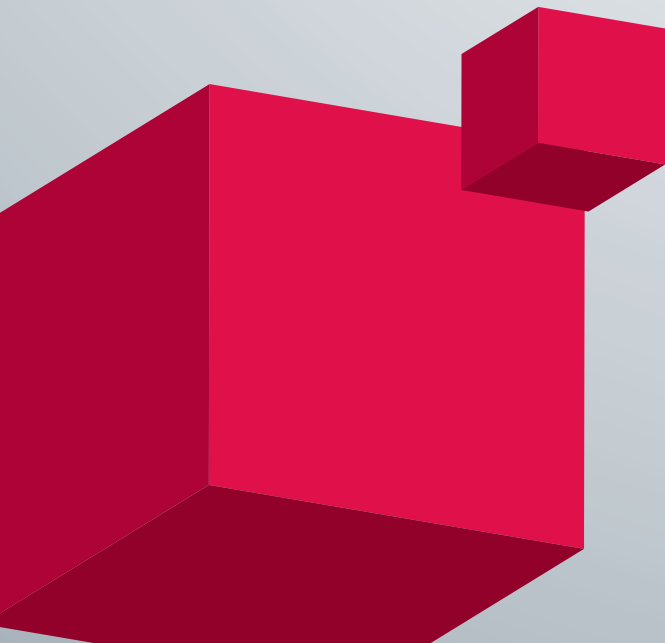
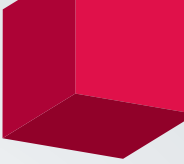


Auswahlhilfe für PPM-Software





SCHRITT 1: Schwachstellen – ermitteln Sie Ihren aktuellen Bedarf

- Wie hoch ist die Leistungsbereitschaft Ihres Unternehmens, wenn es darum geht, die vorliegenden Probleme zu lösen? Gibt es ein festgesetztes Budget?
 - Wo sind die Schwachstellen, die es zu bewältigen gilt?
 - Welche Gruppen sind davon betroffen? PMO, End-Benutzer, Kunden?
 - Ist die benötigte Lösung für den persönlichen Gebrauch, für eine Abteilung oder findet sie Einsatz im gesamten Unternehmen?
 - Ist ein Plan und Zeitplan vorgesehen?
 - Haben Sie für die Evaluierung eine Strategie, sowie einen Plan erstellt?
-

SCHRITT 2: Strategische Recherche – ermitteln Sie die besten Online- und Offline- Informationsquellen

- Haben Sie eine Recherchestrategie erstellt, um das Web nach potenziellen Anbietern zu durchforsten?
 - Wen können Sie zu Ihrem internen Netzwerk konsultieren, um gegebenenfalls Empfehlungen zu erhalten?
 - Haben Sie einen Rahmen erstellt, wonach Sie ausselektieren können?
 - Haben Sie die Anforderungen erfasst und schon damit begonnen, Ihren Bedarf den verfügbaren Optionen zuzuweisen?
-

SCHRITT 3: Formelle Evaluierung – entwickeln Sie eine formelle Methode, um Anbieterinformationen zu analysieren und zu teilen

- Haben Sie die Antwortzeit, sowie den Service von Seiten des Anbieters während Ihres Evaluierungsaufwands bewertet?
 - Haben Sie ein Modell und Budget festgelegt? (z. B. mieten oder kaufen, SaaS oder In-House-Lösung)
 - Passen Ihr Unternehmen und das des Anbieters zusammen? (selbstfinanziert, Tochter eines größeren Unternehmens, finanziert durch Venture-Capital?)
 - Haben Sie eine Strategie entwickelt, um die Leistungsfähigkeit des Anbieters beurteilen zu können? (technisch und organisatorisch)
 - Haben Sie eine ausführliche Analyse erstellt, die Ihren Bedarf, sowie die möglichen Produkte wiedergibt?
-

SCHRITT 4: Verkäuferauswahl – überprüfen Sie, ob Ihre Analyse mit den Interaktionen des Verkäufers zusammenpasst

- Haben Sie festgelegt, wie Sie das potenzielle Produkt testen und beurteilen möchten?
- Haben Sie Fallbeispiele entwickelt, damit Sie Äpfel mit Äpfel vergleichen können?
- Haben Sie festgelegt, was das Angebot alles enthalten soll, um eine sachkundige Entscheidung treffen zu können?
- Haben Sie einen Prozess erstellt, um Service- und Support-Erwartungen zu beurteilen?
- Haben Sie festgelegt, was Sie in Bezug auf Referenzen und Case Studies für Ihre endgültige Entscheidungsfindung benötigen?



