



Über Geschäftsprozesse zur erfolgreichen Software-Auswahl

Die richtige Software für Ihr Unternehmen
- Sicherheit durch Geschäftsprozesse -

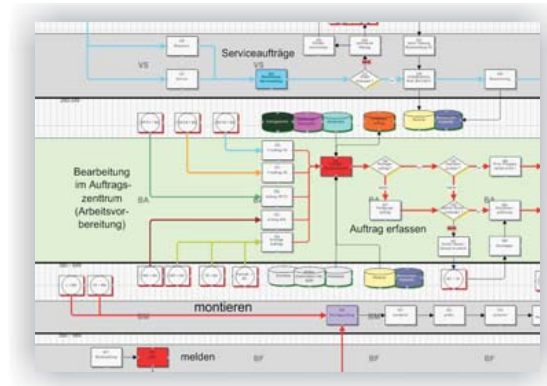
Anbieter sondieren

Geschäftsprozess-Aufnahme/-Optimierung

Bei der Erarbeitung Ihrer relevanten Anforderungen werden alle Fachabteilungen Ihres Unternehmens in den Analyse-Prozess eingebunden. Ziel ist es, die Anforderungskriterien kritisch zu hinterfragen und zu bewerten. Diesem Punkt kann nicht genügend Bedeutung beigemessen werden.

Diese Arbeit benötigen Sie für die Auswahl, Software-Einführung, QM-Maßnahmen und Unternehmensdokumentation.

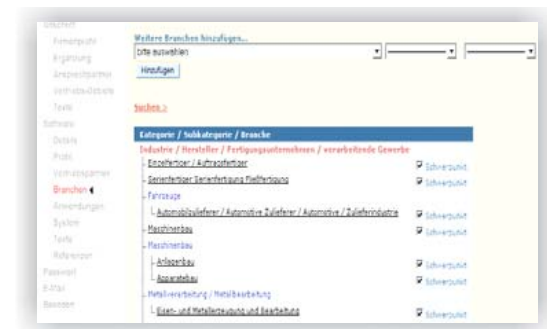
Diese Phase wird durch das integrierte Prozessanalyse-Tool gPAVOS¹⁾ unterstützt und mit einer in mehr als 400 Projekten bewährten Methode umgesetzt.



Datenbank mit 18.000 Anbietern

Mit den erarbeiteten Anforderungskriterien suchen wir aus der ePavos-Datenbank die geeigneten Anbieter heraus. Jeder auf das Anwendungsgebiet spezialisierte Anbieter erhält den Anforderungskatalog als Ausschreibung. Die Angebote werden von den Anbietern über das Internet direkt beantwortet.

Die Teilnahme an der Ausschreibung ist für alle Softwareanbieter kostenlos, wie auch die Einträge in unsere ePavos-Datenbank.



Marktanalyse

Eine Markterhebung kann heute nur noch interaktiv über das Internet erfolgen, wie wir es als erstes Beratungsunternehmen durchführen. Klassische Marktstudien sind nicht zeitgerecht, denn sie zeigen nur die Möglichkeiten der Vergangenheit auf. Durch den Einsatz unserer Methode werden Ihre Anforderungen mit dem heutigen Stand der Technik verglichen.

Die Vorgehensweise von ePavos¹⁾ ist zudem die derzeit einzige Möglichkeit, verschiedene Angebote der Softwareanbieter bis auf die Ebene der individuellen Detailanforderungen definitiv vergleichbar zu machen.

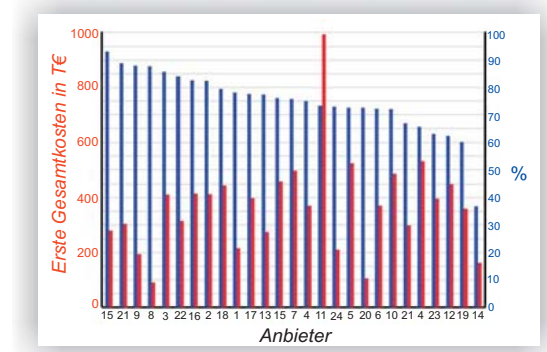


Auswertung / Empfehlung

Grundlage für eine vollständige, umfassende und neutrale Marktbefragung ist die Kenntnis des Marktes, der Anbieter und der Software-Entwicklungen. Hierzu pflegen wir seit Jahren regen Kontakt zu den Softwarehäusern - und bleiben trotzdem objektiv und unabhängig.

