



# Ihre nächste IT Entscheidung Risiko – Groschengrab oder Chance



**SUPPLY CHAIN COMPETENCE CENTER**  
Gross & Partner

**Christoph Gross**  
Managing Partner



**on course & partner**

**Christl Lang**  
Inhaberin



# Agenda



18:30

- Vorstellung & Zielsetzung

18:45

- Fachliche & Sachliche Vorgehensweise bei der IT Auswahl
- Zwischenmenschliche Aspekte

20:00

- Fragen & Diskussion



## Heutige Zielsetzung



Erkennen welche fachlichen/sachlichen und auch zwischenmenschlichen Aspekte bei der Auswahl einer IT Lösung für das Unternehmen relevant sind

Tipps zur besseren Umsetzung, die es Ihnen ermöglichen Ihre nächste IT Auswahl als Chance zu nutzen



**SUPPLY CHAIN COMPETENCE CENTER**  
Gross & Partner



on course & partner

**Informationen zu  
on course & partner**



**on course & partner  
den Erfolgsfaktor Mensch nutzen!**



Weiterbildungspartner für

**Industrie, Handel, Banken, Klein- und mittelständische Betriebe** sowie **Fortbildungsinteressierte** mit Eigeninitiative

Sie stellen Ihre Produkte und Leistungen ins bestmögliche Licht - durch den **Erfolgsfaktor Mensch!**

Seit 1989 führt on course & partner Seminare durch in den Bereichen:



## on course & partner den Erfolgsfaktor Mensch nutzen!



- Erweiterung von Führungskompetenz
- Methoden der Erfolgs-Teambildung
- Individuelle Präsentations-, Moderations-, Inspirationstechniken
- Kunden finden & binden
- Wirkungsvolle Vertriebstechneiken
- Faire Gesprächs- und Verhandlungstechniken
- Konflikte vermeiden, erkennen, in Lösungen verwandeln
- Individuelle Weiterbildungsaspekte für Unternehmen und Privatpersonen



## on course & partner den Erfolgsfaktor Mensch nutzen!



Wirtschaftlich denkende Unternehmen, erfolgsorientierte Führungskräfte und Mitarbeiter mit Eigenverantwortung investieren rechtzeitig in zwischenmenschliche Erfolgskriterien:

Erfolge und Erträge erzielen, Kunden gewinnen, langfristig binden, Zeit, Geld und Nerven sparen, Spaß am Leben haben – das alles hängt wesentlich davon ab, ob wir neben fachlich hervorragenden Kenntnissen

**auch im zwischenmenschlichen Bereich über das nötige KnowHow verfügen!**

Wenn alle ihre Potentiale erkennen und nutzen, sich gegenseitig tolerieren und auch bei Konflikten und Reklamationen angemessen und konstruktiv reagieren, dann ist der langfristige Erfolg sicher!



**SUPPLY CHAIN COMPETENCE CENTER**  
Gross & Partner

## Informationen zum Supply Chain Competence Center



**on course & partner**





# Das Unternehmen



- 19+ Jahre internationale Beratung & Vertrieb in über 20 Ländern
- Davon: 7+ Jahre Erfahrung im Bereich Tourenplanung & Transportation Management inkl. Mobildatenerfassung
- Komplexe Projekte
- Kenntnisse von Kunden vom kleinen Unternehmer bis zum Großkonzern
- Aktuelle Marktkenntnisse über Systeme & Lösungen welche für Mewa in Frage kommen
- Seit 10-2005- Partnerschaft mit On Course & Partner im Bereich Seminare zur IT-Auswahl & Einführung
- Seit 01-2006- Partnerschaft mit der Trovarit AG zum Thema IT Auswahl im Fachbereich Logistiklösungen



# Veröffentlichungen zum Thema IT Auswahl



IT-Lösungen

## Chancen und Risiken bei der Auswahl von IT und EDV

IT- und EDV-Auswahl – Risiko, Grenchengrab oder Chance? Dieser Frage geht Fachwissen-Autor Christoph Gross in seinem Beitrag nach.