Einer der häufigsten Fehler, den Käufer einer Enterprise Software begehen, ist das reaktive Herangehen an die Evaluierung und Auswahl eines neuen Systems. Aufgrund einseitiger Anforderungen und/oder der Herausforderungen, auf die Unternehmen in der derzeitigen Situation treffen, kommt es häufig vor, dass Unternehmen ein umfassendes Evaluierungsprojekt starten, ohne ihren Bedarf, sowie Langzeit-Auswirkungen, die ein neu erworbenes System mit sich bringen, vorab zu kennen.

Diese Tatsache trifft vor allem auf projektorientierte Unternehmen zu, die auf der Suche nach einem (PPM) Projekt- und Portfolio-System sind, um ihre täglichen Aufgaben damit meistern zu können. Sich dabei einen Überblick auf dem PPM-Markt zu verschaffen, kann sich als sehr komplex erweisen. Hierbei trifft man auf eine Fülle von Optionen, angefangen mit Standard Projektmanagement-Werkzeugen, die als On-Demand-Lösung geliefert werden, bis hin zu umfassenden Projekt- und Portfolio-Management-Systemen, die auf den Bedarf des Projekt Management Offices (PMO) ausgerichtet sind.

Für Unternehmen ist es daher enorm wichtig, dass sie Ihre Hausaufgaben erledigen und zunächst einmal ihren eigenen Bedarf ermitteln, bevor sie in die Falle tappen und unverrichteter Dinge mit einer PPM-Evaluierung starten. Andernfalls endet der Evaluierungsprozess für die Beteiligten höchstens in einem Wirrwarr oder damit, dass die Flinte ins Korn geworfen wird und die Analyse zu einer Paralyse mutiert, in der Zeit und Geld schlichtweg vergeudet wurden und nur armselige Ergebnisse erzielt werden konnten.

Damit ein Evaluierungsprojekt nicht floppt, müssen die Käufer einer PPM-Software zunächst einmal die Problematik der Geschäftsvorgänge klar ermitteln, die Beteiligung der Stakeholder in Erfahrung bringen, sowie einen Plan für den Evaluierungsprozess erstellen.

Bevor Sie mit der Evaluierung beginnen, sollten Sie sich noch die folgenden Fragen stellen:

F. Wie hoch ist die Leistungsbereitschaft Ihres Unternehmens, wenn es darum geht, die vorliegenden Probleme zu lösen? Gibt es ein festgesetztes Budget?

Tipp: Die frühe Einbeziehung aller Beteiligten in eine geplante Evaluierung eines neuen Systems muss über die eigene persönliche Situation hinausgehen. Ohne die nötige Identifizierung, sowohl finanziell, als auch politisch, können Ihre Bemühungen am Ende schlichtweg Vergeudung sein.

F. Wo sind die Schwachstellen, die es zu bewältigen gilt?

Tipp: Genauso wichtig wie die Ermittlung aller Probleme und Schwachstellen ist, genauso wichtig ist es, diese zu bewerten und zu priorisieren. Nur dann kann Ihr Bedarf mit den Stärken des Produkts eines System-Anbieters übereinstimmen.

F. Welche Gruppen sind davon betroffen? PMO, End-Benutzer, Kunden?

Tipp: Wenn Sie wissen, welche Gruppen davon betroffen sind, können Sie besser beurteilen, ob die jeweilige Lösung für Ihre Benutzergruppen geeignet ist.

F. Ist die benötigte Lösung für den persönlichen Gebrauch, für eine Abteilung oder findet sie Einsatz im gesamten Unternehmen?

Tipp: Zu wissen, in welchen Bereichen diese Evaluierung nicht relevant ist, ist wichtig, um die verfügbaren Lösungs-Optionen schon einmal zu selektieren und somit zu erkennen, welche Lösung für die derzeitige Umgebung die geeignetste ist.

F. Ist ein Plan und Zeitplan vorgesehen?

Tipp: Wenn man den Reifegrad des Unternehmens kennt und weiß, ob das Unternehmen in der Lage ist, ein neues PPM-System einzuführen, kann man die Filterprozesse vereinfachen und das Unternehmen eventuell vor einem frühzeitigen Evaluierungsprozess warnen.

