

Qualität und Wirtschaftlichkeit zusammenführen

Qualität zuerst. Wirtschaftlichkeit danach. Ein häufiger Fehler ist, den Preis direkt in dieselbe Matrix wie technische Kompetenz, Sicherheit und Projekterfahrung zu integrieren. Dadurch kann ein sehr günstiges Angebot qualitative Risiken rechnerisch kompensieren. Sinnvoller ist ein Zwei-Stufen-Modell.



Beispiel einer engen Entscheidung

Im Ausgangsmodell erreichen zwei fiktive Anbieter:

Anbieter A:	Anbieter B:
4,50 Punkte	4,25 Punkte

Eine Differenz von 0,25 Punkten ist zwar sichtbar, aber nicht gross genug, um die finale Entscheidung allein darauf zu stützen. Hier sollte tiefer geprüft werden.

Das Erstgespräch als Bewertungsinstrument

Drei Beobachtungen sind besonders aufschlussreich.

- 1

Stellt der Anbieter gute Fragen?

Ein erfahrener Partner versucht zuerst, Prozesse, Nutzer und Systemlandschaft zu verstehen.
- 2

Wie geht er mit Unsicherheit um?

„Das müssen wir analysieren“ kann wesentlich professioneller sein als ein spontanes Versprechen.
- 3

Werden Risiken selbst angesprochen?

Ein Anbieter, der problematische Daten, Schnittstellen oder Termine von sich aus anspricht, liefert wertvolle Hinweise auf seine Projektreife.

07

Wann Comitas passt und wann andere Spezialisten sinnvoller sind

Nicht jedes Softwarevorhaben braucht denselben Typ von Partner. Gerade deshalb gehört zur Anbieterwahl auch die Frage, ob die Grösse, Technologie und Arbeitsweise des Dienstleisters überhaupt zum Vorhaben passen.

Comitas passt besonders gut bei

01 Geschäftskritischen Fach- und Enterprise-Anwendungen

Die Anwendung unterstützt zentrale Geschäftsprozesse und benötigt eine belastbare Backend- und Datenarchitektur.

02 Hohen individuellen Anforderungen

Standardsoftware bildet den Kernprozess nicht ausreichend ab.

03 Komplexer Systemintegration

ERP, CRM, Legacy-Systeme oder externe Fachsysteme müssen zuverlässig miteinander kommunizieren.

04 Sicherheits- und Datenschutzanforderungen

Sensible Daten und ein professioneller Betrieb machen Informationssicherheit zu einem zentralen Thema.

05 Langfristigen Softwarevorhaben

Das System soll über viele Jahre weiterentwickelt und betrieben werden.

06 Schweizer KMU und öffentlichen Verwaltungen

Das Projekt profitiert von Erfahrung mit Schweizer Rahmenbedingungen und entsprechenden Organisationsstrukturen.

07 Projekten in Schieflage

Bestehende Anwendungen oder laufende Projekte müssen technisch und organisatorisch neu strukturiert werden.

Andere Anbieter sind häufig sinnvoller bei

01 Reiner Standardsoftware ohne relevanten Anpassungsbedarf

Hier ist ein spezialisierter Implementierungspartner meist wirtschaftlicher.

02 Reinen Consumer-Mobile-Apps

Bei starkem Fokus auf Consumer-UX, App-Store-Marketing oder Gamification ist eine spezialisierte Mobile-Agentur häufig die bessere Wahl.

03 Sehr spezialisierten regulatorischen Nischen

Wenn für ein Produkt besondere branchenspezifische Zulassungen notwendig sind, sollte der Partner genau diese Spezialkompetenz mitbringen.

04 Reiner Strategieberatung ohne Umsetzungsperspektive

Hier passen klassische Consulting-Häuser strukturell besser.

08

Was Comitas für Sie tun kann

Comitas begleitet Schweizer Unternehmen und öffentliche Verwaltungen nicht erst bei der technischen Umsetzung. Bereits in der Vorprojektphase unterstützen wir dabei, Lösungsweg, Projektrisiken und Anbieterentscheidung auf eine belastbare Grundlage zu stellen.

01

Softwarestrategie einordnen

Standard, Hybrid und Individualsoftware werden anhand der tatsächlichen Prozesse, bestehenden Systeme, Integrationen und langfristigen Ziele verglichen. Dabei ist die Ausgangsfrage nicht, wie möglichst viel Individualsoftware entwickelt werden kann, sondern welcher Lösungsweg wirtschaftlich und technisch sinnvoll ist.

02

Risiken vor Projektstart sichtbar machen

Unklare Anforderungen, fehlende Entscheidungswege und technisch ungeklärte Schnittstellen gehören zu den Risiken, die bereits vor der Entwicklung adressiert werden können. Eine strukturierte Analyse schafft hier Klarheit, bevor ein grosser Teil des Projektbudgets gebunden ist.

03

Anbieter und Offerten objektiver bewerten

Die 35 Kriterien dieses Whitepapers können als Grundlage für eine strukturierte Lieferantenevaluation dienen. Damit lassen sich technische Kompetenz, Sicherheit, Projekterfahrung, Betrieb und Zusammenarbeit nachvollziehbarer miteinander vergleichen.

04

Projekte in Schieflage stabilisieren

Auch ein bereits laufendes Projekt muss nicht automatisch abgeschrieben werden. Eine technische und organisatorische Bestandsaufnahme zeigt, welche Teile tragfähig sind, wo die eigentlichen Ursachen liegen und ob eine kontrollierte Neuplanung wirtschaftlicher ist als ein kompletter Neustart.

05

Vom Entscheid bis zum Lifecycle

Die 35 Kriterien dieses Whitepapers können als Grundlage für eine strukturierte Lieferantenevaluation dienen. Damit lassen sich technische Kompetenz, Sicherheit, Projekterfahrung, Betrieb und Zusammenarbeit nachvollziehbarer miteinander vergleichen.

**Sie stehen vor einer Softwareentscheidung?**

Lassen Sie uns gemeinsam prüfen, welcher Lösungsweg und welcher Partner zu Ihrem Vorhaben passen.

[Softwarevorhaben besprechen](#) →

08

Ihr Ansprechpartner

Gerne besprechen wir Ihr Anliegen persönlich und zeigen Ihnen, wie digitale Auftragsprozesse in Deponiebetrieben konkret umgesetzt werden können.

LUKAS HINNEN

Comitas AG

Wiesenstrasse 10A
8952 Schlieren



+41 (0)78 805 63 06



lukas.hinnen@comitas.com



Interesse geweckt?

Gerne besprechen wir Ihr Anliegen persönlich.