Die Chancen und Risiken bei Standardsoftware werden bei uns anhand folgender Kriterien aufgezeigt:

- Hard- und softwaretechnische Eigenschaften
- Funktionsumfang und Qualität der Software
- Anschaffungskosten und Wartungsraten
- Anbieter-Risiko, wie Anzahl Mitarbeiter, Entwickler, eingesetzte Technologie.

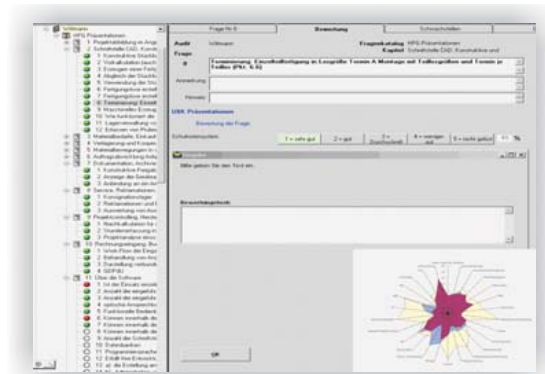


Anbieter festlegen

Präsentationen (auditiert)

In der Regel laden wir 5 der am besten geeigneten Anbieter ein. Jeder Anbieter präsentiert den ganzen Tag anhand eines fest vorgegebenen Themenablaufs (dem roten Faden der Geschäftsprozesse).

Wir bewerten / auditieren jeden Anbieter zu jedem vorgestellten Thema mittels unseres Audit-Tools. Das Ergebnis ist eine grafische Zusammenfassung je Modul und eine ausführliche Stärken-/Schwächen-Analyse der einzelnen Anbieter im Vergleich zueinander.



Workshop

Bevor ein Kunde im Rahmen unserer Beratung einen Vertrag mit einem Anbieter unterschreibt, wird in einem mehrtägigen Workshop dezidiert festgestellt, welche Funktionen im Lieferumfang der Software enthalten sind und welche nicht. Hieraus können geeignete Maßnahmen abgeleitet oder über einen Festpreis verhandelt werden.

Durch den Workshop erreicht ePavos eines der wichtigsten Ziele eines Software-Projektes: Die zu erwartenden Leistungen und Kosten realistisch vor Vertragsabschluss kennenzulernen.

UBK GmbH, Lauf

Bei manuellem Eingriff in die generierte Stückliste (Teile werden hinzugefügt), müssen in einem eigenem Bereich festgehalten werden, damit beim erneuten Generieren diese manuelle Änderungen nicht verloren gehen.

1.4.22. Preisspiegel
Aus den generierten Stücklisten können Preisfragen an Lieferanten über einen Preisspiegel gestellt werden, die Rückmeldungen werden manuell in den Preisspiegel eingegeben und später kann im Preisspiegel entschieden werden, von welchem Lieferanten die Preise autom. in die Stücklisten übernommen. Ideal wäre im Mail ein Link in eine WEB- Seite, wo gezielt Preise und Mengen vom Lieferanten eingegeben werden und diese autom. in den Preisspiegel übernommen werden.

1.4.23. Hinterlegter Kalkulationswert
Ein Kalkulationswert muss ohne Einfluss der gespeicherten EK's hinterlegbar sein, wenn man eine geplante Preisentwicklung mit abfragen will. Oder Grundwerte mit Datum ab und mit Zuschlagssätzen arbeiten. Schalter ob für alle Projekte oder nur für bestimmtes Projekt.

1.4.24. Generierung von Betriebsmitteln
Mit der Generierung können Betriebsmittel bestimmt werden, die an CAD zu übergeben sind.

Vertragsprüfung / Preisverhandlungen

Aufgrund der Prüfung von über 100 Software-Verträgen sind wir in der Lage, fachlich die Punkte herauszuarbeiten, die zu Ihrem Nachteil dargestellt sind. Wir erarbeiten für Sie Formulierungen, die Ihre Rechte in einem deutlich größeren Umfang abdecken. In ganz schwierigen Fällen steht Ihnen unser DV-Fachanwalt zur Seite.