F. Haben Sie für die Evaluierung eine Strategie, sowie einen Plan erstellt?

Tipp: Behandeln Sie die Evaluierung als sei Sie selbst ein neues Projekt. Die Planung eines Evaluierungsprozesses kann fehlende Schwachstellen enthüllen und den Prozess optimieren, sodass die Evaluierung auch zu einem Ergebnis führt.

Eine methodische und umfassende Vorgehensweise ist der Schlüssel zu einem erfolgreichen PPM-Evaluierungsprojekt, nur so ist man in der Lage, die aktuelle Situation gänzlich erfassen zu können. Die Klärung des eigenen Bedarfs ist hierbei der erste Schritt, um die Projekt- und Portfoliomanagement-Lösung zu finden, die für den eigenen Bedarf, die beste zu sein scheint.



Wenn Sie während der Einführung Ihres Software-Evaluierungsprojekts auf der Suche nach der perfekten Lösung sind, die Ihren gesamten Bedarf deckt, werden Sie diese auch schnell finden. Die Suche nach Keywords, wird Ihnen dabei helfen, die Software Ihrer Wahl zu finden und Sie auf viele Pfade führen. Obwohl sich der Suchprozess durch das Internet verkürzt hat, kann sich der Suchprozess dadurch auch komplizierter gestalten, indem es ungefilterte Informationen liefert, die für Sie verwirrend sein können und Sie abschrecken können.

Der Markt für (PPM) Projektportfoliomanagement-Software ändert sich laufend. Als Neueinsteiger, der auf der Suche nach einer Lösung ist, werden Sie dafür viel Zeit und eine richtige Strategie benötigen, um die Entwicklung, Geschäftsmodelle und Fähigkeiten der möglichen Lösungen zu verstehen.

Genauso wichtig wie es ist, die eigenen Schwachstellen zu kennen und zu verstehen, genauso wichtig ist es, eine Suchstrategie zu erstellen, um den PPM-Markt in Angriff zu nehmen. Ihre Suchstrategie muss effektiv geplant und durchgeführt werden, damit das neue PPM-System im Einklang mit Ihren endgültigen Zielen ist.

Um mit der erfolgreichen Software-Evaluierung fortfahren zu können, müssen Käufer eines PPM-Systems eine effektive Rechercheplanung erstellen, um aus einer langen Liste von Lösungen 5-10 potenzielle Anbieter herauszufiltern, die Ihre Anforderungen decken könnten.

Für die Erstellung einer Recherchestrategie, sollten Sie sich vorab die folgenden Fragen stellen:

F. Haben Sie eine Recherchestrategie erstellt, um das Web nach potenziellen Anbietern zu durchforsten?

Tipp: Das Internet beinhaltet viele nützliche, aber auch irreführende Informationsquellen. Bevor Sie mit der Suche nach Anbieterinformationen beginnen, kann es sehr hilfreich sein, wenn Sie Ihre Onlinesuche zunächst einmal darauf beschränken, glaubwürdige Quellen, bzw. Medien zu erfassen, damit Sie Wissen über die zahlreichen PPM-Anbieter erlangen.

F. Wen können Sie zu Ihrem internen Netzwerk konsultieren, um gegebenenfalls Empfehlungen zu erhalten?

Tipp: Sich bei Seinesgleichen Rat oder Empfehlungen einzuholen, bietet Ihnen die Möglichkeit weitere Informationen über potenzielle Anbieter, deren Produkt-Fähigkeiten, Services und Verlässlichkeit zu erhalten. Wenn Sie Kunden eines Systems nach deren Erfahrungen mit dem System fragen, erfahren Sie Stärken und Schwächen einer Lösung, die für Dritte normalerweise nicht in Erfahrung zu bringen sind.

F. Haben Sie einen Rahmen erstellt, wonach Sie ausselektieren können?

Tipp: Wenn Sie einen Rahmen festlegen, der relevante Kriterien zur Auswahl beinhaltet, vereinfacht dies die Erstellung einer langen Anbieterliste und stellt sicher, dass Kosten, Funktionen und Kultur der Anbieter zu Ihren Anforderungen passen.

F. Haben Sie die Anforderungen erfasst und schon damit begonnen, Ihren Bedarf den verfügbaren Optionen zuzuweisen?

Tipp: Das Erstellen einer Anforderungsliste ist unverzichtbar. Sie ist ein Teil Ihrer Recherchestrategie und kann den Fähigkeiten der Anbietersoftware einfach zugeordnet werden, z. B. als Evaluierungsmatrix, RFP oder RFI.

