

IT-Expertise und Entscheidungsvorlage

Migration einer Handwerkersoftware in eine Cloud-SaaS-Lösung

Feld	Angabe
Dokumenttyp	Professionelle IT-Expertise / Entscheidungsvorlage
Gegenstand	Ablösung Handwerksbüro GS und Bewertung Cloud-Nachfolgelösungen
Verglichene Hauptoptionen	Angebot Firma WEKA / Handwerksbüro LIVE und „Das Programm“
Stand	26.06.2026
Version	Endfassung 1.0

Hinweis: Die Expertise beruht auf den im Projektverlauf erhobenen Informationen, Testzugängen, Anbieterkommunikation und fachlichen Bewertungen. Aussagen zu Vertragsinhalten, AVV, Unterauftragnehmern und konkreten SLA gelten als prüfungsbedürftig, soweit sie vom Anbieter noch nicht verbindlich vorgelegt wurden.

Inhaltsüberblick

- 1 Management Summary
- 2 Ausgangslage und Projektauftrag
- 3 Zielbild und Anforderungen
- 4 Bewertungsmethodik und Kriterienmodell
- 5 Rechtliche und datenschutzrechtliche Bewertung
- 6 Markt- und Anbieteranalyse
- 7 Fachliche Funktionsbewertung
- 8 Technische Bewertung und Cloud-Architektur
- 9 IDS-Schnittstellen und Großhandelsanbindung
- 10 Rollen-, Lizenz- und Kostenmodell
- 11 Wirtschaftlichkeitsbetrachtung
- 12 Risikoanalyse
- 13 Migrationskonzept
- 14 Entscheidungsmatrix
- 15 Empfehlung und nächste Schritte
- 16 Anlagen

1 Management Summary

Die vorliegende IT-Expertise bewertet die Ablösung der bisher lokal betriebenen Handwerkersoftware durch eine cloudbasierte SaaS-Lösung. Anlass ist die Beendigung bzw. faktische Abkündigung der bisherigen Nutzungsform von Handwerksbüro GS und das Angebot der Firma WEKA, auf Handwerksbüro LIVE zu wechseln. Dieser Wechsel ist nicht nur ein Produktwechsel, sondern eine grundlegende Änderung des Betriebs- und Liefermodells: Aus einer lokalen Einzelplatzlizenz wird eine nutzer- und rollenbasierte Cloud-Dienstleistung.

Die fachliche Ausgangsfrage lautete, ob die neue Lösung einen ausreichenden Mehrwert bietet, um die zusätzlichen laufenden Kosten, die Cloud-Abhängigkeit und die notwendigen organisatorischen Änderungen zu rechtfertigen. Im Mittelpunkt standen dabei insbesondere digitale Eingangsrechnungen, die Weiterverarbeitung von Lieferantenpositionen, die Anbindung an Großhändler, mobile Erfassung auf Baustellen, flexible Rollenmodelle und die langfristige Zukunftssicherheit der Software.

Im Ergebnis zeigt sich: Die wichtigste ursprüngliche Wunschfunktion, nämlich eine automatische Übernahme einzelner Positionen aus Lieferantenrechnungen in Kundenrechnungen, wird durch die geprüften Lösungen nicht vollständig erbracht. Die Systeme können Eingangsrechnungen einlesen, Kosten Projekten oder Kunden zuordnen und damit die Nachkalkulation verbessern. Eine direkte positionsgenaue Weiterverarbeitung in Ausgangsrechnungen ist jedoch nicht vorgesehen.

Trotzdem bietet die geprüfte Cloud-Lösung erhebliche Vorteile gegenüber dem bisherigen Einzelplatzbetrieb. Besonders relevant sind die IDS-Schnittstelle zu Großhändlern, die einfachere und flexiblere Bearbeitung von Angeboten und Rechnungen, die mobile Erfassung von Fotos, Zeiten und Leistungen sowie ein insgesamt moderneres Bedienkonzept. Die Software wirkt schlanker, aufgeräumter und stärker auf digitale Prozesse ausgerichtet.

Zwischen dem Angebot der Firma WEKA und der Lösung „Das Programm“ bestehen nach dem Test deutliche funktionale Ähnlichkeiten. Oberfläche, Testdaten und Bedienlogik lassen den Schluss zu, dass beide Lösungen auf derselben oder einer sehr ähnlichen Plattform beruhen. Die genaue Hersteller- und Betreiberstruktur konnte nicht abschließend aufgeklärt werden. Dieses White-Label-Indiz ist für die Entscheidung nicht per se negativ, erhöht aber die Anforderungen an vertragliche Transparenz, AVV, Unterauftragnehmerliste und Supportverantwortung.

Die Gesamtabwägung spricht derzeit für „Das Programm“. Ausschlaggebend sind der positivere Gesamteindruck im Test, die wirtschaftlich günstigere Positionierung, die flexiblere Erweiterbarkeit, die Verfügbarkeit von Schnittstellenoptionen in höheren Paketen und die weniger abschreckende Anbieterkommunikation im Vergleich zur Firma WEKA. Vor einer Beauftragung sind jedoch die offenen Punkte zu AVV, Vertragsunterlagen, SLA, Unterauftragnehmern, Jahresrabatt, Benutzerdeaktivierung und IDS-Unterstützung des Großhändlers EFG verbindlich zu klären.

Bewertungsfeld	Kurzbewertung
Fachlicher Nutzen	Gut, insbesondere durch IDS, mobile Erfassung und flexiblere Rechnungsbearbeitung; positionsgenaue Lieferantenübernahme fehlt.
Datenschutz / Vertrag	Grundsätzlich beherrschbar, aber vor Abschluss sauber zu dokumentieren.
Wirtschaftlichkeit	„Das Programm“ liegt voraussichtlich unter dem WEKA-Angebot und nahe am bisherigen Kostenniveau.
Migration	Beherrschbar; Stichtag, Nummernkreis und Datenimport sind zu planen.
Empfehlung	Migration zu „Das Programm“ vorbereiten, offene Punkte vorher verbindlich klären.

2 Ausgangslage und Projektauftrag

2.1 Bisherige Situation

Die bisherige Handwerkersoftware wurde als lokale Einzelplatzanwendung genutzt. Diese Betriebsform war für eine kleine Organisation gut handhabbar: Die Software lief lokal, Daten lagen in der eigenen Infrastruktur, die Lizenz war nicht nutzerbasiert und die laufenden Kosten waren überschaubar. Gleichzeitig war die Lösung aber klassisch aufgebaut: moderne Cloud-Integrationen, mobile Prozesse, automatisierte Schnittstellen und arbeitsteilige Rollenmodelle waren nur eingeschränkt oder gar nicht vorhanden.

