

Inhalt

<i>Prof. Dr. Thilo Böhmann, International Business School of Service Management, Hamburg</i> Geschäftsmodelle für Software-Services: Grundlagen und Entwicklungslinien	1
<i>Steffen Rattke, Industrial Application Software GmbH, Stuttgart</i> Zukunftsfähige Softwarearchitekturen.....	35
<i>Prof. Dr. Kurt Promberger, Universität Innsbruck</i> Anforderungen an die Usability von ERP-Systemen.....	69
<i>Phil Kreindler, Infoteam Sales Process Consulting AG, Zürich</i> Erfolgsfaktoren im B2B-Selling – Kundenerwartungen an den Verkaufsprozess	115
<i>Prof. Dr. Alexander Pohl, Scopevisio AG, Bonn</i> Pricing in turbulenten Zeiten.....	155
<i>Markus Stahl, SAP AG, Walldorf</i> Mehrumsatz durch Partner	185
<i>Eva Hönnecke, Akademie für IT-Vertrieb, Potsdam</i> Softwarevertrieb mit dem ROI-Analyser.....	207
<i>Prof. Dr.-Ing. Norbert Gronau, Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik und Electronic Government, Universität Potsdam</i> Wissen aus 800 ERP-Projekten – Marktbeobachtung mit neuem Ansatz.....	227