

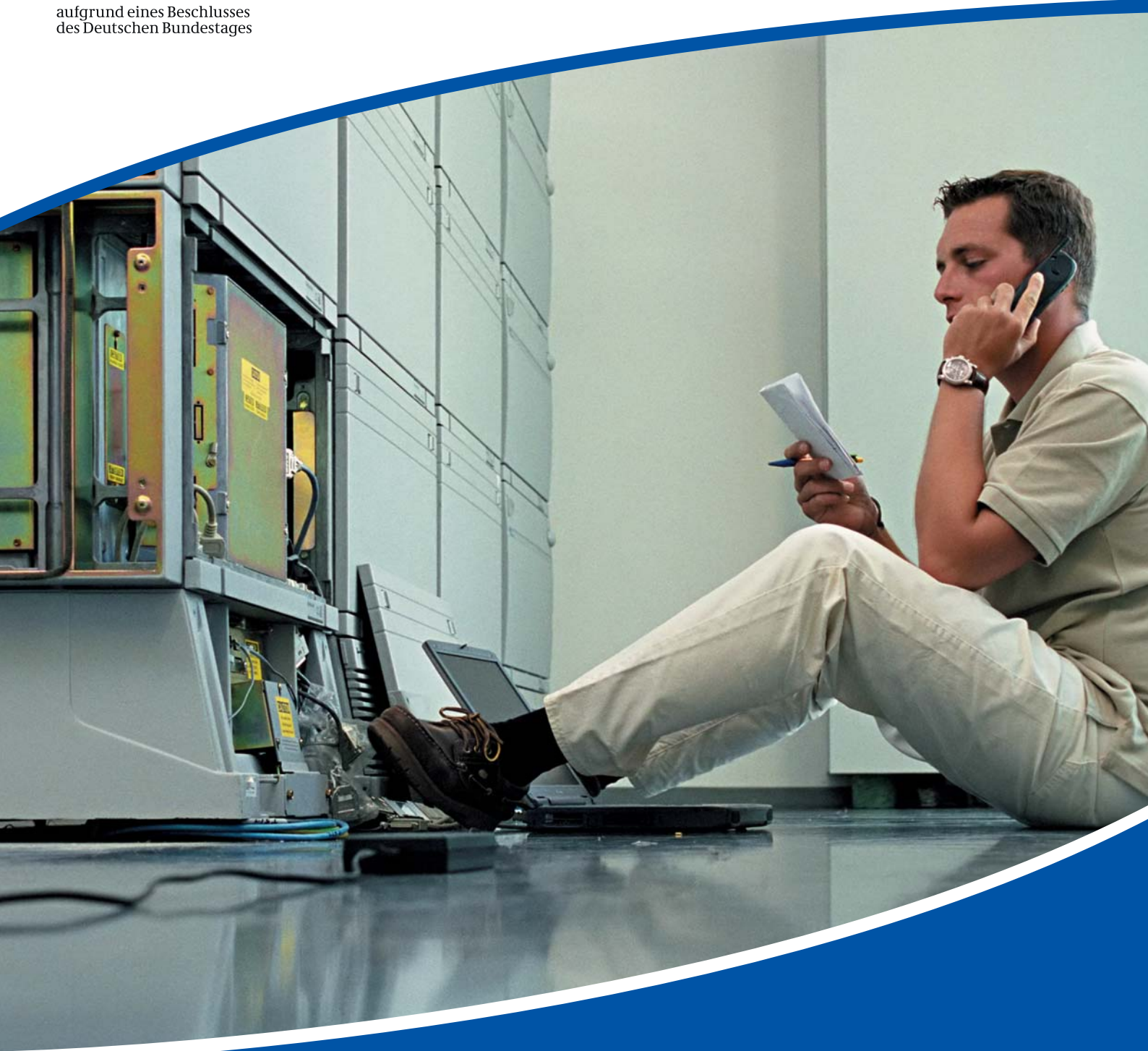
Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

PROZEUS
PROZESSE und STANDARDS

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



eBusiness

IT-Dienstleister finden!

Leitfaden für kleine und mittlere Industrieunternehmen
zur Auswahl von externen Beratern

PROZEUS – eBusiness-Praxis für den Mittelstand

Inhalt

	02	Kurzwissen
	03	PROZEUS – Wir machen Sie fit fürs eBusiness
	04	Ziel dieser Broschüre
	05	Definition der Unternehmensziele Wahl der eBusiness-Strategie
	06	Auswahl der eBusiness-Anwendungen
	10	Auswahl der eBusiness-Standards
02	13	Dienstleister-Auswahl in 5 Schritten
	14	1. Recherche möglicher IT-Dienstleister
	15	2. Erstsprache von 6-10 Dienstleistern
	16	3. Angebotsanforderung von 4-6 Dienstleistern
	17	4. Präsentation möglicher Lösungen von 2-4 Anbietern
	18	Projektumsetzung
	19	Anforderungskriterien: Auswahlkatalog für Dienstleisterprofil
	20	Erläuterung zum Bewertungsbogen

Kurzwissen

BMEcat | Katalogaustauschformat.

Datanorm | ein Standardverfahren für den Artikel- und Stammdatenaustausch, das vom Datanorm-Arbeitskreis für Lieferanten des Installations- und Bauhandwerks veröffentlicht wurde; Artikelnummern und Artikelbezeichnungen sowie Preiskonditionen werden von Datanorm eingelesen und können dann auf elektronischem Weg weitergegeben werden.

D-U-N-S®-Nummer | Dun & Bradstreet-Identifikationsnummer; D-U-N-S® steht für „Data Universal Numbering System“.

EDIFACT | ein in der Konsumgüterwirtschaft eingesetztes EDIFACT-Subset; es steht für detaillierte Einführungsbeschreibungen vereinfachter EDIFACT-Nachrichten.

eCI@ss | ein internationaler Standard zur Klassifizierung und Beschreibung von Produkten und Dienstleistungen.

ECR | Efficient Consumer Response (auch Effiziente Konsumentenresonanz) bezeichnet eine Initiative zur Zusammenarbeit zwischen Herstellern und Händlern, die auf Kostenreduktion und bessere Befriedigung von Konsumentenbedürfnissen abzielt.

EDI | Electronic Data Interchange (dt. = elektronischer Datenaustausch).

EDIFICE | ein in der europäischen Computer- und Elektronikindustrie eingesetztes EDIFACT-Subset.

Eldanorm | Eldanorm ist wie Datanorm aufgebaut, jedoch wird dieser Standard speziell im Elektrohandwerk verwendet.

EPC | Elektronischer Produktcode in der RFID-Technologie, baut auf EAN-Standard auf; auch gebräuchlich: EPC/RFID.

ERP | Enterprise Resource Planning; Planung (des Einsatzes/der Verwendung) der Unternehmensressourcen.

ETIM | (ElektroTechnischesInformationsModell) ist ein Klassifikationsschema, das gemeinschaftlich durch eine Kooperation von Industrie, Großhandel und Handwerk im Bereich „Elektro“ getragen wird.

GIAI | Global Individual Asset Identifier – EAN-Objekt- bzw. Behälternummer.

GLN | Global Location Number (internationale Bezeichnung für ILN).

GPC | die Global Product Classification (GPC), ein internationales Klassifikationssystem.

GRAI | Global Returnable Asset Identifier; Identifikation für Mehrweg-Transportverpackungen.

GTIN | Global Trade Item Number (internationale Bezeichnung für EAN).

ILN | Internationale Lokationsnummer (engl. = GLN, Global Location Number).

NVE | Nummer der Versandeinheit (engl. = SSCC).

OAGIS | Open Applications Group, wurde 1995 von führenden Softwarefirmen mit dem Ziel gegründet, einen offenen Standard für die Integration von B2B (Business to Business) und A2A (Application to Application) zu entwickeln.