Mit der Kündigung bzw. Umstellung des bisherigen Angebots entsteht Handlungsdruck. Ein Weiterbetrieb der alten Software wäre allenfalls technisch für eine Übergangszeit denkbar, ist aber strategisch nicht belastbar. Ohne Updates steigen Risiken in Bezug auf Kompatibilität, Sicherheit, Supportfähigkeit und rechtliche Zulässigkeit. Eine unbefristete Nutzung entgegen den neuen Lizenzbedingungen ist keine tragfähige Option.

2.2 Veränderung durch SaaS

Der Wechsel in ein SaaS-Modell bedeutet, dass die Software nicht mehr als lokal installierte Anwendung betrieben wird, sondern als Dienstleistung über das Internet bereitgestellt wird. Daraus ergeben sich wesentliche Änderungen: Die Datenverarbeitung erfolgt beim Anbieter bzw. dessen Hosting- und Unterauftragnehmern, die Lizenzierung erfolgt pro Benutzer und Rolle, Updates werden zentral eingespielt, und Support sowie Verfügbarkeit werden vertraglich über Servicebedingungen geregelt.

Diese Änderung ist fachlich und rechtlich bedeutsam. Während eine lokale Software primär als Produkt beschafft wird, ist eine SaaS-Lösung eine laufende IT-Dienstleistung. Entscheidend sind daher nicht nur Funktionen und Preis, sondern auch Vertragsmodell, Datenschutz, AVV, Unterauftragnehmer, SLA, Exportmöglichkeiten, Reversibilität und die langfristige Abhängigkeit vom Anbieter.

2.3 Projektauftrag

Der Projektauftrag bestand darin, eine geeignete Nachfolgelösung zu identifizieren und zu bewerten. Dabei sollten nicht nur die von der Firma WEKA angebotene Lösung Handwerksbüro LIVE, sondern auch alternative Produkte am Markt betrachtet werden. Die Bewertung sollte insbesondere klären, ob ein Wechsel zu „Das Programm“ fachlich, wirtschaftlich und organisatorisch sinnvoller ist.

- Bewertung der fachlichen Eignung für Angebote, Rechnungen, Eingangsrechnungen und Nachkalkulation.
- Prüfung der Möglichkeiten zur Großhandelsanbindung, insbesondere IDS.
- Bewertung von Datenschutz, AVV, Vertragsunterlagen und Cloud-Verantwortlichkeiten.
- Einordnung der White-Label-Thematik und der Anbietertransparenz.
- Bewertung von Kosten, Rollenmodellen und langfristiger Wirtschaftlichkeit.
- Entwicklung eines Migrationsvorschlags mit Stichtag und offenen Punkten.

3 Zielbild und Anforderungen

3.1 Zielbild

Das Zielbild ist eine schlanke, zukunftsfähige und im Alltag praktikable Handwerkersoftware, die die bisherigen Kernprozesse zuverlässig abbildet und zugleich digitale Verbesserungen ermöglicht. Dabei steht nicht eine maximale Funktionsfülle im Vordergrund, sondern eine Lösung, die tatsächlich genutzt

wird, den Büroaufwand reduziert und ohne unverhältnismäßige eigene Administration betrieben werden kann.

Die Lösung soll den Prozess von Angebot, Bestellung, Leistungserfassung, Eingangsrechnung, Nachkalkulation und Kundenrechnung möglichst medienbrucharm unterstützen. Sie muss nicht jeden Sonderfall automatisieren, soll aber wiederkehrende Tätigkeiten vereinfachen und Transparenz schaffen, damit keine Leistungen oder Kosten vergessen werden.

3.2 Fachliche Anforderungen

Anforderung	Beschreibung	Priorität
Angebote und Rechnungen	Schnelles Erstellen, Ändern, Wandeln und Fortführen von Angeboten und Rechnungen.	hoch
Eingangsrechnungen	Einlesen elektronischer Rechnungen und Zuordnung zu Kunden, Projekten oder Kostenstellen.	hoch
Positionsübernahme	Wunsch: Lieferantenpositionen direkt in Kundenrechnungen übernehmen.	mittel/hoch
Nachkalkulation	Kosten vollständig Kunden oder Projekten zuordnen, um nichts zu vergessen.	hoch
Mobile Erfassung	Fotos, Zeiten, Leistungen und Protokolle auf Baustellen erfassen.	hoch
Formulare	Anpassbare, saubere Belege ohne hohen Pflegeaufwand.	mittel
Großhandel	Anbindung an Lieferanten, idealerweise IDS statt manueller DATANORM-Pflege.	hoch

3.3 Technische und organisatorische Anforderungen

Technisch muss die Lösung zuverlässig verfügbar sein, ohne dass eigener Serverbetrieb notwendig wird. Organisatorisch muss sie so einfach sein, dass sie im Tagesgeschäft akzeptiert wird. Die Erfahrung mit selbst betriebenen oder stark individualisierten Lösungen zeigt, dass der technische Betrieb zwar grundsätzlich möglich wäre, aber nicht dem Ziel einer Entlastung entspricht. Gerade Schnittstellen zu Großhändlern, elektronische Rechnungsformate und mobile Apps sprechen für einen professionell betriebenen Cloud-Dienst.

- kein eigener produktiver Serverbetrieb für die Fachanwendung
- regelmäßige Updates durch den Anbieter
- klare Supportwege und nachvollziehbare Reaktionszeiten
- Export- und Sicherungsmöglichkeiten für Stammdaten und Belege
- DSGVO-konforme Vertragsgrundlagen
- flexible Benutzer- und Rollenverwaltung

4 Bewertungsmethodik und Kriterienmodell

Die Bewertung folgt einer Nutzwertbetrachtung. Dabei werden fachliche, technische, wirtschaftliche, rechtliche und organisatorische Kriterien getrennt betrachtet und anschließend zusammengeführt. Diese Vorgehensweise verhindert, dass eine einzelne attraktive Funktion die Gesamtentscheidung dominiert oder umgekehrt ein einzelner offener Punkt die strategische Bewertung verzerrt.

