

Beratung bei der Software-Auswahl

Eine strukturierte Vorgehensweise bei der Software-Auswahl bietet neben Sicherheit und Effizienz auch den Vorteil, dass es klar abgegrenzte Teilaufgaben bzw. Arbeitspakete gibt. Unsere modularen Beratungsprodukte orientieren sich an diesen Arbeitspaketen und eignen sich daher vor allem auch für Unternehmen, die nur in bestimmten Phasen Unterstützung benötigen.

Projektinitialisierung

Bereits bei der Einrichtung des Projektes ist es wichtig, die inhaltlichen Projektziele klar und bindend zu definieren. Die Trovarit Consultants unterstützen bei der Einrichtung des Projekts und setzen u.a. ein robustes Projekt-Controlling auf, welches das Projekt über den gesamten Verlauf hinweg stabilisiert und "auf Kurs" hält.

Lastenheft

Im Lastenheft werden die technologischen und funktionalen Anforderungen an die neue Software-Lösung detailliert festgehalten. Es sollte sich an den individuellen Geschäftsprozessen des Unternehmens orientieren, gleichzeitig aber auch mögliche Zukunftsszenarien berücksichtigen.

Die Trovarit Consultants arbeiten mit den bewährten und fundierten Vorlagen des IT-Matchmaker®, die den Aufwand für die Lastenhefterstellung um bis zu 80% senken.

Marktrecherche & Ausschreibung

In diesem Arbeitspaket geht es darum, den Markt für Unternehmenssoftware sinnvoll einzugrenzen. Dabei sollte das Hauptaugenmerk nicht nur auf Technologie und Funktionalität, sondern auch auf die Brancheneignung der Software bzw. die Branchenerfahrung des Anbieters gelegt werden. Die Trovarit Consultants setzen zu diesem Zweck den IT-Matchmaker® ein, der mit seinen exklusiven Daten zu Software, Anbietern und deren Referenzen effizient die Lösungen ermittelt, die am besten zu Ihren Anforderungen passen. Auch bei der Online-Ausschreibung über den IT-Matchmaker® kommt die durchgängig strukturierte Vorgehensweise dem Nutzer zugute: die eingehenden Angebote der Software-Anbieter sind gleich aufgebaut und daher optimal und transparent miteinander vergleichbar.

Drehbuch & Anbieterpräsentationen

Auch wenn es letztlich darum geht, sich die favorisierten Systeme live anzuschauen, ist die Vergleichbarkeit von größter Wichtigkeit. Die Trovarit Consultants stellen aus den Geschäftsprozessen des Unternehmens ein Drehbuch zusammen, das den Anbietern als Grundlage für ihre Systempräsentation dient. Bei der Moderation der ein- bis zweitägigen Workshops achten sie besonders darauf, dass die Anbieter sich an dieses Drehbuch halten und nicht nur die Highlights ihrer Lösung präsentieren.

Vertragsverhandlungen

Den Abschluss der Software-Auswahl bildet der Vertrag mit dem Software-Anbieter. Bei den Verhandlungen müssen nicht nur die kommerziellen Konditionen zur Sprache kommen, wichtig ist vor allem die genaue Formulierung des Leistungsumfangs. Die Trovarit Consultants bringen dabei nicht nur ihre Erfahrung aus vielen begleiteten Auswahlprojekten ein, sondern prüfen den Vertrag fachlich anhand eines fundierten Kriterienkatalogs. Damit wird eine sichere Grundlage für die anschließende Implementierungsphase geschaffen.

The image shows a screenshot of the Trovarit software selection interface. It features a sidebar with various software categories like 'ERP-Systeme', 'CRM-Systeme', etc. The main area displays a list of software solutions with their respective scores and details. Below the list, there is a comparison chart titled 'Effiziente Lastenheftvorlagen' and 'Umfassende Marktrecherche'. The chart plots 'Invest. & lfd. Kosten 5 Jahre' (Investment & operating costs 5 years) on the y-axis (ranging from 500,000 € to 700,000 €) against 'Gesamtwert' (Overall value) on the x-axis (ranging from 3,00 to 2,00). Three data points are shown: 'Anbieter 1' (orange circle), 'Anbieter 5' (yellow circle), and 'Anbieter 6' (blue circle). The chart is labeled 'Fundierte Entscheidung' (Informed decision).

Kontakt

Joachim Hermanns

Trovarit AG
Pontdriesch 10/12

52062 Aachen

Tel: +49 (0)241 40009-23

Mail: joachim.hermanns@trovarit.com