ODETTE | Organisation for Data Exchange by Tele Transmission in Europe; ein EDIFACT-Subset.

openTRANS | ein XML-basierter Transaktionsstandard; er kann als Ergänzung zum Katalogaustauschformat BMEcat gesehen werden.

PDM | Produktdatenmanagement.

PIM | Produktinformationsmanagement.

PRICAT | Price/Sales Catalogue, EANCOM®-Nachricht zur Übertragung von Artikelstammdaten.

proficl@ss | Als Branchenklassifikation deckt proficl@ss speziell die Bedürfnisse von Nutzern aus dem Bau-, SHK und Werkzeugbereich ab.

PZN | Pharmazentralnummer.

RosettaNet | der XML-basierte RosettaNet-Standard zielt im Wesentlichen auf die Automatisierung des Supply Chain Management in den Branchen Informationstechnologie, Telekommunikation, Elektronikkomponenten, Logistik und Halbleiterproduktion ab.

SCOR | Supply Chain Operations Reference-Model.

SSCC | Serial Shipping Container Code (dt. = NVE, Nummer der Versandeinheit).

UBL | Universal Business Language, sie wird vom gleichnamigen Technical Committee beim Standardisierungsgremium OASIS (Organization for the Advancement of Structured Information Standards) entwickelt.

UNSPSC | United Nations Standard Products and Services Code ist eine aus dem nordamerikanischen Raum stammende Klassifikation.

UPIK | Unique Partner Identification Key; Identifikationsstandard.

xCBL | Common Business Library; xCBL ist eine XML-Geschäftssprache, mit der komplexe Geschäftsbeziehungen abgebildet werden können.

XML | Extensible Markup Language; Auszeichnungssprache zur Darstellung hierarchisch strukturierter Daten in Form von Textdateien.

PROZEUS – Wir machen Sie fit fürs eBusiness

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie unterstützt PROZEUS die eBusiness-Kompetenz mittelständischer Unternehmen durch integrierte **PROZE** und etablierte eBusiness-**Standards**. PROZEUS wird betrieben von GS1 Germany – bekannt durch Standards und Dienstleistungen rund um den Barcode – und IW Consult, Tochterunternehmen des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln.

PROZEUS versteht sich als zentrale Anlaufstelle für kleine und mittlere Unternehmen aus den Branchen der Industrie sowie der Konsumgüterwirtschaft und des Handels. Von PROZEUS empfohlene eBusiness-Lösungen sind zukunftsfähig und investitionssicher, da sie auf kostengünstigen, neutralen und international akzeptierten eBusiness-Standards basieren.

Allen nachfragenden Unternehmen bietet PROZEUS fundierte, unabhängige und kostenlose Informationen – von der Transfer-Website www.prozeus.de über ein umfassendes Portfolio an Checklisten, Leitfäden, Praxisbeispielen, Wirtschaftlichkeitsstudien und weiteren Veröffentlichungen bis hin zu

Fachveranstaltungen und einer Dienstleister-Datenbank. Dieses Informationsangebot kann sich der Nutzer über die interaktive PROZEUS-Website schnell und einfach nach seinem individuellen Bedarf selektieren lassen. Darüber hinaus können die Unternehmen bei sich vor Ort die stark vergünstigte Einstiegsberatung von PROZEUS nutzen. Außerdem bietet PROZEUS die Möglichkeit der Teilnahme an und Einblick in 130 Praxisprojekte, deren Verlauf und Ergebnisse unter anderem über die PROZEUS-Website allgemein zugänglich gemacht werden.

Das PROZEUS-Know-how sowie die Ergebnisse und Erfahrungen aus den Projekten wurden für Sie in Broschüren gebündelt, die jeweils verschiedene Bereiche behandeln:

- eBusiness
- Identifikationsstandards
- Klassifikationsstandards
- Katalogaustauschformate
- Transaktionsstandards
- Prozessesstandards

Diese Veröffentlichungsreihen unterstützen kleine und mittlere Unternehmen dabei, eigene eBusiness-Projekte zu initiieren und umzusetzen.

Die Inhalte der hier vorliegenden Broschüre wurden mit der größtmöglichen Sorgfalt zusammengestellt, eine Gewähr für ihre Richtigkeit kann jedoch nicht übernommen werden. Einschätzungen und Beurteilungen spiegeln unseren gegenwärtigen Wissensstand wider und können sich jederzeit ändern. Das gilt insbesondere, aber nicht ausschließlich, für zukunftsgerichtete Aussagen. In dieser Broschüre vorkommende Namen und Bezeichnungen sind möglicherweise eingetragene Warenzeichen.



Ziel dieser Broschüre

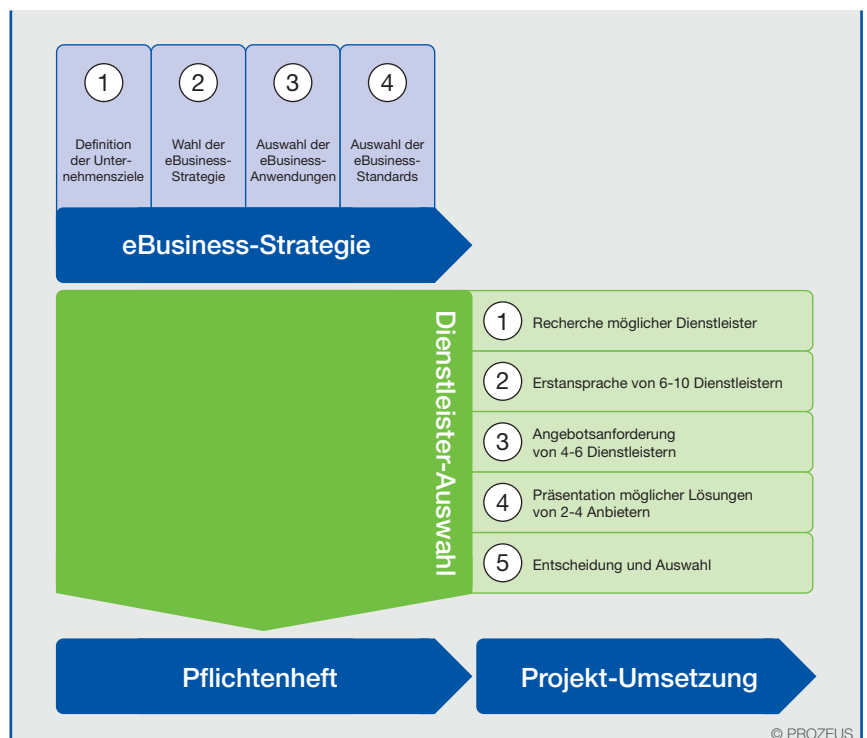
Die Einführung von eBusiness-Prozessen und -Lösungen kann ein kleines Unternehmen selten alleine bewältigen. Neben fehlendem Know-how mangelt es auch häufig an Erfahrungen sowie an den notwendigen Ressourcen. Sowohl Zeit als auch Personal sind meist ein sehr knappes Gut. Unsicherheiten bezüglich der Planung und Umsetzung können oft nur unter Inanspruchnahme von professioneller Hilfe durch IT-Dienstleistungsunternehmen (kurz: IT-Dienstleister) behoben werden. Ziel dieser Broschüre ist es, insbesondere kleinen und mittleren Industrieunternehmen eine Hilfestellung bei ihrer Entscheidung zu geben, um den „richtigen“ IT-Dienstleister für ihr Unternehmen auszuwählen.

Die folgenden Seiten zeigen die Notwendigkeit des Einsatzes eines IT-Dienstleisters auf, verschaffen einen Einblick in die Welt des eBusiness und geben einen Überblick über die wichtigsten Anforderungskriterien für die Dienstleister-Auswahl. Zum Abschluss gibt ein Bewertungsbogen ein mögliches Auswahlschema als Beispiel vor.