Kriterium	Inhalt	Gewichtung
Fachlicher Nutzen	Abdeckung der Kernprozesse, Eingangsrechnungen, Angebote, Rechnungen, mobile Funktionen	25 %
Integration und Zukunftsfähigkeit	IDS, API, Cloudfähigkeit, Weiterentwicklung, digitale Prozesskette	20 %
Datenschutz und Vertrag	AVV, Unterauftragnehmer, SLA, Verantwortlichkeiten, Transparenz	20 %
Wirtschaftlichkeit	laufende Kosten, Rollenmodell, Skalierbarkeit, Preisvorteile	15 %
Migration und Betrieb	Datenübernahme, Umstellungsaufwand, Schulung, Support	10 %
Anbietertransparenz	Kommunikation, Herstellerklarheit, Supportverständnis	10 %

Die Gewichtung legt bewusst einen Schwerpunkt auf fachlichen Nutzen, Integration und vertragliche Sicherheit. Eine reine Preisbetrachtung wäre in diesem Umfeld zu kurz gegriffen, weil der Wechsel in die Cloud zu einer dauerhaften Abhängigkeit vom Anbieter führt. Umgekehrt ist auch die beste Datenschutzdokumentation nicht ausreichend, wenn die Software im Alltag keinen spürbaren Nutzen bringt.

5 Rechtliche und datenschutzrechtliche Bewertung

5.1 Verantwortlichkeit

Bei einer SaaS-Lösung verarbeitet der Anbieter personenbezogene Daten im Auftrag des nutzenden Unternehmens. Das nutzende Unternehmen bleibt Verantwortlicher im Sinne der DSGVO. Dies gilt insbesondere für Kunden-, Lieferanten-, Ansprechpartner-, Mitarbeiter- und Rechnungsdaten. Der Anbieter wird regelmäßig als Auftragsverarbeiter tätig, sofern er die Daten nicht zu eigenen Zwecken nutzt.

Daraus folgt zwingend, dass eine Auftragsverarbeitungsvereinbarung (AVV) abzuschließen ist. Diese muss vor produktiver Nutzung geprüft und dokumentiert werden. Sie sollte Regelungen zu Gegenstand und Dauer der Verarbeitung, Art und Zweck, Kategorien personenbezogener Daten, Betroffenenkategorien, technischen und organisatorischen Maßnahmen, Unterauftragnehmern, Kontrollrechten, Löschung und Rückgabe der Daten enthalten.

5.2 Bewertung der bisherigen Anbieterkommunikation

Im Testzugang wurde eine AVV angeboten. Im weiteren Austausch wurden jedoch Fragen zu Verantwortlichkeiten, Vertragsgestaltung und Rolle der beteiligten Unternehmen nicht in der

gewünschten Tiefe beantwortet. Das ist aus Sicht einer professionellen IT-Beschaffung kritisch, weil gerade bei White-Label- oder Plattformmodellen die Verantwortlichkeiten klar dokumentiert sein müssen.

Es ist nicht ausreichend, dass die Software fachlich funktioniert. Für den produktiven Einsatz muss nachvollziehbar sein, wer Vertragspartner ist, wer die Daten verarbeitet, wo gehostet wird, welche Unterauftragnehmer eingesetzt werden, welche Supportorganisation Zugriff auf Daten erhalten kann und wie Daten bei Vertragsende exportiert oder gelöscht werden.

5.3 Mindestanforderungen vor Vertragsabschluss

Punkt	Erforderliche Klärung
AVV	vollständige, unterschriftsfähige Auftragsverarbeitungsvereinbarung
Unterauftragnehmer	Liste aller Hosting-, Support- und Plattformdienstleister
Hosting	Region, Rechenzentrumsstandort, Cloud-Anbieter, technische Absicherung
SLA	Verfügbarkeit, Wartungsfenster, Reaktionszeiten, Eskalation
Datenexport	Exportformate und Vorgehen bei Anbieterwechsel
Löschung	Löschfristen und Nachweis nach Vertragsende
Supportzugriff	Regelung, wann und wie Support auf Daten zugreifen darf

6 Markt- und Anbieteranalyse

6.1 Geprüfte Optionen

Im Rahmen der Analyse wurden mehrere Alternativen betrachtet. Der Ausgangspunkt war das Angebot der Firma WEKA für Handwerksbüro LIVE. Zusätzlich wurde „Das Programm“ getestet. Weitere kommerzielle Produkte, darunter Taifun, wurden überschlägig betrachtet. Daneben wurden Open-Source- oder selbst betriebene Alternativen gedanklich bewertet.

Option	Bewertung
Weiterbetrieb Altsoftware	kurzfristig möglich, aber nicht zulässig bzw. nicht zukunftssicher; keine belastbare Dauerlösung
Firma WEKA / Handwerksbüro LIVE	naheliegender Migrationspfad, aber Anbieterkommunikation und Preis-Leistungs-Eindruck kritisch
„Das Programm“	funktional sehr ähnlich, wirtschaftlich attraktiver, positiverer Gesamteindruck
Taifun	kommerziell etabliert, aber wirtschaftlich weniger attraktiv für den konkreten Bedarf
Open Source / Eigenbetrieb	technisch möglich, aber hoher Wartungs-, Betriebs- und Schnittstellenaufwand

6.2 White-Label-Indizien

Beim Test von „Das Programm“ fiel auf, dass Oberfläche, Bedienkonzept und Testdaten sehr stark dem Angebot der Firma WEKA ähneln. Dies legt die Vermutung nahe, dass beide Lösungen auf derselben

Plattform beruhen oder dass ein White-Label-Modell vorliegt. Ein White-Label-Modell ist marktüblich und nicht automatisch problematisch. Es bedeutet aber, dass zwischen Hersteller, Plattformbetreiber, Vertriebspartner, Support und Vertragspartner differenziert werden muss.

Entscheidend ist daher nicht, ob ein White-Label-Modell besteht, sondern ob die Verantwortlichkeiten sauber dokumentiert sind. Für die Praxis muss klar sein, wer Vertragspartei ist, wer Support leistet, wer Software entwickelt, wer hostet und wer im Störfall verantwortlich ist. Gerade bei Datenschutz und SLA darf keine Unklarheit bestehen.

7 Fachliche Funktionsbewertung

7.1 Eingangsrechnungen und Nachkalkulation

Ein zentrales Ziel war die effizientere Verarbeitung von Lieferantenrechnungen. Idealerweise sollten Artikel aus Eingangsrechnungen automatisiert Kunden oder Projekten zugeordnet und später in Kundenrechnungen übernommen werden. Diese Anforderung wird in der gewünschten Tiefe nicht erfüllt. Die geprüften Lösungen ermöglichen zwar das Einlesen von Eingangsrechnungen, die Erkennung von Beträgen und die Zuordnung von Kosten. Eine direkte positionsgenaue Übernahme in die Ausgangsrechnung ist jedoch nicht vorgesehen.