In jedem Unternehmen steht man in regelmäßigen Abständen vor der Entscheidung, neue IT-Lösungen auszuwählen und einzuführen. „Doch, zugegebenermaßen, ein Industrie- oder Handelsunternehmen sieht die Auswahl einer neuen IT-Lösung kaum als seine Kernkompetenz an, und das zu Recht“, sagt Unternehmensberater Christoph Gross. In den meisten Fällen werde dieser Prozess eher als ein notwendiges Übel betrachtet denn als positive Herausforderung zur Hebung neuer Potenziale im Unternehmen.

„Nur wer diesen Prozess, seine Auslöser und Auswirkungen, sowohl im Unternehmen als auch bei den involvierten, externen Partnern vollständig versteht und kontrolliert, wird hier erfolgreicher sein als manch anderer“,



Foto: SCC Center

Christoph Gross, Supply Chain Competence Center Gross & Partner

mahnt Gross, der seit fast 20 Jahren Unternehmen in Sachen IT berät. Neue Informationstechnologie kann, wie in dem Fachbeitrag zu lesen ist, „eindeutig eine neue Chance zur Effizienzsteigerung darstellen“, aber nur

wenn man die richtigen Ziele definiert, die richtigen Partner und Lösungen wählt, und wenn man die Ergebnisse fortlaufend überwacht.

In seinem Fachbeitrag zeigt der Autor, wie Unternehmen bei der IT- und EDV-Auswahl kostspielige Fehlentscheidungen vermeiden können. Der Unternehmensberater stellt dar, worauf man beim Auswahlprozess, den Verhandlungen, der Implementierung und dem Support von IT-Lösungen achten muss. Gross, der für das Münchner Supply Chain Competence Center Gross & Partner tätig ist, informiert auch darüber, welche Projekt-Faktoren das Erzielen eines Return on Invest (ROI) nachhaltig beeinflussen.

Der ausführliche Fachbeitrag von Christoph Gross steht auf der Internetseite [www.logistik-inside.de](http://www.logistik-inside.de) in der Rubrik „Fachwissen“ kostenlos zum Herunterladen bereit. pi



14-seitiger Fachartikel  
Online abrufbar unter  
[www.logistik-inside.de](http://www.logistik-inside.de)  
Bereich Fachwissen

Weitere demnächst im





**SUPPLY CHAIN COMPETENCE CENTER**  
Gross & Partner

Ihre nächste IT Entscheidung  
Risiko – Groschengrab oder Chance



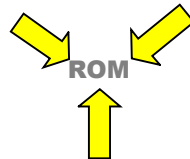
**on course & partner**



# Erfahrungen



## Viele Wege führen nach Rom...





## Die 3 „W“ Fragen



- Warum eine neue IT Lösung
- Warum gerade jetzt
- Warum von Firma A oder B



## Der Grund



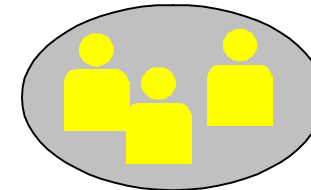
- Veraltete Software
  - Unzureichende Funktionen, unzufriedene Nutzer
- Vertrag läuft aus
- Neue Aufgaben, Kunden, Geschäftsbereiche
- Aus Insellösungen eine Komplettlösung machen
- Kostengetrieben, sachlich oder politisch?



## Das Team



- Kriterien
  - Abteilungen & Funktionen
  - Management und User
  - Operations & IT
  - Große oder kleine Gruppe
  - Nur intern oder auch extern
  - Erfahrung
- Das wichtigste Kriterium: die richtigen „Teamtypen“ und deren Kommunikation





## Entstehung des Team Management Systems



Spitzenteams ihr Erfolgsgeheimnis zu entlocken war die Antriebsfeder für **Charles Margerison** und **Dick McCann**.

Der Engländer und der Australier, beides **international tätige Managementexperten**, starteten **vor 20 Jahren** an der Queensland Universität in Brisbane/ Australien eine empirische Teamerfolgsvorschung

mit dem Ziel, **Best-Practice-Strategien** erfolgreicher Teams herauszufiltern.

