

"Adesso ist ein attraktiver Anbieter für die Implementierung von Salesforce mit Branchenexpertise und überzeugender Methodik."

Rainer Suletzki

adesso

Overview

Adesso ist ein Anbieter von IT-Beratung, Systemintegration und -betrieb sowie Softwareentwicklung. Das Unternehmen wurde 1997 gegründet, hat seinen Hauptsitz in Dortmund und betreibt 41 weitere Standorte mit insgesamt 5.600 Mitarbeitenden im deutschsprachigen Raum. Adesso verfügt über ca. 230 Consultants mit Salesforce-Erfahrung, von denen etwa 100 eine Zertifizierung seitens Salesforce erworben haben.

Strengths

Ausgewogenes Liefermodell: Adesso operiert mit einem global orientierten Liefermodell, welches neben hoher Onshore-Präsenz auch beachtliche Nearshore-Kapazitäten umfasst. Auf dies Weise bietet das Unternehmen Kundennähe und zugleich hohe Kosteneffizienz in den erbrachten Services.

Überzeugende Projektmethodik: In der Durchführung von Projekten nutzt Adesso sowohl verschiedene Elemente des phasenorientierten Vorgehens als auch agile Methoden und kombiniert diese in überzeugender Weise. So wird beispielsweise den Designphasen eines Projekts eine hohe Priorität beigemessen; bei der Implementierung kommt wiederum auch Rapid Prototyping zum Einsatz.

Breite Branchenexpertise: Adesso verfügt über umfassende Erfahrung mit der Implementierung von Salesforce in einer Reihe von Branchen, beispielsweise Banken und Versicherungen, Automobilindustrie, Maschinenbau und Gesundheitswesen. Als Besonderheit ist die Expertise für den Bereich der öffentlichen Verwaltung zu erwähnen.

Große Kundenbasis und zahlreiche Referenzen: Das Unternehmen kann auf eine Vielzahl von erfolgreichen Implementierungen verweisen, wobei viele der Kunden auch bereit sind, als Referenz genannt zu werden.

Caution

Im Projektbereich ist der Anteil der Leistungen, die nach Aufwand abgerechnet werden, vergleichsweise hoch. Adesso sollte den Anteil der Projekte mit Festpreisen oder ergebnisabhängiger Vergütung erhöhen.

Adesso sollte anstreben, auch die Expert Level Certification seitens Salesforce zu erreichen.