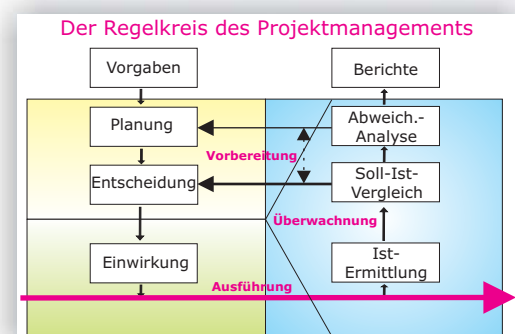
Wir kennen die Marktpreise und die Gepflogenheiten der Branche. Wir sorgen nicht nur für einen günstigen Kaufpreis für Ihre Software, sondern sichern auch Ihre Kosten für die Zeit der wirtschaftlichen Nutzung ab.

AGB eines renommierten XXX-Anbieters einer modernen IT-Dienstleistung vom Oktober 2003	Kommentar UBK für Kunden	Empfehlung der UBK
Die Programme gehen als geliefert, wenn sie auf Datenträger zur Verfügung gestellt werden.	Ein gelieferter Datenträger mit Software ist für den Kunden nicht brauchbar, da er mit einem Datenträger nicht den vereinbarten Zweck erreichen kann.	Die Programme gehen als geliefert, wenn sie auf dem System des Kunden installiert worden sind und die Funktionsfähigkeit der Software nachgewiesen worden ist.
Dazu Punkt 16 im Vertrag: 50% nach Erhalt der Auftragsbestätigung 50% nach erfolgreicher Lieferung	In Verbindung mit AGB 2.3 bezahlt der Kunde 100% der Software-Lizenzen, ohne Gelegenheit gehabt zu haben, zu prüfen, ob die Software überhaupt funktionsfähig ist. Nach dieser Vertragskombination kauft also der Kunde die Katze im Sack und hofft, es geht gut.	Daher empfehlen wir die unter Punkt 4.5 dargestellte Zahlungsweise.
XXX behält sich das Eigentum an der Ware bis zur vollständigen Bezahlung aller Forderungen vor, die ihr aus Geschäftsverbindungen zu dem Auftraggeber zustehen.	Die Anerkennung dieses Absatzes würde bedeuten, dass die Software als Kaufgegenstand nie in das Eigentum des Kunden eingehen würde, solange Geschäftsverbindungen zum xxx-Anbieter bestehen werden. Im Geschäftsleben gibt es häufig offene Geschäftsfälle wegen unklarer Ansichten.	Das Eigentum am Kaufgegenstand Software geht mit der vollständigen Bezahlung der Software an den Käufer über. Forderungen aus Dienstleistungsgeschäften oder anderen Verkäufen sind gesondert zu regeln und stehen nicht im Zusammenhang mit dem Software-Kauf.
Teil der Auftraggeber Wiederverkäufer, ist er berechtigt, die unter Eigentumsvorbehalt stehende Ware im ordnungsgemäßen Geschäftsgang weiterzuverkaufen. Der	Der Kunde ist kein Wiederverkäufer.	Dieser Absatz ist ersatzlos zu streichen.

Projektcontrolling

Ziel der Beratungstätigkeit ist es, dafür Sorge zu tragen, dass die Software-Einführung anhand der Anforderungen aus den Geschäftsprozessen und dem definierten Maßnahmen-Katalog im geplanten Zeit- und Kostenrahmen durch den Systempartner in hoher Qualität umgesetzt wird und ein reibungsloser Übergang in den Echtbetrieb gewährleistet ist.

Hierbei liegt der Schwerpunkt auf der Planung und Überwachung der einzelnen Projektschritte, der Einleitung von erforderlichen Maßnahmen bei Abweichungen und der Abstimmung mit dem Systempartner über IT-Details.