Nicht professoral am grünen Tisch, sondern in Interviews und Feldforschungen **on the job machten sich die beiden an ihre Team-Analysen**.





# Entstehung des Team Management Systems



Die Forscher stellten fest, dass **drei wesentliche Faktoren** bei fast allen erfolgreichen Teams vorliegen und **bei erfolglosen Teams fehlen**:

1. Wahrnehmen **verschiedener Arbeitsfunktionen – Tasks**

2. **Zusammensetzung der Teams - People**

3. **Einsatz verbindender Elemente**, so genannter Linking Skills zwischen den Arbeitsfunktionen und Teammitgliedern - **Process**



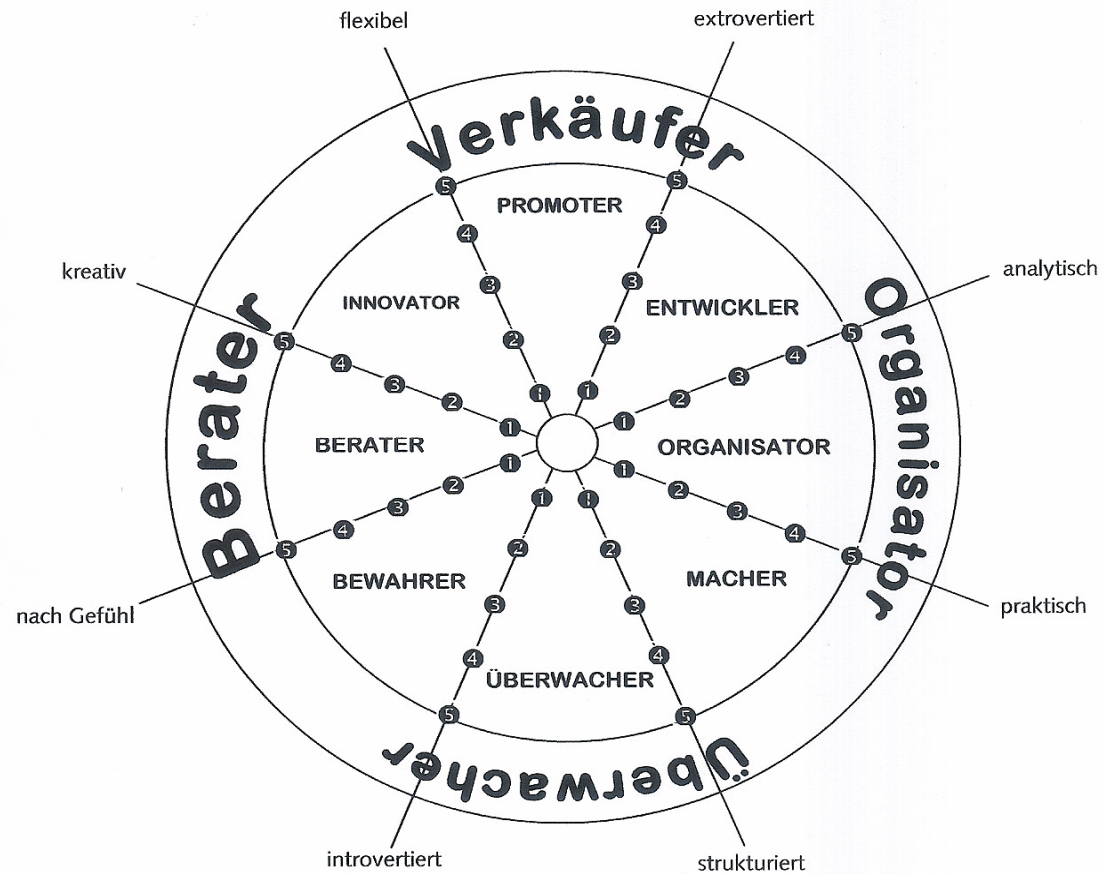
# Der Team Management System Selbstcheck



