

IT-Auswahl

Speditionsoftwareauswahl – Mehr Effizienz und weniger Risiko

Wer heute eine neue Speditionslösung sucht, kann sich zwischen 2 Wegen entscheiden: a.) sich auf die vermarktete Erfahrung, die Referenzen und Aussagen der Anbieter verlassen oder b.) das Heft selbst in die Hand nehmen und mit einem erfahrenen Berater, vorhandenen Lastenheftvorlagen und einem über eine Internet Plattform gesteuerten Auswahlprozess die Auswahl treffen.

Letztere Option ist dabei der weitaus sicherere Weg, der auch weniger Risiken in sich birgt.

Warum eine neue Speditionsoftware? Ihre mögliche Zielsetzung.

Um den stetig steigenden Anforderungen der Kunden, dem internen Controlling und anderen Bereichen gerecht zu werden, die Prozesse in allen Unternehmensbereichen zu optimieren und die Effizienz im Unternehmen zu erhöhen, entscheiden Sie sich zur Auswahl einer Speditionslösung inkl. integrierter Finanzbuchhaltung. Ziel ist es dabei, die vorhandene Softwarelösung abzulösen sowie die Integration der vorhandenen Dokumentenmanagement- und Telematik-Lösungen zu berücksichtigen.

Ziele und Vorgehensweise kommunizieren

In diesem wie auch in jedem Projekt ist es wichtig, die Projektziele, die Vorgehensweise und den Projektplan genau zu definieren und dies auch zu den Anbietern in Form einer Projektbeschreibung zu kommunizieren. Nur so ist es möglich, den Anbietern zu verdeutlichen, wo Schwerpunkte liegen und welche Anforderungen besonders relevant sind.

Bedarf richtig definieren

Bei der Auswahl kann man nicht darauf vertrauen, dass der Anbieter schon alles abdecken wird, auch wenn deren Referenzlisten in der Regel meist massenhaft ähnliche Unternehmen als Kunden aufweisen. Besser man definiert ein ausführliches Lastenheft und beschreibt damit den Anbietern gegenüber seine Anforderungen.



Durch eine Kombination von Lastenheftvorlagen aus dem Bereich Transport mit Teilen aus der Lastenheftvorlage ERP im Bereich Einkauf, Lager und Finanzen ist es dabei möglich, ein Lastenheft für die Anfrage mit insgesamt hunderten von Kriterien zu erstellen. Der Aufwand ist dabei überschaubar, die Möglichkeit, die Anbieter auf diesem Detaillierungsgrad zu vergleichen, sehr hilfreich. Schließlich dient das Lastenheft im Vertrag als wichtige Grundlage für die zu liefernde Software und damit verbundenen Dienstleistungen.

Den Markt sondieren

Die allgemein bekannten Anbieter müssen nicht immer die richtigen für das eigene Projekt sein. Aus diesem Grund ist eine ausführliche Marktrecherche einer der ersten Schritte im Softwareauswahlprozess. Hilfreich und Zeit sparend ist dabei der Einsatz einer Internetplattform. Die SVG Zentrale—Unternehmensberatung informiert Sie in Kooperation mit dem Supply Chain Competence Center über den Zugang und die Nutzung des Online Portals „IT-Matchmaker“ zur Softwaresuche. Die Vorteile liegen auf der Hand – bereits heute sind mehr als 1.900 Anbieter und Lösungen gelistet. Über 70 befinden sich allein im Transport-Segment, etwa 60 im Bereich integrierbare Finanzbuchhaltung und Controlling. Nur so kann sichergestellt werden, dass Anfragen auch nur an die Anbieter verschickt werden, die sowohl den funktionellen Anforderungen als auch den allgemeinen Anforderungen an den Anbieter (Größe, Nähe, Referenzen etc.) gerecht werden.

Hinweis: Für SVG-Erfa-Mitglieder gibt es die Möglichkeit, eine kostenlose Marktrecherche zu erstellen. Ansprechpartner ist die SVG Zentrale unter ubr@svg.de oder 069/7919 348.