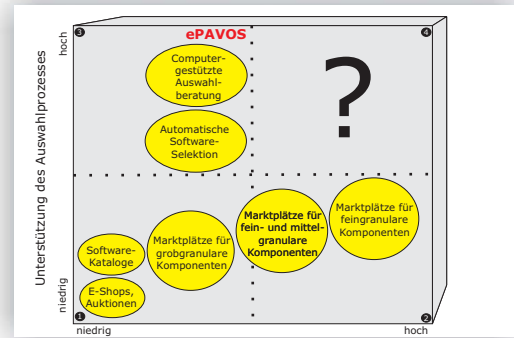


Ihr Nutzen

Die sichere Entscheidung

Das ePAVOS Auswahlverfahren wurde über 10 Jahre lang in einer großen Wirtschaftsprüfungskanzlei entwickelt und eingesetzt. Die Einhaltung der Kundentreue und Sicherheit in der Entscheidung standen Pate bei der Entwicklung.

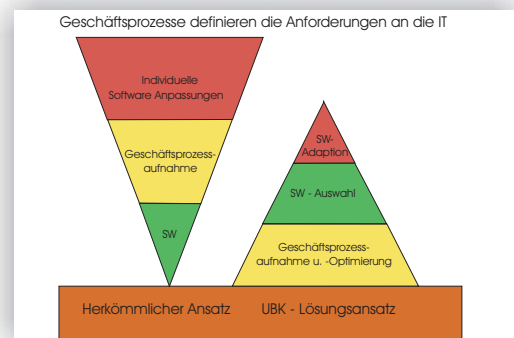
Diese sehr hohen Anforderungen wurden in einem internationalen Vergleich mit der Spitzenposition belohnt. Die Methode ePavos erhielten als einziges Verfahren die 100 Maximal-Punkte bei der Erfüllung der Kundenanforderungen.



Bestes Preis-/Leistungsverhältnis

Dem Motto getreu „Die Geschäftsprozesse bestimmen die Software und nicht umgekehrt“ finden wir die besten Anbieter, die Ihre Geschäftsprozesse im Standard am besten abdecken.

Der Anteil der individuellen Anpassungen ist somit sehr klein, was sich auch auf die laufenden Kosten der Update-Fähigkeit positiv auswirkt.



100%ig vergleichbare Angebote

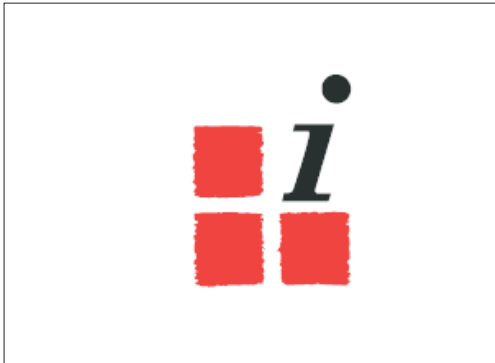
Für alle Anbieter gelten dieselbe Ausschreibung, dieselben Bedingungen und die Möglichkeit, Fragen zu jedem Punkt der Ausschreibung zu stellen. Deshalb sind wir in der Lage, für das gesamte Projekt bzw. für Teilmodule vergleichbare Gesamtkosten in der ersten Stufe einzuordnen und diese dann zu vergleichen.

Die Gesamtkosten bestehen aus den folgenden Kosten-Positionen: Lizenzen, Anpassungen, Wartung (für die Standard-Software und deren Anpassungen, gerechnet auf 5 Jahre), Einführung und Schulung.

Anbieter	Software-Kosten				Wartung				Tagessumme	
	Lizenz	Anpassung	Einführung	Schulung	Standard	Anpassung	Uptime	Standard	Anpassung	
UBK	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
...

Ihre Ansprechpartner:

ISL Industrial Consulting
 Dipl.-Ing. Christian Brückmann
 Fliederweg 2
 90584 Allersberg
 Telefon: 09176 / 99 72 90
 Telefax: 09176 / 99 72 91
 Mobil: 0171 / 34 97 043
 c.brueckmann@industrial-consulting.com
 http://www.industrial-consulting.com



gPAVOS *) ist eine UBK Weiterentwicklung für ePAVOS basierend auf SYCAT aus dem Hause Dr. Binner CIM-house GmbH.

ePAVOS *) ist ein Produkt der UBK GmbH.