Seit 2003 begleitet PROZEUS für Sie konkrete Projekte in Unternehmen. Diese so genannten PROZEUS-Unternehmen wurden unter anderem verpflichtet, bei der Durchführung ihrer Praxisprojekte Beratungsunternehmen zu beauftragen und zur Lösung bestimmter Aufgaben einzusetzen. Die Erfahrungen aus diesen Projekten zeigen, dass die Auswahl des IT-Dienstleisters teilweise erhebliche Probleme mit sich brachte – und zwar, bevor das eigentliche Projekt überhaupt begonnen hatte.

04

Die nebenstehende Grafik beschreibt die Herangehensweise an ein eBusiness-Projekt in Bezug auf die Dienstleister-Auswahl und soll als „Navigator“ für diese Broschüre dienen. Auf die Punkte der Vorgehensweise wird in einzelnen Abschnitten eingegangen.

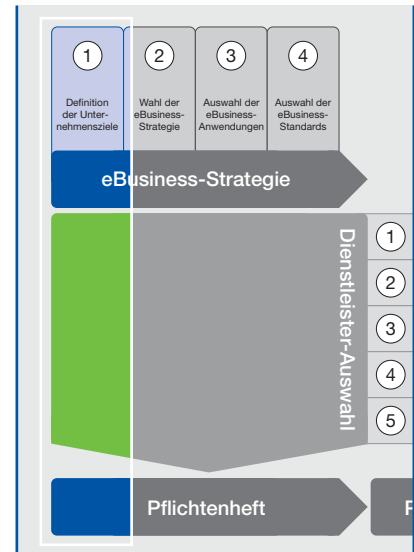


Definition der Unternehmensziele

Gerade die Durchführung von eBusiness-Projekten bedeutet für viele kleine und mittlere Unternehmen eine große Herausforderung. Häufig verlangt der Schritt ins eBusiness die intensive Auseinandersetzung mit neuen Medien. Nicht selten führen die an dem Projekt beteiligten Mitarbeiter die Projektarbeit zusätzlich zu ihrem eigentlichen Tagesgeschäft durch. Es ist daher von besonderer Bedeutung, dass die Entscheidung, neue Wege zu gehen und Mut zur Innovation zu zeigen, von der Unternehmensleitung unterstützt und befürwortet wird und Akzeptanz in allen Unternehmensbereichen erfährt.

Ist die grundsätzliche Unternehmensentscheidung getroffen und angenommen, muss man überlegen, was mit dem eBusiness-Projekt erreicht werden soll. Der Anlass für den Einstieg ins eBusiness ist oft der Wunsch eines Großkunden – auch unabhängig davon bietet eBusiness jedoch zahlreiche Chancen: Steigerung der Umsätze, Senkung der Kosten, Erhöhung der Kundenzufriedenheit, Erschließung neuer Absatzmärkte und vieles mehr.

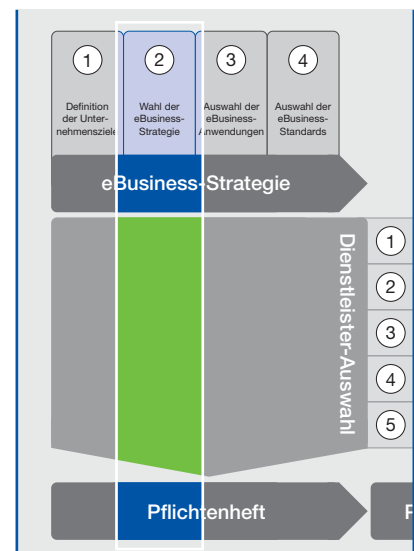
Es ist daher wichtig, zunächst den eigenen Bedarf zu ermitteln: Was kann eBusiness in meinem Unternehmen bewirken?



Wahl der eBusiness-Strategie

Sind die Unternehmensziele festgelegt, muss das Unternehmen hinsichtlich seiner eBusiness-Fähigkeit analysiert werden. Hier sind unter anderem die Produkte des Unternehmens, seine Kunden/Lieferanten und auch die Wettbewerber in Bezug auf ihre eBusiness-Relevanz zu prüfen. So können beispielsweise bestimmte Produkte nicht für den Online-Vertrieb geeignet sein oder die eigenen Lieferanten/Kunden setzen selbst kein eBusiness ein.

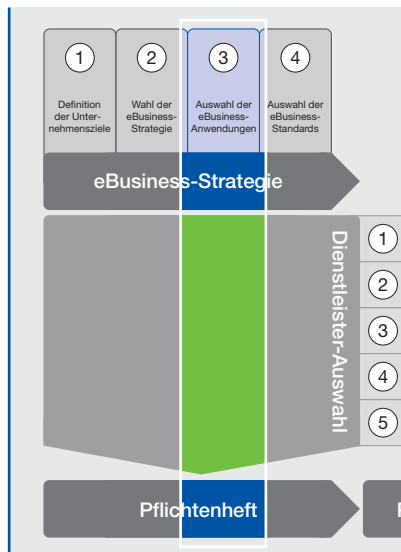
Bei dieser umfassenden Unternehmensanalyse kann gegebenenfalls auch ein externer Berater zu Rate gezogen werden, der oftmals eher in der Lage ist, unternehmensinterne Abläufe objektiv zu beurteilen. Hilfestellung bietet hier auch das Netzwerk Elektronischer Geschäftsverkehr (www.ec-net.de), das eine kostenfreie Erstberatung anbietet.



Tipp

Im Rahmen von PROZEUS wird eine neutrale und systemunabhängige ganztägige Beratung vor Ort einschließlich einer kompakten Vor- und Nachbereitung für KMU angeboten. Die Einstiegsberatung besitzt insgesamt einen Gegenwert von ca. 1.400 Euro. Außer einer Schutzgebühr in Höhe von 200,- Euro (zzgl. MwSt.) entstehen keine weiteren Kosten.

Auswahl der eBusiness-Anwendungen



Auf Basis der Ergebnisse der Unternehmensanalyse können nun die am Markt existierenden eBusiness-Anwendungen hinsichtlich ihrer Eignung für das Unternehmen geprüft werden. Auch bei diesem Schritt kann sich ein Unternehmen mit Hilfe eines externen Beraters einen Überblick über die eBusiness-Anwendungen verschaffen und deren Relevanz auf die eigene Unternehmenssituation hin untersuchen oder untersuchen lassen.

Die Einsatzmöglichkeiten für eBusiness-Anwendungen in kleinen und mittleren Unternehmen betreffen praktisch alle Geschäftsprozesse.

Sie reichen von der Beschaffung über die Zusammenarbeit mit Partnern bis zum Vertrieb und der Kundenbeziehung. Die folgenden Einsatzbereiche sind für Industrieunternehmen die wichtigsten:

- (Artikel-)Stammdatenmanagement
- Elektronische Kataloge (eKataloge)
- Online-Shops
- Elektronische Marktplätze (eMarktplätze)
- Elektronische Beschaffung (eProcurement)
- Kundenbeziehungsmanagement (Customer Relationship Management – CRM)

Eine erste unabhängige Information geben hier die von PROZEUS veröffentlichten Merkblätter „[Schritte ins eBusiness](#)“. Die Merkblätter informieren kurz und bündig über Bedeutung und Einsatzmöglichkeiten der oben genannten eBusiness-Anwendungen sowie über wichtige Standards und geben praxisbewährte Hilfestellung bei der Umsetzung.

Kostenloser Download unter www.prozeus.de, Rubrik „Publikationen & Downloads“.