Besondere Anforderungen im Einkauf, in der Werkstatt und im Controlling

Auch wenn man es sich kaum vorstellen kann, Funktionen im Einkauf, Planung und Kostenerfassung in der eigenen Werkstatt oder eine integrierte Finanzbuchhaltung mit einem expeditionsspezifischen Controlling sind bei den Softwareanbietern von Speditionslösungen aktuell noch Mangelware. Deswegen sollte es ein Anliegen sein, auf diese Funktionen im Lastenheft und in den Workshops einen besonderen Wert zu legen.



Angebote selber verifizieren

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser. Dieses Motto hat sich auch beim Prüfen von Angeboten bewährt. Anstatt nur die reinen Kosten zu vergleichen, sollte eine ausführliche Analyse im Verbund mit der Funktionalität, dem Aufwand und Kosten von Projektleitung, Einführung, Schulung, Entwicklung und Wartung vorgenommen werden. Zusätzlich ist eine 5-Jahreskalkulation hilfreich, um zu erkennen, ob die Projektkosten der Anbieter auch hier zukünftig abweichen.

Anbieter auf den Prüfstand stellen

„Präsentieren Sie uns Ihre Lösungen“ oder „Präsentieren Sie uns, was wir als Lösung definiert haben“, zwei Anforderungen mit einem kleinen Unterschied: Bei der einen sehen Sie, was der Anbieter für Ihr Projekt für gut befindet und bei der anderen sehen Sie, was Sie nutzen wollen. Nur so ist man bei der Auswahl in der Lage, im Workshop die Unterschiede der Anbieter klar zu erkennen und festzustellen, welcher Anbieter welche Funktionen gut, teilweise oder gar nicht abdeckt. Basis hierfür sollte eine ausführliche Anleitung zum Workshop inklusive detaillierte Beispielprozesse sein, welche präsentiert werden sollten.

Die Referenzen richtig testen

Mit dem Bewusstsein, dass in einem Softwareprojekt auch bei Referenzen nicht immer und überall „blühende Landschaften“ zu erkennen sind, sollte eine Referenzcheckliste erstellt werden, um auch hier eine Prüfung auf Herz und Nieren vorzunehmen. Bei vielen Anbieterreferenzen wird oft mehr oder weniger intensiv der Verweis auf ungeplante Folgekosten erkannt. Gut dass man das Lastenheft nochmals überprüfen kann, um eventuelle Lücken zu füllen und später nicht in die Zusatzkostenfalle zu treten.

Die Vertragsprüfung

In vielen Projekten werden die Kunden 5 vor 12, also kurz vor Vertragsabschluss, meist ungeduldig und unterschreiben dann oft ein Vertragswerk ohne ausführliche Prüfung (fachlich und rechtlich).

Im Projekt sollte auf diesen Vorgang erheblichen Wert gelegt und die Verträge der Anbieter auf Herz und Nieren geprüft werden. Dabei werden in der Regel viele Ergänzungen und Änderungen gemacht und so ein Vertragswerk erstellt, welches die Rechte und Pflichten auf beiden Seiten genau regelt.



Nur so ist es möglich, ein aus Kundensicht ausgeglichenes und bestmöglich abgesichertes Vertragswerk zu erstellen.

Gut ist, wenn von Seiten des Anbieters eine hohe Bereitschaft vorhanden ist, auf die Anforderungen des Kunden einzugehen.

Das 10-Punkte-Programm zur Softwareauswahl

1. Neutralen Berater auswählen
2. Unterstützende IT-Werkzeuge einsetzen
3. Projektziele und Plan definieren
4. Lastenheft erstellen
5. Besonderheiten hervorheben
6. Markt sondieren
7. Angebote verifizieren
8. Anbieter im Workshop prüfen
9. Referenzen testen
10. Vertragsprüfung vornehmen

Über den Autor

Christoph Grofl ist seit 2005 als Unternehmensberater im Bereich der Potenzialanalyse, Bedarfsermittlung, Auswahl und Einführung von Software-Lösungen in Industrie, Handel und Logistik tätig. Er berät seine Kunden neutral und sichert dies sogar mit einer Geldzurück-Garantie ab.

Bisher betreute er ca. 40 Projekte mit einem Ausschreibungsvolumen von > 10 Mio. € in Software und Dienstleistungen. www.scc-center.de