Für die Erstellung einer Liste von 5-10 Anbietern, die Lösungen bieten, die für Ihre Anforderungen in Frage kämen, benötigen Sie eine gut durchdachte und gut geplante Recherchestrategie. Wenn Sie der Karte stur folgen, fahren Sie in die richtige Richtung und sind auf dem besten Weg, die für Sie besten Projektportfoliomanagement-Lösungen zu evaluieren.

Schritt 3: Entwickeln Sie eine formelle Methode, um Anbieterinformationen zu analysieren und zu teilen



Am Ende des Suchprozesses für die Evaluierung einer neuen Lösung, beginnt die eigentliche Arbeit. Nun müssen alle gesammelten Informationen ausgearbeitet werden und ein effektiver formeller Prozess entwickelt werden, um den priorisierten Bedarf mit den verfügbaren Optionen vergleichen zu können. Abhängig von der Tiefe Ihrer Evaluierung, kann Ihnen die Erstellung einer Evaluierungsmatrix, z. B. in Form eines Request for Information (RFI) oder Request for Proposal (RFP) die nötige Transparenz liefern, die Sie der für Sie am besten geeigneten Lösung näher bringt.

Der PPM-Markt verändert sich ständig, daher wird ein formeller Prozess zur klaren Bewertung der verschiedenen Produkte benötigt, um ebenso dem Anbieter die Möglichkeit zu geben, die Versprechen gegenüber Kunden einzuhalten. Unternehmen müssen hierfür einen Software-Evaluierungsprozess für den (PPM-) Projektportfoliomanagement-Software-Markt erstellen, der sowohl Funktionsfähigkeit, als auch die Realisierbarkeit durch den Anbieter berücksichtigen muss.

Die Formalisierung der Software-Evaluierung, sowie des Auswahlprozess' sollte nicht auf die leichte Schulter genommen werden. Schließlich geht es um den Prozess, der Ihnen garantiert, dass Sie die richtige Entscheidung treffen und Ihrem Unternehmen Zeit, Geld und Leid erspart.

Um die erfolgreiche Evaluierung und Auswahl einer PPM-Lösung sicherzustellen, müssen Käufer einen formellen Software-Evaluierungsprozess erstellen, der es ihnen schließlich erlaubt, die Liste der potenziellen Anbieter auf 2-3 Anbieter zu reduzieren.

Bei der Erstellung eines formalisierten Software-Evaluierungsprozess' tauchen folgende Fragen auf, die Sie sich stellen sollten:

F. Haben Sie die Antwortzeit, sowie den Service von Seiten des Anbieters während Ihres Evaluierungsaufwands bewertet?

Tipp: Die Bewertung der Antwortzeiten eines Anbieters auf Ihre Anfragen, stellt für Sie einen guten Indikator dar, um einschätzen zu können, welchen Service der Anbieter zukünftig bieten wird. Wenn Sie bei Ihren ersten Anfragen schließlich keinen annehmbaren Service erhalten, sollten Sie sich fragen, wie der Service des Anbieters zukünftig für Sie als Kunde aussehen könnte, wenn es um komplexere Angelegenheiten geht?

F. Haben Sie ein Modell und Budget festgelegt? (z. B. mieten oder kaufen, SaaS oder In-House-Lösung)

Tipp: Der PPM-Markt bietet viele Optionen, um den unterschiedlichen Bedürfnissen von projektorientierten Unternehmen gerecht zu werden. Angefangen mit Projektmanagement-Lösungen, die Grundfunktionen bieten, bis hin zu umfassenden Lösungen. Diese Software-Pakete können entweder gemietet oder gekauft werden. Wenn Sie festlegen, welches Modell für Sie das wohl geeignetste ist, können Sie Produkte, die nicht Ihren finanziellen Bedingungen entsprechen, ausselektieren und sparen sich viel Aufwand.

F. Passen Ihr Unternehmen und das des Anbieters zusammen? (selbstfinanziert, Tochter eines größeren Unternehmens, finanziert durch Venture-Capital?)

Tipp: Viele Käufer einer Enterprise-Software berücksichtigen in ihrem Evaluierungsprozess meistens nicht die nicht-funktionellen Aspekte. Ein Produkt ist nur so gut, wie das Unternehmen und die Menschen, die dahinter stehen. Das letzte, das Sie tun sollten, ist sich für eine Lösung für Ihre Evaluierung zu entscheiden, das weder adäquaten Service, noch die Langlebigkeit aufweist, um mit Ihnen wachsen zu können. Wenn Sie die richtigen Geschäftsfragen stellen, können Sie viel über Ihren zukünftigen Anbieter in Erfahrung bringen.