Trotzdem entsteht ein praktischer Nutzen. Wenn Eingangsrechnungen vollständig Kunden oder Projekten zugeordnet werden, reduziert sich das Risiko, dass Kosten vergessen werden. Die Nachkalkulation wird verbessert. Es entsteht zumindest auf Summen- und Kostenebene eine Kontrolle. Die vollständige Automatisierung der Kundenrechnung bleibt aber weiterhin ein offener Wunsch.

7.2 Angebote, Rechnungen und Formulare

Im Vergleich zur bisherigen Client-Anwendung wirkt die neue Lösung flexibler. Insbesondere das Bearbeiten, Fortführen und Wandeln von Angeboten und Rechnungen erscheint einfacher. Bisherige Probleme mit zu stark fixierten Rechnungen oder umständlichen Anpassungen werden voraussichtlich reduziert. Die Formularpflege ist weniger komplex und stärker standardisiert. Das reduziert zwar individuelle Einstellmöglichkeiten, führt aber zu einem konsistenteren und pflegeärmeren Ergebnis.

7.3 Mobile Erfassung

Die mobile Nutzung ist ein wesentlicher zusätzlicher Nutzen. Vor Ort können Fotos aufgenommen und direkt einem Kunden oder Auftrag zugeordnet werden. Zeiten und Leistungen können auf der Baustelle erfasst werden. Abnahmeprotokolle oder Leistungsnachweise können digital entstehen. Dadurch entfallen potenziell handschriftliche Zettel, spätere Übertragungen und unstrukturierte Fotoablagen.

Funktion	Nutzen	Einschätzung
Fotos beim Kunden	direkte Zuordnung zum Auftrag	hoch
Zeiterfassung	Leistungsnachweise ohne Papierzettel	hoch
Abnahmeprotokolle	saubere Dokumentation vor Ort	mittel/hoch
Zahlungen in Anwendung	mögliche Prozessintegration	optional zu prüfen
Belege hochladen	vollständigere digitale Akte	mittel

8 Technische Bewertung und Cloud-Architektur

Technisch ist der Wechsel in die Cloud nachvollziehbar. Moderne Schnittstellen, elektronische Rechnungsformate, mobile Apps und Großhandelsintegrationen lassen sich zentral betrieblich meist besser pflegen als in einer lokalen Einzelplatzarchitektur. Die Pflege solcher Schnittstellen ist aufwendig und verändert sich regelmäßig. Ein spezialisierter Cloud-Anbieter kann diese Aufgabe effizienter übernehmen als ein einzelner Betrieb mit selbst verwalteter Software.

Gleichzeitig entsteht eine neue Abhängigkeit. Ohne Internetverbindung oder bei Störungen des Dienstes ist die Arbeit eingeschränkt. Die genannte Verfügbarkeit von etwa 98 Prozent bedeutet rechnerisch, dass Ausfälle im Umfang von ungefähr einer Woche pro Jahr möglich wären. Für den konkreten Anwendungsfall ist dies grundsätzlich akzeptabel, weil es sich nicht um eine Hochverfügbarkeitsanwendung handelt. Dennoch sollten Wartungsfenster, Reaktionszeiten und Eskalationswege dokumentiert werden.

Aspekt	Bewertung
Verfügbarkeit	98 % erscheint für den Anwendungsfall grundsätzlich ausreichend.
Hosting	Cloud-Hosting im AWS-Umfeld wurde beobachtet; verbindliche Anbieterangabe erforderlich.
Updates	zentral durch Anbieter, dadurch weniger lokaler Aufwand.
Schnittstellenpflege	in Cloud-Architektur deutlich plausibler als lokal.
Abhängigkeit	höher als bei lokaler Software; durch Export- und Vertragsregelungen zu begrenzen.

9 IDS-Schnittstellen und Großhandelsanbindung

Die IDS-Schnittstelle ist einer der wichtigsten fachlichen Mehrwerte der neuen Lösung. Im heutigen Prozess werden Artikelstammdaten über DATANORM gepflegt. Dies erfordert laufende manuelle Pflege und ist fehleranfällig. Über IDS kann aus der Handwerkersoftware heraus auf den Großhandel zugegriffen werden. Artikel werden im Großhandelskontext gesucht, ausgewählt und in den Angebots- oder Bestellprozess übernommen.

Dadurch entsteht ein anderer Prozess: Artikel werden nicht mehr primär lokal gepflegt, sondern bei Bedarf aus dem aktuellen Großhandelsbestand übernommen. Anschließend kann eine Bestellung ausgelöst werden. Aus dem Angebot kann später eine Rechnung entstehen. Dies reduziert Doppelarbeit und verbessert die Aktualität von Preisen und Artikeldaten.

Von den drei relevanten Großhändlern unterstützen zwei die IDS-Anbindung bereits. Der Großhändler EFG unterstützt sie derzeit noch nicht. Da seitens des Außendienstes Interesse an der eingesetzten Software erkennbar wurde, sollte die künftige Entwicklung aktiv beobachtet und bei Bedarf eingefordert werden.

10 Rollen-, Lizenz- und Kostenmodell

10.1 Rollenmodell

Das Rollenmodell ermöglicht eine differenzierte Nutzung. Die Bürolizenz bietet den vollständigen Funktionsumfang für Angebots-, Rechnungs- und Verwaltungsarbeiten. Zusätzlich gibt es Rollen für

mobile Erfassung, Abnahmeprotokolle und einfache Zeiterfassung. Dadurch müssen nicht alle Nutzer die teuerste Lizenz erhalten.

Rolle	Typischer Zweck	Preisindikator netto/Monat
Büro	vollständige Arbeit mit Angeboten, Rechnungen, Verwaltung und App	ca. 40-50 EUR
Mobile Mitarbeiterrolle	Leistungen, Abnahmen, Dokumentation vor Ort	ca. 27 EUR
Zeiterfassung	reine Zeiten und Tätigkeiten erfassen	ca. 14-15 EUR

10.2 Vertragsmodelle

Bei monatlicher Buchung besteht hohe Flexibilität. Rollen können für befristete Einsätze, Saisonkräfte oder Subunternehmer hinzugebucht und anschließend wieder gekündigt werden. Noch offen ist, ob Benutzerkonten deaktiviert und später mit Historie reaktiviert werden können. Diese Frage ist wichtig, wenn dieselbe Person wiederkehrend, aber nicht dauerhaft eingesetzt wird.