1. Wie nehme ich Informationen auf - wie ist meine Wahrnehmung?											
kreativ	⑤	④	③	②	①	①	②	③	④	⑤	praktisch
Ich sammle hier und dort, hole mir einen Überblick, mag komplexe Fragestellungen, suche gern nach neuen Wegen, sehe das große Ganze, bin eher visions- und zukunftsorientiert.						... muss es tun. Merkmale für praktische Präferenz: mag klar definierte Probleme und bewährte Verfahren, arbeite gern an konkreten Aufgaben, bin gegenwartsorientiert, detailorientiert					
2. Wie ist meine Einstellung (mein Verhalten) anderen Menschen gegenüber?											
introvertiert	⑤	④	③	②	①	①	②	③	④	⑤	extrovertiert
... gehe nicht gleich auf Menschen zu. Denke lieber erst gründlich nach, bevor ich spreche, bin eher besonnen und zurückhaltend, konzentriere mich gern auf eine Aufgabe, mag keine unvorhergesehenen Unterbrechungen.						... gehe von mir aus auf die Menschen zu, entwickle meine Gedanken gern, während ich mit anderen spreche, nehme gern öffentlich Stellung, beim Sprechen kommt mein Denken am besten im Gang ("Sprechdenken"), mag eine Vielzahl an Aufgaben und Aktivitäten.					
3. Wie treffe ich überwiegend meine Entscheidungen?											
intuitiv	⑤	④	③	②	①	①	②	③	④	⑤	analytisch
... aus dem Bauch, richte Entscheidungen an meinen Überzeugungen aus, kann mich stark für einen Standpunkt engagieren, mag Harmonie aufgrund gemeinsamer Wertvorstellungen, halte Prinzipien für wichtig						... eher kopfbetont, suche objektive Entscheidungskriterien, entscheide gern situativ je nach Sachlage, mag Analysen und Klarheit, setze gern Ziele und bin aufgabenbezogen.					
4. Wie organisiere ich mich meist?											
flexibel	⑤	④	③	②	①	①	②	③	④	⑤	strukturiert
... Merkmale für flexible Präferenz: erstelle gern Diagnosen auf der Basis umfangreich gesammelter Informationen, gehe gern auf neue Situationen und Menschen flexibel ein, ändere Pläne aufgrund neuer Informationen, toleriere unklare Verhältnisse.						... nach einem genauen Plan: mag Klarheit und Ordnung, will handeln und Probleme lösen, entwickle einen Plan und halte mich daran, zeitbewusst, halte mich gern an Termine, entscheide schnell, lasse mich von einmal gefassten Urteilen ungern abbringen.					



# Das Team Management System Teamrad





fühlt sich sicher, wenn **alle notwendigen Informationen** über die Aufgabe, den Kunden und die Marktchancen auf dem Tisch liegen.

Er vermittelt die **Daten** gern auf **verständliche Weise** weiter, damit andere sie nutzen können.

Meist besitzt er **Geduld** und **Ausdauer** und **vertagt eine Entscheidung** lieber so lange, **bis** er möglichst viel dazu in Erfahrung gebracht hat.



## Innovator



denkt in die **Zukunft**, experimentiert gern mit **neuen Ideen** und

**stellt** bestehende **Arbeitsabläufe in Frage**: „Wie könnten wir das noch ganz anders und besser machen?“

Typen wie er neigen zur **Unabhängigkeit** und **möchten** die acht **Teamrollen** und ihre Ideen –

oft ohne Rücksicht auf bestehende Systeme und Methoden - **vorantreiben**.



## Promoter



verstehen es hervorragend, **Ideen aufzugreifen** und andere Leute davon zu **begeistern**.

Sie können gut neue **Kontakte knüpfen** und **Informationsquellen erschließen**.

Mit ihrer **Kontaktfähigkeit** und ihrem **Blick für** das große **Ganze** verhelfen sie Ideen zum Durchbruch.



ist eher **nüchtern** und **analytisch**

sucht Mittel und Wege, die **besten Ideen in die Tat** umzusetzen.

Er führt gern **Marktstudien** durch und prüft mit Vorliebe alles auf **Brauchbarkeit, Finanzierbarkeit** und **Umsetzbarkeit**.