F. Haben Sie eine Strategie entwickelt, um die Leistungsfähigkeit des Anbieters beurteilen zu können? (technisch und organisatorisch)

Tipp: Über Features und Funktionen hinaus, müssen Anbieter beurteilen können, was und wie sie etwas liefern können. Die erfolgreiche Produktimplementierung hängt sehr stark davon ab, welche Fachkenntnisse der Anbieter in Bezug auf Ihre Branche hat und über welche technischen Fähigkeiten er verfügt, um Ihrer einzigartigen Projektumgebung gerecht zu werden.

F. Haben Sie eine ausführliche Analyse erstellt, die Ihren Bedarf, sowie die möglichen Produkte wiedergibt?

Tipp: Es ist wichtig über einen Mechanismus zu verfügen, der eine genaue Evaluierung der Produktfähigkeiten wiedergibt und zeigt, ob diese zum eigenen Bedarf passen. Nur so wird sichergestellt, dass die gewählte Lösung die bestehenden Anforderungen deckt und mit Ihren zukünftigen Anforderungen wachsen kann.

Um die Liste auf 2-3 potenzielle Anbieter zu beschränken, bedarf es eines gut durchdachten Plans. Die Entwicklung der richtigen Prozesse, sowie die Einführung der richtigen Tools, bieten Ihrem Evaluierungsteam die nötige Transparenz, um die geeignetste Projekt-Portfolio-Management-Lösung objektiv bewerten zu können.



Sobald die möglichen Anbieter bestimmt wurden und alle benötigten Daten zusammengetragen wurden, findet der letzte Schritt des Evaluierungsprozesses statt. Hierbei geht es darum, sich mit den Endkandidaten noch eingehender zu beschäftigen, um Ihre Analyse zu bewerten und den Beschaffungsprozess in Richtung Entscheidungsfindung zu führen. Je mehr sich Unternehmen einer Entscheidungsfindung nähern, desto mehr tritt die Beschaffungsstrategie in den Vordergrund und die Einbeziehung der Stakeholder muss beurteilt werden.

Es gibt eine Anzahl von Strategien, die die Entscheidungsfindung für eine geeignete Projektportfoliomanagement-Lösung (PPM-Lösung) vereinfachen. Angefangen mit der Erstellung von Fallbeispielen bis hin zur Verteilung eines Request for Quotation (RFQs) an die potenziellen Anbieter, erhalten Sie mit diesen Strategien die für Sie relevanten Informationen, um die richtige Entscheidung treffen zu können.

Die Einbindung von Preis, Test- und Demodetails in den formalisierten Softwareevaluierungs- und Auswahl-Prozess, versorgt Sie nicht nur mit den Informationen für die Analyse, sondern ermöglicht Ihnen auch einen direkten Umgang mit den potenziellen Anbietern. Diese Interaktion stellt sicher, dass man sich mit dem Software-Anbieter auf einer Wellenlänge befindet.

Für die Endauswahl eines PPM-Pakets benötigen Sie eine methodische Vorgehensweise, die sich von der Untersuchungsphase bis zum endgültigen Erwerb hin erstreckt. Die letzte Phase gibt die für Sie geeignetste Lösung wider und verdeutlicht, wie gut der Anbieter seine Fähigkeiten demonstrieren konnte, um mit den funktionellen, kulturellen und finanziellen Anforderungen Ihres Unternehmens konform zu sein.

Bei Abschluss Ihres Auswahlprozesses für eine PPM-Software, sollten Sie sich noch die folgenden Fragen stellen:

F. Haben Sie festgelegt, wie Sie das potenzielle Produkt testen und beurteilen möchten?

Tipp: Die ausführliche Bewertung bestätigt die Informationen, die Sie bereits auf Ihrer Liste der Anbieter gesammelt haben. Die Bewertung der Benutzerfreundlichkeit und Fähigkeiten des Produkts bestätigt entweder die Harmonisierung und Einführung des geplanten Produkts oder entwertet sie.