Bei Jahresverträgen wurde ein Preisvorteil durch drei zusätzliche Monate bzw. eine entsprechende Vergünstigung in Aussicht gestellt. Die genaue Ausgestaltung ist noch zu klären: Entweder wird länger genutzt und für zwölf Monate bezahlt, oder es werden innerhalb eines Jahres nur neun Monate berechnet. Für die Wirtschaftlichkeitsrechnung ist diese Unterscheidung relevant.

11 Wirtschaftlichkeitsbetrachtung

Wirtschaftlich ist nicht nur der monatliche Lizenzpreis zu betrachten. Relevant sind auch Zeitersparnis, geringere Fehlerquote, bessere Kostenzuordnung, weniger Stammdatenpflege und geringerer IT-Betriebsaufwand. Eine lokale oder selbst betriebene Lösung mag auf den ersten Blick günstiger erscheinen, verursacht aber eigenen Aufwand für Betrieb, Updates, Sicherung, Schnittstellenpflege und Störungsbehebung.

Kosten-/Nutzenfaktor	Wirkung
Lizenzkosten	laufende Kosten statt Einmal-/Alt-Lizenz; planbar und rollenabhängig
Büroaufwand	Reduktion durch digitale Belege, IDS, mobile Erfassung
Fehlervermeidung	weniger vergessene Kosten durch Zuordnung von Eingangsrechnungen
IT-Betrieb	kein eigener Betrieb der Fachanwendung
Schnittstellenpflege	durch Anbieter statt eigener Pflege
Flexibilität	monatliche Rollen für temporäre Personen

Das Angebot von „Das Programm“ erscheint preislich unter dem Angebot der Firma WEKA und ungefähr in der Nähe des bisherigen Kostenniveaus, wenn Jahresvorteile berücksichtigt werden. Damit ist die Lösung wirtschaftlich vertretbar, sofern der praktische Nutzen durch IDS und mobile Prozesse tatsächlich genutzt wird.

12 Risikoanalyse

Risiko	Bewertung	Maßnahme
--------	-----------	----------

Unklare Herstellerstruktur	mittel	Vertragspartner, Unterauftragnehmer und Verantwortlichkeiten dokumentieren.
AVV unvollständig oder unklar	hoch	AVV vor Produktivstart prüfen und ablegen.
Schnittstelle EFG fehlt	mittel	EFG aktiv ansprechen, Zwischenprozess definieren.
Datenmigration fehlerhaft	mittel	Testimport, Stichproben, Altbestand archivieren.
Akzeptanzprobleme	mittel	schrittweise Einführung, nur relevante Funktionen aktivieren.
Anbieterabhängigkeit	mittel/hoch	Exportrechte und Kündigungsprozess vertraglich klären.
Support nicht ausreichend	mittel	SLA und Supportpaket passend wählen.

13 Migrationskonzept

Die Migration sollte nicht als rein technischer Datenimport verstanden werden. Entscheidend ist ein sauberer fachlicher Schnitt. Laufende Vorgänge sollten entweder im Altsystem abgeschlossen oder gezielt in das neue System überführt werden. Ein klarer Stichtag verhindert doppelte Nummernkreise, unklare Belegstände und parallele Prozesslogiken.

13.1 Empfohlene Migrationsschritte

1. Vertrags- und Datenschutzunterlagen final klären.
2. Testmandant bereinigen und Zielkonfiguration festlegen.
3. Kunden, Lieferanten und Stammdaten exportieren und testweise importieren.
4. Formulare für Angebote, Rechnungen und ggf. Protokolle anpassen.
5. Nummernkreise für Angebote, Rechnungen und weitere Belege definieren.
6. IDS-Anbindungen mit den unterstützenden Großhändlern einrichten.
7. Pilotvorgänge im Testbetrieb durchführen.
8. Stichtag festlegen und laufende Vorgänge im Altsystem bereinigen.
9. Produktivstart durchführen.
10. Nachkontrolle nach zwei bis vier Wochen durchführen.

13.2 Umgang mit Altdaten

Altdaten müssen nicht zwingend vollständig in das neue System überführt werden. Für rechtliche und steuerliche Zwecke kann eine revisionssichere oder zumindest nachvollziehbare Archivierung des alten Datenbestands ausreichend sein. Produktiv benötigt werden vor allem aktuelle Kunden, Lieferanten, offene Angebote, laufende Projekte und relevante Stammdaten. Eine vollständige historische Migration erhöht Aufwand und Fehleranfälligkeit, ohne zwingend entsprechenden Nutzen zu stiften.

14 Entscheidungsmatrix

Kriterium	WEKA / Handwerksbüro LIVE	„Das Programm“	Bewertung
Fachfunktionen	ähnlich gut	ähnlich gut	kein klarer funktionaler Unterschied
Bedienung	Cloudmodernisierung	im Test überzeugend	Vorteil „Das Programm“
Preis	höher bzw. weniger attraktiv	günstiger eingeschätzt	Vorteil „Das Programm“
Transparenz	teilweise abwehrend	ebenfalls offen, aber positiver Eindruck	leichter Vorteil „Das Programm“
Schnittstellen	abhängig vom Paket	API-Option in höheren Paketen	Vorteil „Das Programm“
Migration	naheliegend durch Bestandsbeziehung	machbar	gleichwertig
Datenschutz	AVV angeboten, Fragen offen	ebenfalls verbindlich zu klären	offen bei beiden
Gesamtbild	nicht bevorzugt	bevorzugt	Empfehlung „Das Programm“

Die Matrix zeigt, dass die Entscheidung nicht aufgrund eines einzelnen Alleinstellungsmerkmals getroffen wird. Vielmehr ergibt sich der Vorteil von „Das Programm“ aus der Gesamtschau: ähnlicher Funktionsumfang, günstigerer wirtschaftlicher Eindruck, bessere Erweiterungsperspektive und ein insgesamt geeigneteres Verhältnis von Nutzen, Kosten und Flexibilität.

15 Empfehlung und nächste Schritte

Auf Basis der vorliegenden Bewertung wird empfohlen, die Migration zu „Das Programm“ weiter vorzubereiten und die Lösung als bevorzugte Nachfolgelösung festzulegen. Die Empfehlung steht unter dem Vorbehalt, dass die offenen rechtlichen, organisatorischen und kaufmännischen Punkte vor Vertragsabschluss verbindlich geklärt werden.