## Organisator



sind Menschen, die **etwas vollbringen** wollen.

Wenn sie von einer Idee überzeugt sind, **schaffen** sie die **Rahmenbedingungen** für die **Umsetzung**.

Sie **setzen klare Ziele** und drängen darauf, dass **Termine eingehalten** werden.





## Macher



konzentriert sich darauf, ein Produkt nach **vorgegebenem Stand** zu erbringen.

Er arbeitet gern auf **systematische** Weise nach **festgelegten Verfahren** und hält seine Aufgaben für erfüllt, wenn

die **Quoten** und **Pläne** erreicht sind.



# Überwacher



Die **Qualität** zu sichern, **Zahlen** und **Fakten** zu prüfen,

**Fehler** mit **Prüfsystemen** ausfindig zu machen und zu beheben –

das ist das Feld, in dem er das Team am liebsten unterstützt.

Er ist ebenso **sorgfältig** wie **exakt** und kann sich **lange** auf eine **spezifische Aufgabe konzentrieren**.



## Bewahrer



ist die „Mutter der Kompanie“.

Er sorgt gerne dafür, dass Infrastruktur und Chemie im Team stimmen, die Mitglieder sich entfalten und Teamerfolge gefeiert werden.

Meist hat er eine klare Vorstellung davon, wie das Team geführt werden sollte und lässt sich von seinen eigenen Werten leiten.



# Die Motivation – zum Erfolg...



- Abhängig vom Grund
- Wie wird intern & extern motiviert
  - Lob & Ansehen
  - Finanziell & materiell
  - „Macht“ und Verantwortung
- Gruppenmotivation & Motivation Einzelner
- Ergebnis:
  - Alle ziehen an einem Strang, Nörgler werden ausgeschaltet
- Wichtig: Das Zwischenmenschliche der verschiedenen Teamtypen berücksichtigen!



# Pflichtenheft – Anforderungen



- Zielsetzung
  - Ersetzen, erneuern, optimieren
  - Kosten, Zeit, Nerven sparen
- Anforderungen auf Basis der Lösung oder umgekehrt?
  - Wunschlisten können kontraproduktiv sein
- Mehrwert (Return On Invest) beachten
- Prozessorientiert denken & Funktionalität zuordnen
  - Standards heranziehen
- Berater nur einsetzen um existierende Lösungen auf das eigene Unternehmen anzupassen (Rad nicht neu erfinden)