06



Exkurs: Das Projektteam

Ist die Entscheidung für eine eBusiness-Anwendung gefallen, sollte ein Projektteam zusammengestellt werden, das für die Planung und Durchführung des Projektes verantwortlich ist. Wie eingangs unter „Definition der Unternehmensziele“ beschrieben, ist es für den Erfolg des Projektes von entscheidender Bedeutung, dass alle „Betroffenen“ von Beginn an an der Planung beteiligt sind – denn nur so kann auch die notwendige Akzeptanz bei allen Mitarbeitern für das Vorhaben erreicht werden.

Gemeinsam im Projektteam sollte eine erste Grobplanung in den Bereichen Organisation, Technik, Datenmanagement und Personal erfolgen: Betrachtung der Unternehmensstruktur, Erfassung der vorhandenen Technik und Datenbestände sowie Prüfung der Personalressourcen und -kompetenzen etc.

Die Anforderungen

In diesem Schritt werden die Voraussetzungen für die eBusiness-Anwendung definiert.

Hier sind im Besonderen die Anschaffung und Installation von Hard- und/oder Software, die Anforderungen an Dateneingabe, -verarbeitung und -ausgabe sowie die erforderlichen eBusiness-Standards zu betrachten: Soll eine Anbindung an das Warenwirtschaftssystem erfolgen? Welche Funktionen bietet die bisherige Dateneingabe, welche sollte sie zukünftig bieten? Welche eBusiness-Standards müssen berücksichtigt werden? Auch hier bietet es sich an, auf die Hilfe eines geeigneten Dienstleisters zurückzugreifen, wenn die eigenen fachlichen Voraussetzungen fehlen oder aus Gründen der „Betriebsblindheit“ neue Ansätze und Sichtweisen nötig sind.

Die Basis: (Artikel-)Stammdaten

Unternehmensspezifische, individuell erstellte Artikelstammdaten kommen heute in den meisten Firmen zum Einsatz. Diese Daten, die zum Teil über Jahrzehnte angelegt wurden (historisch gewachsene Datenbestände), liegen oft nicht integriert, in unterschiedlichen Medien und in unterschiedlichsten Qualitäten vor und werden den jeweiligen Kundenanforderungen entsprechend angepasst. Das führt zur so genannten „Stammdatenproblematik“.

Stammdaten als Hemmnis für eBusiness?

Für eine effiziente Nutzung im eBusiness müssen Artikelstammdaten standardisiert aufbereitet beziehungsweise klassifiziert sein. Häufig ist aber die Ablösung oder Erweiterung alter, individueller Stammdaten durch standardisierte Daten einer der aufwendigsten und schwierigsten Bestandteile eines eBusiness-Projektes.

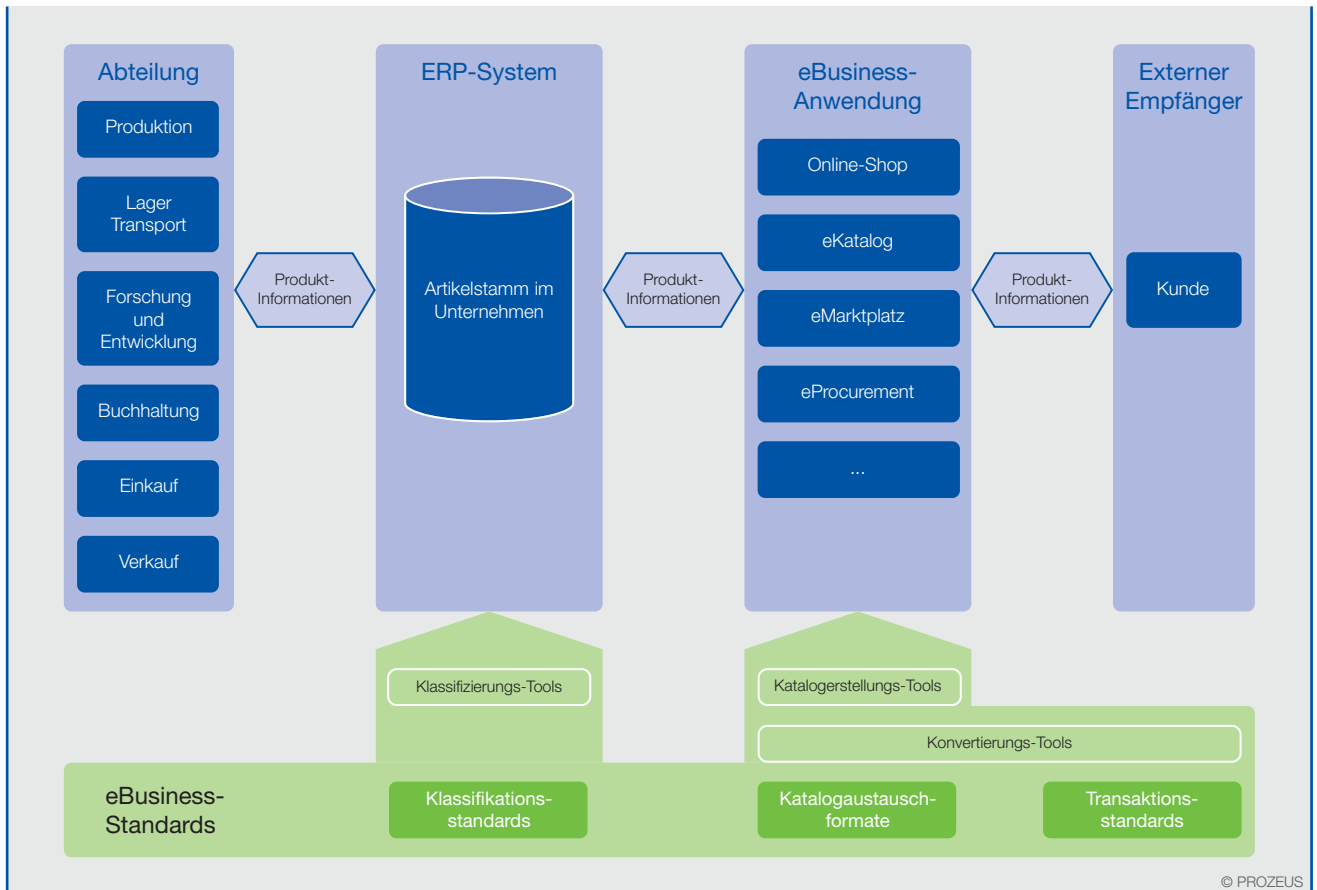
Dabei sind nicht nur die Datenmengen ein Problem, sondern auch fehlendes Know-how, Unkenntnisse über die zu erwartenden Vorteile bis hin zu dem emotionalen Problem, dass „Altbewährtes“ durch „Standardisiertes“ ersetzt werden soll.

PROZEUS-Praxis

Die „Stammdatenproblematik“ bestätigen auch bisherige Erfahrungen von PROZEUS: Die in den Industrieunternehmen aufgetretenen Schwierigkeiten bei der Erfassung ihrer Material-/ Artikelstammdaten haben gezeigt, wie wichtig eine konsistente Datenbasis für die Umsetzung von eBusiness-Anwendungen ist. Die meisten Unternehmen hatten zu Projektbeginn darauf verzichtet, ihre Daten zu sichten, zusammenzufassen oder neu zu erheben. Die Klassifizierung ihrer Produkte wurde meistens an das Ende des Projektes geschoben. Daraus ergab sich in einigen Betrieben das Problem, dass bei einigen Projekten bereits abgeschlossene Arbeitspakete nochmals bearbeitet werden mussten, was eine erhebliche Aufwandssteigerung zur Folge hatte.