- AVV und Unterauftragnehmerliste vollständig prüfen.
- SLA und Supportpaket dokumentieren.
- Jahreskonditionen und Rabattmechanik schriftlich bestätigen lassen.
- Benutzerdeaktivierung und Reaktivierung klären.
- Datenexport bei Vertragsende klären.
- IDS-Anbindung mit den zwei unterstützenden Großhändlern testen.
- EFG zur geplanten IDS-Unterstützung ansprechen.
- Migrationsstichtag und Nummernkreis festlegen.
- Pilotbetrieb mit echten, aber beherrschbaren Vorgängen durchführen.

Eine sofortige Vollumstellung ohne Klärung der offenen Punkte wird nicht empfohlen. Ebenso wenig wird empfohlen, die alte Software dauerhaft weiterzubetreiben. Der sachgerechte Weg besteht in einer kontrollierten Migration mit klarer Vertragsprüfung und einem zeitlich begrenzten Parallel- bzw. Testbetrieb.

16 Anlagen

16.1 Offene Fragen an den Anbieter

Nr.	Frage
1	Wer ist rechtlicher Vertragspartner und wer technischer Betreiber der Plattform?
2	Welche Unterauftragnehmer werden für Hosting, Support und Softwarebetrieb eingesetzt?
3	Wo werden Daten gespeichert und verarbeitet?
4	Wie ist die AVV konkret ausgestaltet?
5	Welche Verfügbarkeit und Reaktionszeiten gelten im gewählten Paket?
6	Wie funktioniert der vollständige Datenexport bei Vertragsende?
7	Können Benutzer deaktiviert und später reaktiviert werden?
8	Wie genau wird der Jahresrabatt berechnet?
9	Welche IDS-Großhändler sind bereits produktiv angebunden?
10	Welche Möglichkeiten bestehen perspektivisch zur API-Nutzung?

16.2 Entscheidungsformel

Die Entscheidung für eine Cloud-Handwerkersoftware ist sachgerecht, wenn drei Bedingungen erfüllt sind: Erstens muss die Lösung die heutigen Kernprozesse zuverlässig abbilden. Zweitens muss sie gegenüber der alten Software einen realen Prozessnutzen liefern, insbesondere durch IDS, mobile Erfassung und digitale Belege. Drittens müssen Datenschutz, Vertrag und Ausstiegsmöglichkeiten ausreichend transparent geregelt sein. Nach der bisherigen Bewertung kann „Das Programm“ diese Bedingungen voraussichtlich erfüllen, sofern die offenen Punkte vor Vertragsschluss verbindlich geklärt werden.

17 Vertiefende fachliche Bewertung der Prozesskette

17.1 Prozesskette Einkauf bis Ausgangsrechnung

Die fachliche Kernfrage der Untersuchung war nicht lediglich, ob eine neue Software Angebote und Rechnungen erstellen kann. Entscheidend war, ob sich der tatsächliche Arbeitsprozess im Betrieb verbessert. Der heute relevante Prozess beginnt häufig mit einem Materialbedarf, führt über eine Anfrage oder Bestellung beim Großhandel, mündet in eine Lieferung und eine Lieferantenrechnung und endet erst mit der korrekten Weiterberechnung an den Kunden. In diesem Ablauf entstehen die meisten Medienbrüche.

Die Erwartung an eine ideale Lösung wäre eine durchgängige digitale Kette: Material wird beim Großhandel ausgewählt, der Warenkorb wird in das Angebot oder den Auftrag übernommen, die Bestellung wird ausgelöst, die Eingangsrechnung wird automatisch erkannt und die enthaltenen Positionen werden der Kundenrechnung zugeordnet. Diese Idealvorstellung wird aktuell nicht vollständig erreicht. Der größte Unterschied liegt zwischen Kostenzuordnung und Artikelübernahme. Kostenzuordnung bedeutet, dass Beträge auf Projekte verteilt werden. Artikelübernahme bedeutet, dass konkrete Lieferpositionen in Ausgangsrechnungen weiterverwendet werden. Letzteres bleibt ein offener Entwicklungswunsch.

Trotzdem ist die Teildigitalisierung fachlich relevant. Wenn Bestellungen bereits aus dem Angebotsprozess heraus entstehen und Artikel über IDS übernommen werden, entsteht eine frühere Strukturierung. Der Nutzen verschiebt sich damit von der nachträglichen Rechnungsauswertung hin zur vorgelagerten digitalen Beschaffung. Praktisch bedeutet dies: Nicht die Eingangsrechnung wird zur führenden Quelle der Kundenrechnung, sondern das Angebot bzw. der Auftrag wird früher mit den richtigen Artikeln aufgebaut. Daraus kann später eine Kundenrechnung erzeugt werden.

17.2 Bewertung nach Prozessschritten

Prozessschritt	Ist-Herausforderung	Bewertung in der Zielsoftware	Nutzen
Artikel-/Materialauswahl	DATANORM-Pflege und manuelle Suche	über IDS deutlich besser, sofern Großhändler angebunden ist	hoch
Bestellung	teilweise außerhalb der Software	Bestellung aus dem Angebots-/Auftragskontext möglich	hoch
Eingangsrechnung	manuelle Kontrolle und Zuordnung	Einlesen und Kostenaufteilung möglich	mittel/hoch
Kundenrechnung	Gefahr vergessener Positionen	keine automatische Positionsübernahme, aber bessere Vorstrukturierung	mittel
Nachkalkulation	Kostenkontrolle nur mit Zusatzaufwand	Projekt-/Kundenzuordnung verbessert Transparenz	hoch
Dokumentation	Fotos und Zettel getrennt	mobile Zuordnung zum Kunden/Auftrag	hoch

Die Bewertung zeigt, dass die Lösung nicht alle Automatisierungswünsche erfüllt, aber mehrere Schwachstellen des heutigen Prozesses adressiert. Der größte praktische Nutzen entsteht dort, wo heute doppelte Erfassung, Suchaufwand oder unstrukturierte Ablage bestehen.

18 Datenschutz- und Vertragscheckliste für den Produktivstart

Für den Produktivbetrieb ist eine dokumentierte Vertragsprüfung erforderlich. Die nachfolgende Checkliste dient als Mindestumfang. Sie ersetzt keine Rechtsberatung, strukturiert aber die für eine verantwortliche Entscheidung notwendigen Punkte. Wichtig ist, dass die Antworten schriftlich vorliegen und im Projektordner abgelegt werden.