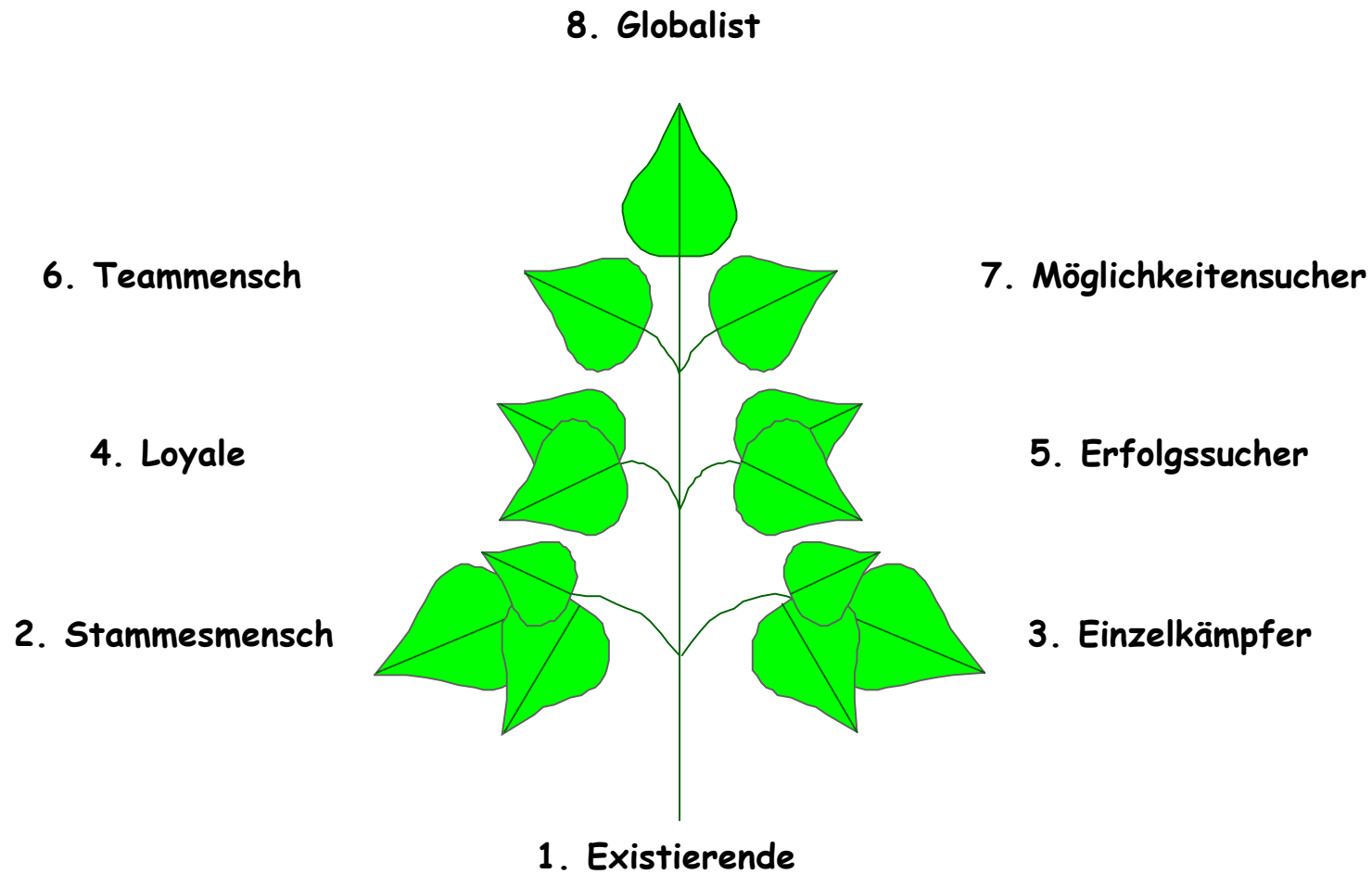
## Mögliche Anbieter auswählen Einkaufs- und Vertriebsprozess harmonisieren



- Vertriebsprozess beim Anbieter bekannt?
- Einkaufs-/ Auswahlprozess im Hause definiert sowie dem Anbieter bekannt gegeben?
- Türsteher Mentalität
  - Gute & schlechte Informationen & Kontakte
- Das Konkurrenzgeheimnis
- Wichtig: Bewusst entscheiden, einbinden & kommunizieren



# Bewusstseinssebenen nach Clare Graves





# Die Präsentation – Der Beweis dass es funktioniert!



- Freie Präsentation
- Präsentation nach einem vordefiniertem Skript
- Lange Checklisten
- Mehr als nur die Abdeckung der aktuellen Gegebenheiten
- Auf Funktionen mit Mehrwert achten
- Bewertungskriterien bekannt geben
- Dem Anbieter Freiheiten zur Vorstellung, für aus seiner Sicht, Mehrwert liefernde Funktionen bieten
- Wichtig: Die Vorbereitung zusammen mit dem Anbieter machen – den zwischenmenschlichen Aspekt im Team dabei gleich mit berücksichtigen