07





Produktinformationen und eBusiness-Standards im Unternehmen

Software-Tools helfen bei der Arbeit

Werkzeuge (engl. Tools), die auch als Utilities oder Dienstprogramme bezeichnet werden, ermöglichen dem EDV-Nutzer beziehungsweise EDV-Systemverwalter die Bearbeitung verschiedener Aufgaben. Die meisten Unternehmen kommen bereits heute mit einer Vielzahl von Software-Tools in Berührung (Internetbrowser, Textverarbeitungsprogramme usw.).

Software-Tools, die den Einsatz von eBusiness-Standards erleichtern sind z.B. Katalogerstellung-Tools, Klassifizierungs-Tools und Konvertierungs-Tools (s.a. Grafik). Lesen Sie hierzu auch die von PROZEUS veröffentlichte Broschüre „[Software-Tools auswählen und einsetzen](#)“.

Welche Software-Tools benötigen Sie für eBusiness?

Für die Einführung einer eBusiness-Anwendung benötigen Sie eine Software, in der alle Daten zusammengeführt und standardisiert werden können. Erforderlich für zum Beispiel die Einführung eines elektronischen Kataloges ist ein „Katalogmanager“. Alternativ geeignet ist auch Ihr ERP-System (ERP = Enterprise Resource Planning), falls Sie ein solches bereits einsetzen.

Auch Software für einen Online-Shop kann Programm-Module zur Katalogerstellung und Standardisierung beinhalten. Für die Standardisierung Ihrer Daten müsste die Software zusätzlich über spezielle Funktionen verfügen.

Zur Vereinfachung werden im Folgenden die Begriffe Produkte, Artikel und Waren synonym verwendet, da eine Trennung der Begriffe in diesem Zusammenhang nicht immer eindeutig ist bzw. gängige Begriffe das Gleiche bedeuten, die Bezeichnung aber unterschiedlich ist. Produktdaten haben zum Beispiel immer Artikelstammdaten als Basis oder sind – je nach Anwendung – ein Teil davon.

Kostenloser Download unter www.prozeus.de, Rubrik „Publikationen & Downloads“.





ERP-Systeme

Die Einführung eines neuen ERP-Systems oder eines neuen Warenwirtschaftssystems ist die komplexeste Form, neue Software im Unternehmen einzuführen, da nahezu alle betriebswirtschaftlichen und produktionsbezogenen Abteilungen und Prozesse im Unternehmen von der IT-gestützten Planung berührt und wahrscheinlich auch verändert werden.

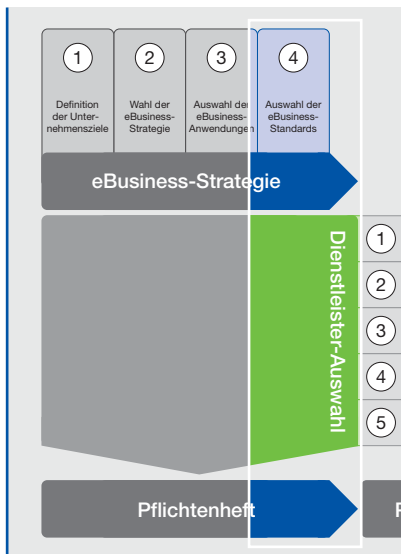
Die Vorteile eines unternehmensweiten ERP-Einsatzes liegen auf der Hand: Alle operativen Einheiten im Unternehmen bauen ihre Prozesse auf einer abgestimmten Vorlage auf und greifen auf dieselbe Datenbank zu. Dazu kann die technische Infrastruktur angeglichen und vereinfacht werden. Zusätzlich werden Prozesse verbessert, die Datenkonsistenz erhöht und die unternehmensweite Informationsqualität verbessert.

Insgesamt ist die ERP-Einführung jedoch eine anspruchsvolle Aufgabe, da beispielsweise Betriebsunterbrechungen möglich sein können und eventuell Software abgelöst wird, an die sich die Mitarbeiter seit Jahren gewöhnt haben.

IT-Dienstleister hilft bei Sondierung des Marktes

Egal für welche Art der Software Sie sich entscheiden, ob eine „kleine“ Lösung oder eine Umstrukturierung Ihrer gesamten Systemlandschaft – ein IT-Dienstleister hilft Ihnen dabei, die richtige Software zu ermitteln und einzuführen. Er sollte den Markt der Software-Tools kennen und Ihnen im Vorfeld der Umsetzung geeignete nennen können, um anschließend mit Ihnen gemeinsam die Vor- und Nachteile der Lösungen abzuwägen und schließlich die nötigen Schritte einzuleiten.

Auswahl der eBusiness-Standards



Bei der Auswahl der eBusiness-Anwendungen werden Sie auch auf das Thema eBusiness-Standards stoßen. Je mehr Unternehmen elektronisch Daten austauschen, desto wichtiger wird der Einsatz von eBusiness-Standards. Nur wenn jeder Geschäftspartner standardisierte Datenformate verwendet, können die Vorteile des elektronischen Datenaustauschs ausgeschöpft werden.

eBusiness-Standards einsetzen – die „gleiche Sprache“ sprechen

Die elektronischen Systeme zweier Partner benötigen für den Austausch von Daten entsprechende Regeln und gemeinsame Strukturen für die zu übermittelnden Informationen. eBusiness-Standards liefern dieses Regelwerk und machen damit die elektronische Verständigung zwischen zwei Geschäftspartnern möglich. Sie helfen, Geschäftsprozesse automatisiert sowie schneller und effizienter abzuwickeln.

eBusiness-Standards lassen sich in Identifikationsstandards, Klassifikationsstandards, Katalogaustauschformate, Transaktionsstandards und Prozessstandards unterteilen.

Firmen und Produkte eindeutig kennzeichnen

Identifikationsstandards werden zur eindeutigen Identifikation von Firmen und Produkten benötigt. Beispiele für Produktidentifikationen sind Barcodes (EAN) für Lebensmittel oder ISBN von Büchern. Identifikationsstandards bilden die Basis für den Waren- oder Güterverkehr. Im Rahmen der zunehmenden Bedeutung der Radiofrequenztechnologie RFID wird bei den Identifikationsstandards der Elektronische Produkt Code (EPC) als weltweit eindeutige Nummer zur Identifikation beliebiger Objekte verstärkt eingesetzt.

10

Identifikationsstandards Firmen und Produkte eindeutig kennzeichnen	D-U-N-S®, GTIN, EPC, GRAI/GIAI, ILN/GLN, NVE/SSCC, PZN, UPIK
Klassifikationsstandards Produkte einheitlich beschreiben	eCI@ss, ETIM, GPC, proficl@ss, UNSPSC
Katalogaustauschformate Produktdaten elektronisch bereitstellen	BMEcat, cXML, Datanorm, Eldanorm, PRICAT, RosettaNet, xCBL
Transaktionsstandards Geschäftsdokumente automatisiert austauschen	EANCOM®, EDIFICE, GS1 XML, OAGIS, ODETTE, openTRANS, RosettaNet, UBL
Prozessstandards Komplexe Geschäftsabläufe automatisieren	ECR, ebXML, RosettaNet, SCOR

© PROZEUS

Die wichtigsten eBusiness-Standards

Produkte einheitlich beschreiben

Damit die Inhalte von eKatalogen in einer einheitlichen Struktur dargestellt werden können und für Kunden such- und vergleichbar sind, ist es sinnvoll, Produkte nach einem international anerkannten Standard zu klassifizieren. Eine Klassifikation stellt Warengruppen und Untergruppen zur Verfügung, denen Sie Ihre Produkte zuordnen können. Einige Standards bieten dabei zusätzlich die Möglichkeit, Produkte anhand von standardisierten Merkmalleisten, Schlagworten und Synonymen genauer zu beschreiben. Mithilfe einer solchen Klassifikation können Produkte nicht nur eindeutig identifiziert, sondern beschrieben und in einer hierarchischen Struktur eingeordnet werden.