F. Haben Sie Fallbeispiele entwickelt, damit Sie Äpfel mit Äpfel vergleichen können?

Tipp: Fallbeispiele ermöglichen Ihnen zu sehen, wie eine Lösung anhand eines Beispiels in Ihrem Unternehmen eingesetzt werden könnte. Sie garantieren auch, dass Rahmenbedingungen für potenzielle Produkte festgelegt wurden, sodass eine Entscheidung aufgrund von Fakten und nicht aus dem Bauch heraus getroffen wird.

F. Haben Sie festgelegt, was das Angebot alles enthalten soll, um eine sachkundige Entscheidung treffen zu können?

Tipp: Wenn Sie dem potenziellen Anbieter alle nötigen Informationen mitteilen, die im Angebot genau enthalten und beschrieben werden sollen, können Sie sicher gehen, dass Ihre Erwartungen erfüllt werden.

F. Haben Sie einen Prozess erstellt, um Service- und Support-Erwartungen zu beurteilen?

Tipp: Heutzutage sollten Anbieter gleichermaßen als Serviceanbieter angesehen werden, um Erfolg zu garantieren. Daher ist es genauso wichtig diese Details effektiv in Ihre Endanalyse und Entscheidung miteinfließen zu lassen.

F. Haben Sie festgelegt, was Sie in Bezug auf Referenzen und Case Studies für Ihre endgültige Entscheidungsfindung benötigen?

Tipp: Kundenreferenzen können unvorhersehbare Hindernisse mit der gewählten Lösung enthüllen. Noch einmal: Sie können nie gut genug vorbereitet sein, wenn es um die Auswahl einer PPM-Software geht.

Die Auswahl eines Anbieters und Produkts in Ihrer letzten Phase, sollte eine letzte Bestätigung Ihrer Analyse ergeben. In dieser Phase liegt es einzig und allein in den Händen des Anbieters, wenn er doch noch verliert, weil er somit nicht in der Lage war, Ihnen die eigenen Geschäfts- und Produktinformationen, die Sie anhand von einer fairen Marktanalyse erörtern konnten, effektiv zu demonstrieren.



Mit dem Ziel den IBM Lotus Notes Markt mit einer Projektmanagement-Software zu bereichern, wurde Genius Inside 1997 gegründet. Seit April 2008 bietet Genius Inside auch eine On-Demand Lösung. Genius Inside hat Geschäftsstellen in Europa und Nordamerika und wird von einem Netzwerk von globalen Verkaufspartnern unterstützt. Heute zählt das Unternehmen über 60.000 Benutzer und mehr als 600 Kunden weltweit. Seit der Firmengründung ist Genius Inside anerkannter IBM-Partner und wurde für zahlreiche Preise nominiert und ausgezeichnet.

Genius Inside bietet nicht nur leistungsstarke Projektmanagement-Lösungen, sondern auch Fachwissen zu den besten Methoden des Projektmanagements.

Wir fühlen uns dazu berufen, die beste On-Demand und Lotus Notes Projektmanagement Software zu bieten

Unser Ziel ist es Projektmanagement einfacher und effizienter zu gestalten. Unsere einfach zu bedienende und sehr leistungsstarke Software unterstützt Sie bei der Optimierung der Projektauswahl, Planung, Personalbesetzung, Durchführung und Verfolgung von Projekten.

EUROPE

Genius Inside SA
Hauptsitz
17, Rue de Genève
CH-1003 Lausanne
Schweiz
Phone: +41 (0)21 310 70 00
Fax: +41 (0)21 310 70 01

E-mail: sales_europe@geniusinside.com

CANADA

Geniusinside Software Inc.
147 St-Paul West, Suite 240
Montréal, Québec
H2Y 1Z5
Canada
Tel: +1 866 877 4364
Tel (Intl): +1 514 657 4909
Fax: +1 914 470 1997

E-mail: sales_ca@geniusinside.com

Website: www.geniusinside.de

Twitter: [@geniusproject](https://twitter.com/geniusproject)

DEUTSCHLAND

Genius Inside AG
Niederlassung Deutschland
Bregenzer Straße 73
88131 Lindau
(Bodensee), Deutschland
Tel: +49 (0) 8382 274 4510
Fax: +49 (0) 8382 274 4511

E-mail : sales_de@geniusinside.com

USA

Genius Inside Inc.
445 Park Avenue
New York City, NY
10022
USA
Tel: +1 866 877 4364
Fax: +1 914 470 1997

E-mail: sales_us@geniusinside.com

Blog: <http://pmbox.geniusinside.com>

Linked-in: <http://goo.gl/FAZsF>

Xing: <http://www.xing.com/net/geniusinside>