## Die Kundenreferenzen



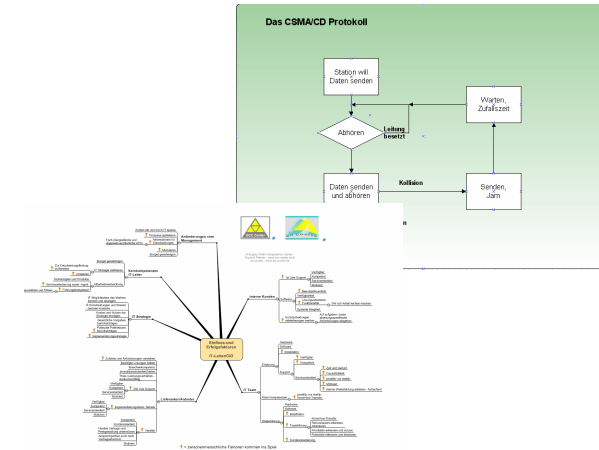
- Normalen Auswahlkriterien
  - Software, Branche, Zufriedenheit
- Liste relativieren
  - Durchgeführte Updates, auf neuester Version, noch im Einsatz
- Wichtig: Wo und wie wurden ähnliche Probleme und Aufgabenstellungen bedient. Welcher Mehrwert wurde geliefert. Wie wurde bei Problemen reagiert. Referenz „testen“



# Die eingesetzten Werkzeuge



- Immer genutzt
  - MS Excel für Listen
  - Powerpoint für Präsentationen
  - MS Word für Anforderungen
- Selten genutzt
  - Workflow Diagramme
  - Mind Mapping



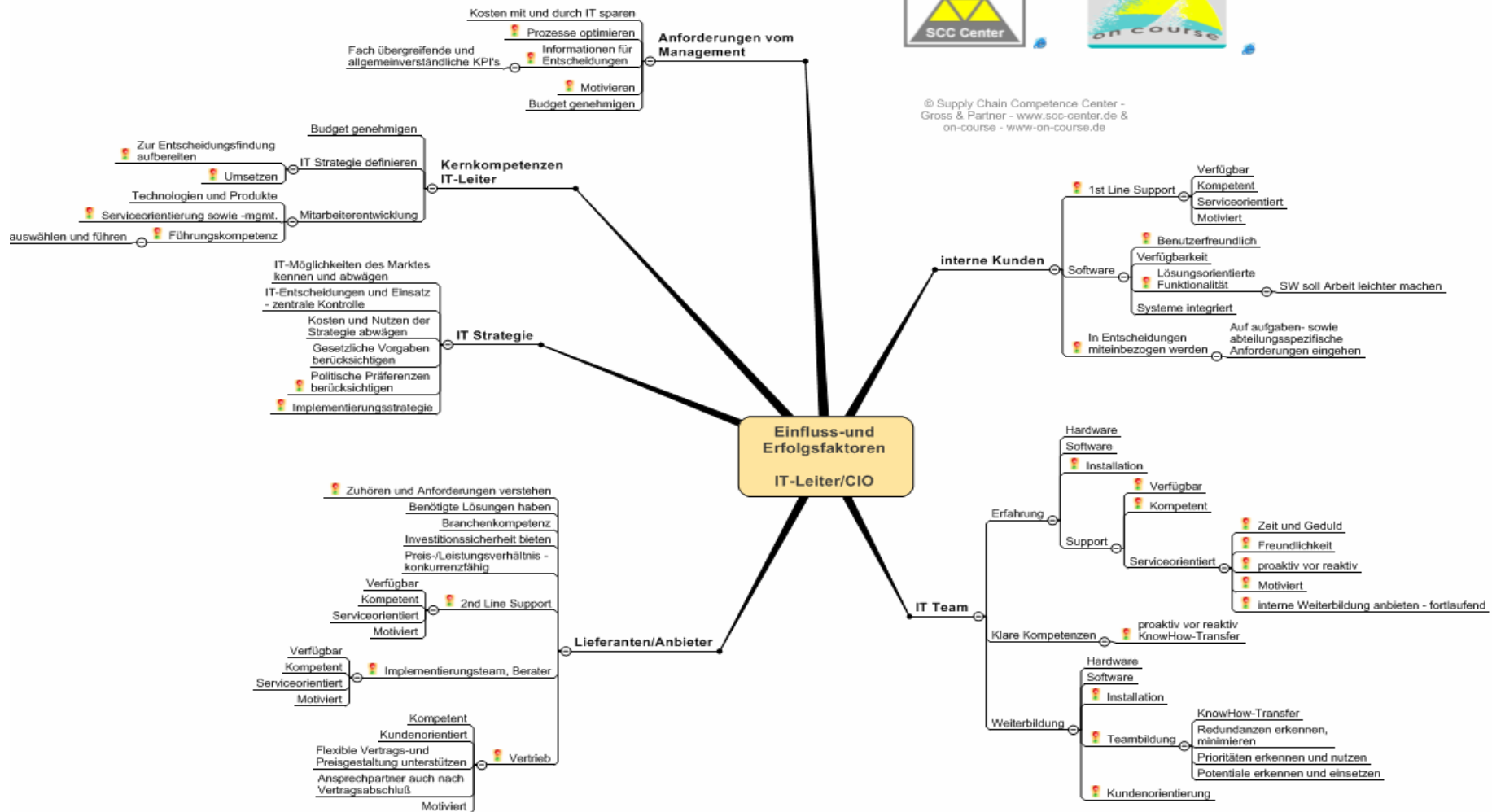
- Problematik: Nicht integriert, keine Versionsverwaltung, keine durchgängige Nutzung
- Wichtig: Die Persönlichkeit eines Menschen als „Werkzeug“ richtig nutzen