Produktdaten elektronisch bereitstellen

Katalogaustauschformate werden für den Austausch von Katalog-/Produktdaten mit Kunden und Lieferanten benötigt. Sie legen die Struktur der Katalog-/Produktdaten für eine standardisierte und fehlerfreie Übertragung fest. Sind Ihre Produktdaten nach einem standardisierten Format strukturiert, können Sie diese sowohl für unterschiedliche Ausgabemedien bereitstellen als auch mit anderen Unternehmen unkompliziert austauschen.

Auf elektronischen Marktplätzen (eMarktplätze) zum Beispiel werden eKataloge verschiedener Lieferanten auf einer gemeinsamen Plattform bereitgestellt. Um jeden eKatalog automatisch einspielen zu können, ist der Einsatz von Katalogaustauschformaten notwendig.

Geschäftsdokumente automatisiert austauschen

Für den elektronischen Austausch von Bestellungen, Lieferscheinen oder Rechnungen hingegen sind Nachrichten erforderlich, die zusätzlich zu den Katalogdaten übermittelt werden. Transaktionsstandards unterstützen bei der Erstellung und dem Austausch dieser Nachrichten und legen Datenformate und Inhalte Ihrer Nachrichten (= Geschäftsdokumente) einheitlich fest.

Komplexe Geschäftsabläufe automatisieren

Prozessstandards werden zur Automatisierung komplexer Geschäftsabläufe benötigt. Sie bilden eine wesentliche Grundlage zur Verkürzung und Optimierung von Geschäftsprozessen. Prozessstandards spielen in der heutigen Anwendung in Industrieunternehmen praktisch noch keine Rolle. Anders verhält es sich in der Welt des Handels, aus der Category Management (konsumentenorientierte Kategorisierung von Produkten), Joint Forecasting (gemeinsame Prognose von Abverkäufen oder Bestellmengen) oder Vendor Managed Inventory (Bestandskontrolle durch den Hersteller) nicht mehr wegzudenken sind.



Tip

Das PROZEUS-Expertennetzwerk Standardisierung im eBusiness hat es sich zur Aufgabe gemacht, für kleine und mittlere Unternehmen Transparenz und Investitionssicherheit bei den eBusiness-Standards zu schaffen. Das Experten-Know-how wurde für Sie in Handlungsempfehlungen zum Einsatz von eBusiness-Standards gebündelt.

Die Broschüren

- [Identifikationsstandards auswählen und einsetzen](#)
- [Klassifikationsstandards auswählen und einsetzen](#)
- [Katalogaustauschformate auswählen und einsetzen](#)
- [Transaktionsstandards auswählen und einsetzen](#)
- [Prozessstandards auswählen und einsetzen](#)
- [eMarktplätze auswählen und nutzen](#)
- [Software-Tools auswählen und nutzen](#)

stehen kostenfrei unter www.prozeus.de zur Bestellung oder zum Download bereit.

Welche Standards einsetzen?

Optimale Einspareffekte können nur dann erreicht werden, wenn sich die Partner auf gemeinsame Formate und Inhalte und damit Standards einigen. Das kann zwar theoretisch auch nur zwischen zwei Partnern geschehen, im Interesse von Zukunftssicherheit und der Breite der Anwendungsmöglichkeiten sollten die Partner jedoch auf bestehende Standards zurückgreifen. Diese stellen sich häufig für den Einsteiger als unhandlich dar, da sie sich nicht immer uneingeschränkt den existierenden betrieblichen Abläufen anpassen lassen. Sie bieten jedoch wesentliche Vorteile für die Stabilität

entstehender Lösungen sowie für die spätere Nutzbarkeit mit weiteren Geschäftspartnern.

Informieren Sie sich darüber, welche eBusiness-Standards im Umfeld Ihrer Geschäftspartner eingesetzt werden und gleichen Sie deren Leistungsumfang mit den eigenen Bedürfnissen und Möglichkeiten ab. Wenn Sie nicht genau wissen, welche Standards in Ihrer Branche gefordert sind – Ihr Dienstleister sollte Sie genau an dieser Stelle unterstützen können. Er stellt Ihnen die nötigen Informationen zusammen und berät Sie bei der Auswahl der geeigneten Standards. Vorab können Sie sich auch jederzeit bei PROZEUS informieren.

Exkurs: Das Pflichtenheft

Ist ein geeigneter Dienstleister gefunden, stellt das Pflichtenheft die Vertragsgrundlage zwischen den Projektpartnern dar. Aus diesem Grund ist es wichtig, sämtliche Anforderungen an die gewählte eBusiness-Lösung darin festzuhalten. Für einen möglichst reibungslosen Ablauf des Projektes und zur Kontrolle der eigenen Projektfortschritte sowie der Fortschritte des externen Dienstleisters ist ein gut ausgearbeiteter Arbeits- und Zeitplan unabdingbar. Inhalt sollte eine detaillierte Beschreibung der zusammengehörenden Teilaufgaben (zusammengefasst in Arbeitspaketen) sowie die Zusammenfassung von Arbeitspaketen zu Meilensteinen (zu bestimmten Terminen) sein. Weitere wichtige Pflichtenheftinhalte sind: Gegenüberstellung von Ausgangslage und Zielsetzung, Veränderungen in Abläufen und Strukturen sowie ein detaillierter Kostenplan.

Vertragsgrundlage für das Projekt

Eine einfache Darstellung wie eine Skizze oder ähnliches genügt für komplexe eBusiness-Projekte kaum. Mangelnde Planung wird spätestens dann spürbar, wenn bei der Projektrealisierung Probleme auftreten oder es zu Unstimmigkeiten zwischen den beteiligten Partnern kommt. Daher ist es zum Erhalt der Planungs- und Investitionssicherheit nötig, wichtige Elemente eines solchen Projektes möglichst umfassend und genau vorab im Pflichtenheft festzuhalten.

Ein Pflichtenheft wird zu Anfang eines Projektes erstellt und bildet als verbindliche Leitlinie die Basis für den weiteren Projektverlauf

Unterstützung bei der Erstellung eines Pflichtenheftes bietet das von PROZEUS veröffentlichte „Musterpflichtenheft für eBusiness-Projekte“, das auf Basis der Erfahrungen der PROZEUS-Unternehmen entstanden ist. Das Pflichtenheft steht kostenfrei zum Download unter www.prozeus.de zur Verfügung oder kann auch in gedruckter Fassung dort angefordert werden.