Prüffeld	Mindestanforderung	Status vor Entscheidung
Vertragspartner	Name, Anschrift und Rolle des Vertragspartners eindeutig	offen
Leistungsbeschreibung	konkrete Beschreibung der gebuchten Module und Rollen	offen
AVV	vollständige AVV mit TOM und Unterauftragnehmern	offen
Hostingregion	verbindliche Angabe zur Datenverarbeitung in Deutschland/EU	offen
Unterauftragnehmer	Liste einschließlich Cloud, Support, Plattformbetrieb	offen
Supportzugriff	Regelung zu Zugriffen auf Kundendaten bei Supportfällen	offen
SLA	Verfügbarkeit, Reaktionszeiten, Wartungsfenster	offen
Export	Datenexport in nutzbaren Formaten bei Vertragsende	offen
Löschung	Löschbestätigung nach Vertragsende	offen
Preisanpassung	Regelung zu Preisänderungen und Kündigungsrechten	offen

Besonders kritisch ist die Kombination aus White-Label-Indizien und Cloud-Betrieb. Wenn Vertriebspartner, Plattformbetreiber und Hostingdienstleister auseinanderfallen, muss die AVV diese Kette vollständig abbilden. Für das nutzende Unternehmen ist nicht relevant, ob diese Struktur branchenüblich ist; relevant ist, ob sie transparent und prüfbar beschrieben ist.

Für die Entscheidung genügt nicht die Aussage, dass in Frankfurt oder bei AWS gehostet werde. Erforderlich ist eine belastbare Angabe im Vertrag oder in den Datenschutzunterlagen. Ebenso sollte geklärt werden, ob Supportmitarbeiter Zugriff auf produktive Daten erhalten können, ob Zugriffe protokolliert werden und wie lange Protokolle aufbewahrt werden.

18.1 Bewertung der Service Level

Die genannte Verfügbarkeit von etwa 98 Prozent ist für eine nicht hochkritische Büro- und Handwerksanwendung grundsätzlich akzeptabel. Sie bedeutet aber, dass Ausfallzeiten nicht nur theoretisch vorkommen können, sondern vertraglich einkalkuliert sind. Für die Organisation ist deshalb zu definieren, welche Arbeiten auch bei temporärem Ausfall weiterlaufen können. Beispiele sind: lokale Ablage wichtiger Telefonnummern, Export aktueller Kundenlisten, Klarheit über manuelle Notprozesse und spätere Nacherfassung.

SLA-Aspekt	Empfehlung
Verfügbarkeit	98 % akzeptabel, sofern keine kritischen Echtzeitprozesse abhängig sind

Supportzeit	werktäglicher Support ausreichend, wenn Reaktionszeiten definiert sind
E-Mail-Support	für Standardbetrieb ausreichend; bei Produktivstart ggf. höheres Paket prüfen
Wartungsfenster	müssen angekündigt und außerhalb Hauptarbeitszeiten bevorzugt werden
Störungskommunikation	Statusseite oder proaktive Information wünschenswert

19 Detaillierte Wirtschaftlichkeitsbetrachtung

Die Wirtschaftlichkeit einer SaaS-Migration darf nicht nur anhand des Lizenzpreises beurteilt werden. Zwar ist der Wechsel von einer lokalen Lizenz zu monatlichen Gebühren spürbar. Gleichzeitig entfallen bestimmte implizite Kosten oder werden reduziert: lokale Installation, manuelle Stammdatenpflege, Medienbrüche, doppelte Datenerfassung, ungeordnete Ablage und potenziell vergessene Abrechnungspositionen. Diese Effekte sind schwer exakt zu beziffern, aber im Tagesgeschäft relevant.

19.1 Kostenarten

Kostenart	Beschreibung	Einordnung
Bürolizenz	monatliche Hauptlizenz für vollständige Bearbeitung	fixe Basiskosten
Zusatzrollen	mobile Mitarbeiter und Zeiterfassung	variabel, bedarfsabhängig
Jahresvertrag	Preisvorteil bei Bindung	wirtschaftlich attraktiv, aber weniger flexibel
Einführung	Zeit für Einrichtung, Formulare, Datenimport	einmaliger Aufwand
Schulung	Einarbeitung in neue Abläufe	einmaliger bis temporärer Aufwand
Prozessnutzen	weniger Doppelarbeit, bessere Zuordnung	indirekter Nutzen
Betriebsrisiko	Abhängigkeit vom Anbieter	qualitativer Faktor

Auf Basis der vorliegenden Angaben liegt die monatliche Bürolizenz bei etwa 40 EUR netto im Standardfall. Höhere Pakete können zusätzliche Funktionen wie KI oder API-Zugriffe enthalten. Die Mitarbeiterrollen liegen deutlich darunter. Damit ist das Modell skalierbar, sofern nicht unnötig viele Vollbenutzer gebucht werden.

19.2 Szenarien

Szenario	Beschreibung	Bewertung
Minimalbetrieb	eine Bürolizenz, keine oder wenige Zusatzrollen	günstig, aber mobiler Nutzen begrenzt
Praxisbetrieb	Bürolizenz plus zeitweise mobile Rolle oder Zeiterfassung	ausgewogen, realistischer Zielzustand
Digitaler Vollausbau	mehrere Rollen, App, Zahlung, Belege, Protokolle	fachlich interessant, aber organisatorisch aktiv zu steuern
API-/Erweiterungspaket	höheres Paket wegen Schnittstellenoptionen	erst sinnvoll, wenn konkreter Integrationsfall besteht

Empfohlen wird nicht der sofortige Vollausbau. Sinnvoller ist ein kontrollierter Praxisbetrieb: zunächst Bürolizenz, Stammdaten, Belege, IDS und Rechnungsprozesse stabilisieren; anschließend mobile Erfassung und Zeiterfassung gezielt einführen. So werden Kosten und Veränderungsdruck begrenzt.

19.3 Vergleich mit Weiterbetrieb und Eigenbetrieb

Der Weiterbetrieb der alten Software wirkt kurzfristig billig, ist aber mit erheblichen Risiken verbunden. Keine Updates, mögliche Lizenzprobleme und perspektivische technische Inkompatibilitäten führen dazu, dass diese Option nur als Übergang betrachtet werden kann. Ein Eigenbetrieb einer Open-Source-Lösung wäre fachlich und technisch nur dann sinnvoll, wenn dauerhaft Ressourcen für Betrieb, Updates,

Backup, Sicherheit und Schnittstellenpflege eingeplant würden. Für den konkreten Anwendungsfall ist das nicht wirtschaftlich.