# Kriterien bei einer IT Auswahl am Beispiel eines IT Leiters



© Supply Chain Competence Center - Gross & Partner - www.scc-center.de & on-course - www.on-course.de



🔦 = zwischenmenschliche Faktoren kommen ins Spiel



# Fachartikel Inhaltsübersicht

(werden in einem Intensivseminar abgedeckt)



Der Grund  
Das Team  
Die Motivation  
Einkaufs- & Vertriebsprozess harmonisieren  
Die „wie geht es“ vs. der „deswegen geht es nicht Mentalität“  
Return on Invest – ROI  
Das ROI Controlling  
Die Budgetfrage  
Der Management-Sponsor  
Die Selektion von neuen IT Lösungen ist Chef-Sache  
Die externen Berater  
Die ominöse, unbekannte Konkurrenz  
Der „Pförtner“ hilfreich oder hinderlich?  
„Best-of-Breed“ oder die Lösung vom Komplettanbieter?  
Das Pflichtenheft oder die Checkliste der Funktionalitäten  
Warum ist ein Konzept zur Datenmigration wichtig?  
Der Beweis – Eine Präsentation mit Ihren Daten, nach Ihren Vorgaben!  
Die Referenzen

Fallbeispiele aus Ihrer Branche oder die „vorher - nachher Show“  
Einbindung von Kunden & Lieferanten in die Auswahl  
Die funktionelle Bewertung  
Die generelle Bewertung  
Trichterauswahlverfahren, oder geht es auch anders?  
Die Lösung auf Basis der Anforderungen oder gar umgekehrt?  
Wie können wir sicherstellen, dass wirklich alle möglichen Anbieter sondiert wurden?  
Basel II – Unterstützung als Auswahlkriterium Einkaufen oder noch selber entwickeln?  
Kontinuierliche Kosten & Nutzen  
Risikoerkennung, Bewertung und Minimierung  
Die Verhandlungen  
Generalunternehmer oder Einzelaufträge?  
Die Implementierung  
Bewertung vom Implementierungspartner des Anbieters  
Der fortlaufende Kundensupport  
Ihr eigener, interner Support  
Weiterentwicklung & Projektausbau



# Know-how vertiefen



## 3-tägiges Intensivseminar IT Auswahl

29.-31.03.2006 sowie 27.-29.04.2006

Mehr Infos auf der CD



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

**Supply Chain Competence Center  
Gross & Partner**  
Kazmair Strasse 17  
80339 München

Ihr Ansprechpartner: Christoph Gross  
Tel. 089-500098-15  
Mobil 0172-6802502  
E-Mail [christoph.gross@scc-center.de](mailto:christoph.gross@scc-center.de)  
[www.scc-center.de](http://www.scc-center.de)

**on course  
& partner**  
Puslweg 6  
83624 Otterfing

Ihre Ansprechpartnerin: Christl Lang  
Tel. 08024-4749942  
Mobil 0171-7000 950  
E-Mail [christl.lang@on-course.de](mailto:christl.lang@on-course.de)  
[www.on-course.de](http://www.on-course.de)