Dienstleister-Auswahl in 5 Schritten

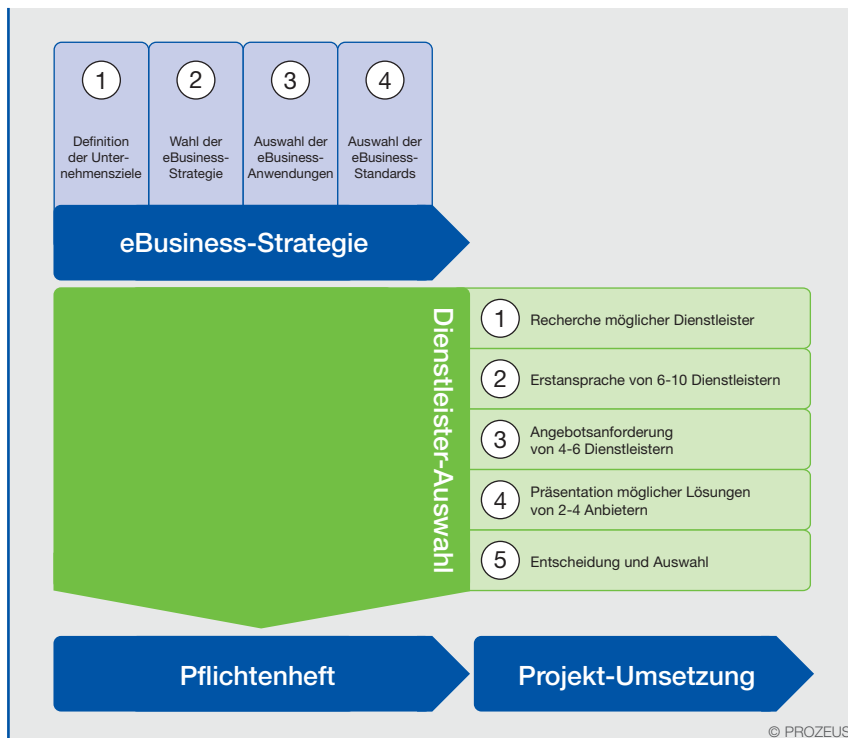
Nachdem Sie – wie auf den vorangegangenen Seiten beschrieben – Ihre Unternehmensziele definiert und Ihre eBusiness-Strategie, -Anwendung und -Standards entweder selbst oder mit Hilfe eines Dienstleisters festgelegt haben, können Sie auf Basis dieser Bedarfsanalyse nun einen Dienstleister auswählen, der in der Lage ist, Sie bei Ihrem Vorhaben zu unterstützen.

Anhand Ihrer Bedarfsanalyse sollte spätestens zum jetzigen Zeitpunkt die Auswahl eines IT-Dienstleisters erfolgen. Häufig wird die Bedeutung externer Dienstleister bei der Erarbeitung der eBusiness- oder IT-Strategie geringer eingestuft als bei der technischen Realisierung. Die Erfahrung bei PROZEUS hat jedoch gezeigt, dass kleine und mittlere Unternehmen ihre eigene Kompetenz gelegentlich über-

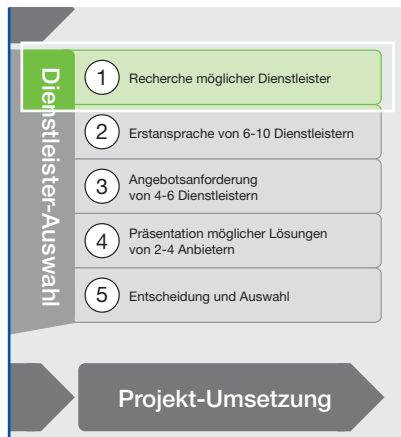
schätzen. Es ist daher ratsam, die eBusiness-Strategie mit der Unterstützung eines Experten festzulegen. Für die Umsetzung der eBusiness-Anwendung sollte allerdings in jedem Fall auf einen externen Dienstleister zurückgegriffen werden.

Hilfestellung bei der Auswahl eines geeigneten Dienstleisters bietet der KMU IT-Dienstleister-Pool von PROZEUS unter www.prozeus.de

Die folgende „Anleitung“ schlägt Ihnen einen Weg vor, wie Sie bei der Dienstleister-Auswahl strukturiert vorgehen können. Bei Ihrem Vorgehen sollten Sie sich in der Anzahl der potenziellen Partner bereits im Auswahlprozess beschränken, um die Übersicht zu behalten. Die genannten Zahlen stellen Beispiele aus der Praxis dar, die sich bewährt haben.



1. Recherche möglicher IT-Dienstleister



Zur Recherche bietet sich vor allem das Internet an. Nutzen Sie dazu Quellen wie den PROZEUS KMU IT-Dienstleister-Pool auf unserer Website www.prozeus.de oder andere Datenbanken (zum Beispiel regional für Baden-Württemberg auf www.ebigo.de oder überregional im heise IT-Markt unter www.heise.de). Sie können aber auch Messen oder Veranstaltungen besuchen, die sich mit Ihrem Thema beschäftigen (z.B.

Messe e_procure in Nürnberg, CeBIT in Hannover oder die Systems in München).

Auch die Referenzen aus den PROZEUS-Praxisprojekten bieten gute Anhaltspunkte, um einen (Standard-)erfahrenen Dienstleister zu finden. Nicht zuletzt bergen persönliche Kontakte zu anderen Unternehmen ein Erfahrungspotenzial, das Sie ausschöpfen können.

Tipp

Im Rahmen von PROZEUS werden zukünftig Workshops für IT-Dienstleister angeboten, deren Teilnehmer speziell auf eBusiness-Standards und den Bedarf von kleinen und mittleren Unternehmen des Mittelstandes geschult werden. Diese Dienstleister führen dann das PROZEUS-Logo, um Ihnen zu ermöglichen, sich von Anfang an an den „Richtigen“ zu wenden.

PROZEUS-Praxis

Je nachdem, wie Sie ins eBusiness einsteigen wollen, unterscheidet sich Ihr Bedarf an professioneller Unterstützung. Ob Sie einen Dienstleister wählen, der Ihnen Hard- und Software liefert, Sie bei der Umsetzung begleitet und Ihre eBusiness-Lösung zukünftig verwaltet, oder ob Sie für jeden Schritt einen anderen Dienstleister wählen – die Entscheidung ist Ihnen überlassen. Die Praxis hat allerdings gezeigt: Wenn mehrere Dienstleister an einem Projekt arbeiten, können auftretende Fehler im Zweifelsfall nicht immer ursächlich zugeordnet werden.

Es bietet sich hier an, einen Generalunternehmer zu bestimmen, der die Zusammenarbeit aller externen Dienstleister koordiniert. Die an einem Projekt beteiligten IT-Dienstleister müssen entsprechend qualifiziert sein und flexibel Beratungsdienstleistungen in verschiedensten Fachgebieten anbieten können. Die Auswahl eines Dienstleisters steht aber auch in Abhängigkeit von der einzusetzenden Software. Nicht zuletzt kann die räumliche Entfernung zum jeweiligen Unternehmen eine Rolle spielen.

2. Erstansprache von 6-10 Dienstleistern

Durch die Recherche haben Sie eine gewisse Anzahl an in Frage kommenden Dienstleistern identifiziert. Schreiben Sie nun diese Unternehmen an, schildern Sie grob Ihr Anliegen und bitten sie, ein paar kurze Fragen zu Ihrem Projekt zu beantworten oder auch ein beigefügtes Formular auszufüllen. Die entsprechende Liste zur

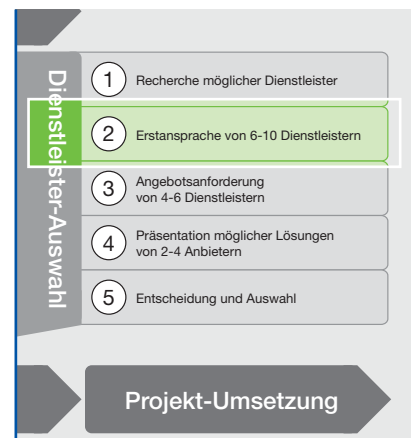
Erstellung des Formulars finden Sie im Folgenden (Seite 19, Anforderungskriterien: Auswahlkatalog für Dienstleisterprofil); das „[Formular: Dienstleisterprofil](#)“ zum Downloaden, Bearbeiten und Ausdrucken gibt es im Internet. Auf Basis der ausgefüllten Formulare können Sie die Dienstleister anschließend vergleichen.



Kostenloser Download unter www.prozeus.de, Rubrik „[Publikationen & Downloads](#)“.

PROZEUS-Praxis

Ein individuelles Anforderungsprofil dient als Basis für die Auswahl eines passenden Dienstleisters. Vor allem sollten Sie die Kriterien, die letzten Endes zur Auftragserteilung führen, objektiv dokumentieren. Sie sollten sich vorab (also vor Erstellung eines Pflichtenheftes) im Unternehmen über Ihre unternehmerischen Ziele in Bezug auf Ihre eBusiness-Pläne im Klaren sein und einen entsprechenden Zielkatalog definieren (Hauptziele/Unterziele/Nebenziele). Den dabei erfassten Soll-Zustand stellen Sie dann einer Ist-Analyse gegenüber. Die nun entstandene „Anforderungslücke“ gilt es durch einen Aufgabenkatalog für Ihren zukünftigen Dienstleister zu füllen.