20 Ausführliches Migrations- und Einführungskonzept

20.1 Migrationsprinzipien

Die Migration sollte nach dem Prinzip „stabiler Kern zuerst“ erfolgen. Das bedeutet, dass zunächst nur diejenigen Funktionen eingeführt werden, die für den täglichen Betrieb unverzichtbar sind: Kunden, Lieferanten, Angebote, Rechnungen, Nummernkreise, Formulare und ggf. IDS. Erweiterte Funktionen wie Zahlungsabwicklung, mobile Abnahmeprotokolle, tiefergehende Dokumentation oder API-Integrationen sollten nachgelagert bewertet werden.

Der wichtigste organisatorische Punkt ist der Stichtag. Ab diesem Zeitpunkt werden neue Angebote und Rechnungen im neuen System erstellt. Vor dem Stichtag sollten laufende Vorgänge im Altsystem abgeschlossen oder ausdrücklich zur Übernahme markiert werden. Eine unsaubere Parallelführung erhöht Fehler und erschwert die Nachvollziehbarkeit.

20.2 Projektphasen

Phase	Inhalt	Ergebnis
Vorbereitung	Verträge, AVV, Paketwahl, Entscheidung	Go/No-Go für Einführung
Konfiguration	Mandant, Formulare, Nummernkreise, Benutzer	betriebsbereiter Testmandant
Datenübernahme	Kunden, Lieferanten, Stammdaten, ggf. Artikel	validierte Datenbasis
Pilot	echte Beispielangebote und Rechnungen testen	fachliche Sicherheit
IDS-Test	Großhändler anbinden, Warenkorb und Bestellung prüfen	Schnittstellenfreigabe
Produktivstart	Stichtag, erste echte Vorgänge	laufender Betrieb
Stabilisierung	Fehlerkorrektur, Prozessanpassung	Regelbetrieb

20.3 Qualitätssicherung der Migration

Prüfung	Methode
Kundenimport	Stichprobe Name, Adresse, Ansprechpartner, Kundennummer
Lieferantenimport	Stichprobe Kreditoren, Kontaktdaten, Zahlungsdaten soweit vorhanden
Formulare	Testausdruck Angebot, Rechnung, Gutschrift falls relevant
Nummernkreis	Startnummer schriftlich festlegen und testen
E-Rechnung	Test einer typischen Lieferantenrechnung
IDS	Artikel suchen, übernehmen, Bestellung auslösen bzw. simulieren
Export	Testexport wichtiger Stammdaten

Eine vollständige Migration historischer Vorgänge wird nicht empfohlen, sofern sie nicht fachlich zwingend notwendig ist. Besser ist eine saubere Archivierung der Altsoftware bzw. ihrer Datenbestände und eine klare Abgrenzung: Historische Belege bleiben im Archiv, neue Vorgänge entstehen im neuen System.

20.4 Schulung und Akzeptanz

Akzeptanz entsteht nicht durch maximale Aktivierung aller Funktionen, sondern durch erkennbare Entlastung. Deshalb sollte die Einführung mit einfachen, wiederkehrenden Fällen beginnen. Die mobile Erfassung kann zunächst mit Fotos und Zeiten starten. Abnahmeprotokolle und weitere Dokumentationsformen können folgen, wenn die Grundprozesse stabil laufen.

21 Governance, Betrieb und laufende Kontrolle

Nach Einführung sollte die Anwendung nicht ungeprüft laufen. Gerade Cloud-Dienste verändern sich regelmäßig. Funktionen, Preise, Unterauftragnehmer, Schnittstellen und Supportbedingungen können sich ändern. Deshalb ist eine einfache, aber regelmäßige Kontrolle sinnvoll.

Kontrollpunkt	Turnus	Verantwortung
Benutzer und Rollen prüfen	quartalsweise	Büro/Administration
offene Eingangsrechnungen prüfen	monatlich	Büro
nicht zugeordnete Kosten prüfen	monatlich	Büro/Leitung
Schnittstellenfunktion IDS prüfen	bei Störung / halbjährlich	Büro
Vertrags- und Preisänderungen prüfen	jährlich	Leitung
Datenexport testen	jährlich	Administration
AVV / Unterauftragnehmeränderungen prüfen	jährlich oder bei Mitteilung	Leitung

Besonders wichtig ist die Benutzerpflege. Da Rollen monatlich gebucht werden können, besteht die Gefahr, dass nicht mehr benötigte Benutzer weiter Kosten verursachen. Ein kurzer quartalsweiser Rollencheck ist daher wirtschaftlich sinnvoll.

Ebenso sollte regelmäßig geprüft werden, ob die erwarteten Prozessvorteile eintreten. Wenn beispielsweise mobile Zeiterfassung gebucht wird, aber weiterhin Papierzettel parallel geführt werden, entsteht doppelter Aufwand. Dann muss entweder der Prozess konsequent umgestellt oder die Zusatzrolle wieder abbestellt werden.

22 Schlussfolgerung

Die Migration auf eine Cloud-Handwerkersoftware ist nicht nur eine technische Ersatzbeschaffung, sondern ein organisatorischer Modernisierungsschritt. Der Wechsel bringt neue Abhängigkeiten, aber auch reale Chancen. Die wesentlichen Vorteile liegen in der professionell betriebenen Plattform, der besseren Großhandelsintegration, der mobilen Erfassung und der Reduktion von Medienbrüchen.

Die geprüfte Lösung „Das Programm“ ist unter den betrachteten Optionen derzeit die bevorzugte Variante. Sie erfüllt die Kernanforderungen besser als ein Weiterbetrieb der Altsoftware, erscheint wirtschaftlich attraktiver als das Angebot der Firma WEKA und vermeidet den Aufwand eines Eigenbetriebs. Die Entscheidung sollte jedoch nicht blind getroffen werden. Vor Beauftragung sind AVV, Unterauftragnehmer, SLA, Datenexport, Jahresrabatt und Benutzerverwaltung schriftlich zu klären.

Wenn diese offenen Punkte zufriedenstellend beantwortet werden, ist die Migration zu „Das Programm“ fachlich, technisch und wirtschaftlich vertretbar und empfehlenswert. Der Produktivstart sollte kontrolliert, stichtagsbezogen und mit begrenztem Funktionsumfang erfolgen. Nach Stabilisierung können weitere digitale Prozesse schrittweise ergänzt werden.