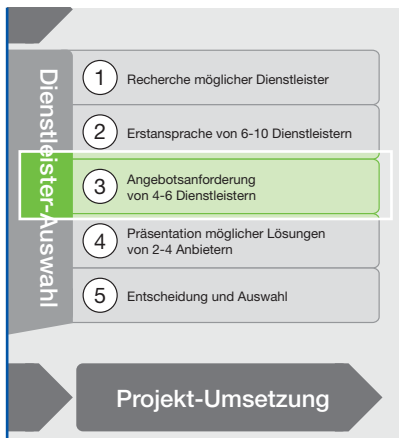
3. Angebotsanforderung von 4-6 Dienstleistern

Kostenloser Download unter www.prozeus.de, Rubrik „Publikationen & Downloads“.



Wählen Sie nun die interessantesten Anbieter aus den Unternehmen aus, die am ehesten Ihren Anforderungen entsprechen. Dazu können Sie den PROZEUS-Bewertungsbogen nutzen, den Sie ebenfalls auf einer der folgenden Seiten finden. Die Anbieter erhalten

nun eine konkrete Beschreibung Ihres Projektes mit der Bitte, auf dieser Basis ein Angebot zu erstellen. Für die konkrete Projektbeschreibung können Sie bereits Teile des [PROZEUS-Muster-Pflichtenheftes](#) verwenden.



PROZEUS-Praxis

Um das Anforderungsprofil möglichst genau erstellen zu können, sollten Sie Ihre Ansprüche an die benötigten IT- und eBusiness-Funktionen genau kennen und mit den unterschiedlichen Fähigkeiten und Leistungsschwerpunkten der in Frage kommenden Dienstleister vergleichen. Nicht jeder Dienstleister passt zu jedem Auftraggeber. Wichtig ist, dass die Berater des Dienstleisters über Kompetenzen und Fähigkeiten verfügen, die den besonderen Bedürfnissen Ihres Unternehmens und Ihrer Mitarbeiter und damit Ihres eBusiness-Vorhabens entsprechen.

Wie die Erfahrungen aus den PROZEUS-Projekten gezeigt haben, ist Ihr Dienstleister aus dem Nachbarort, der Ihren Internetauftritt in der Vergangenheit in Form einer „Visitenkarte im Netz“ erstellt hat, nicht unbedingt in der Lage, auch Ihre Anforderungen an ein komplexes eBusiness-Projekt zu erfüllen – besonders wenn es dabei zusätzlich noch um die Einführung von eBusiness-Standards geht.

16



4. Präsentation möglicher Lösungen von 2-4 Anbietern

Im nächsten Schritt laden Sie die Dienstleister zu einer persönlichen Präsentation ein. In dieser vertraulichen, finalen Phase der Auswahl kommen alle relevanten Dokumente und Inhalte auf den Tisch, und es werden sämtliche Leistungsinhalte detailliert verhandelt. Die Bewerber

sollten bereits vor den Angebotspräsentationen Ihre Kompetenzen in wechselseitigen Fragerunden oder Workshops unter Beweis stellen. Nutzen Sie die Möglichkeit und machen Sie sich ein möglichst umfangreiches Bild von Ihrem zukünftigen Kooperationspartner.



PROZEUS-Praxis

Bei der Auswahl des richtigen IT-Dienstleisters sollten Sie sich nicht nur an den „harten“ Fakten orientieren. Auch die weichen Faktoren wie Unternehmensstruktur und -kultur, gemeinsame und klare Vorstellungen über die Vorhabensziele, gemeinsame Kommunikationsbasis (die gleiche Sprache sprechen) und der Gesamteindruck während der Ausschreibung müssen passen. Bei eventuell auftretenden Schwierigkeiten lassen sich dann Konflikte durch offene Kommunikation schneller lösen.

Auch die grundsätzlichen Erfahrungen, die Sie bisher mit IT-Dienstleistern gesammelt haben, spielen eine Rolle, auch wenn es sich dabei nicht um eBusiness-Projekte gehandelt hat. Trotzdem können Sie daraus Regeln für die Auswahl des richtigen Anbieters ableiten. Verlassen Sie sich nicht nur auf sein Ansehen oder seine Marktposition – oft spiegelt sich das Renommee auch in den Kosten wider.

Beachten Sie, dass jedes Projekt auch für den Dienstleister immer eine neue individuelle Herausforderung bedeutet. Zudem hängen Kompetenz, Kundenorientierung und Qualität des Anbieters auch von der personellen Besetzung des jeweiligen Projektteams ab.

17

5. Entscheidung und Auswahl

Treffen Sie nun Ihre Entscheidung für einen Dienstleister. Bevor Sie den anderen Kandidaten absagen, bedenken Sie aber, dass auch der Dienstleister die Möglichkeit hat, das Projekt abzusagen. Sie sollten also eine Rangfolge festlegen und bei Bedarf auf den zweitbesten Anbieter

zurückgreifen. Verfassen Sie nun gemeinsam mit dem ausgewählten Partner das Pflichtenheft als Grundlage für den Vertragsabschluss.

Anschließend beginnt die Umsetzungsphase Ihres Projektes.



Mit der Auswahl Ihres Dienstleisters und der Fertigstellung beginnt nun der letzte Teil Ihres Vorhabens: die Umsetzung des eBusiness-Projektes. Zu Beginn der Umsetzung sollten die Verantwortlichkeiten im Projektteam klar festgelegt werden. Die Tatsache, dass die Projektarbeit oft neben dem Tagesgeschäft erledigt wird, sollte nicht unberücksichtigt bleiben.

Flexibilität gefordert

Nicht selten erfordert die Umsetzung auch ein hohes Maß an Flexibilität: Es ist durchaus möglich, dass sich bei den geplanten Arbeitspaketen Verzögerungen ergeben, die eventuell mit dem Vorziehen eines anderen Arbeitspaketes überbrückt werden können. Die Erfahrung bei PROZEUS-Projekten hat gezeigt, dass zum Beispiel die Umsetzung der eBusiness-Standards häufig unterschätzt wurde. Es ist daher ratsam, möglichst von Beginn an alle notwendigen Arbeiten zur Umsetzung der benötigten Standards vorzubereiten und umzusetzen:

So ist es zum Beispiel nicht sinnvoll, die Klassifizierung der Produkte erst am Ende des Projektes durchzuführen – dieser Schritt sollte direkt bei der Bereinigung der Stammdaten erfolgen.

Die Ergebniskontrolle

Die geplanten Ziele, Arbeitspakete und Meilensteine müssen laufend auf Fortschritt überprüft werden, damit rechtzeitig Maßnahmen ergriffen werden können, falls Probleme auftauchen. Des Weiteren sollten auch nach Beendigung des Projektes die geplanten und tatsächlich umgesetzten Aktivitäten gegenübergestellt werden, um eventuelle Abweichungen hinsichtlich Ursache und Folgen zu analysieren: Welche Zusatzanforderungen haben sich im Laufe des Projektes ergeben? Sind alle geplanten Arbeitspakete und Meilensteine erfüllt worden oder haben sich hier Änderungen ergeben? Wurden alle Termine eingehalten? Welche Fehler sind Ihnen unterlaufen? Welche Fehler sind auf Seiten des Dienstleisters entstanden?

Fazit

Versuchen Sie, Ihre Planung vorab bereits möglichst genau zu definieren – nachträgliche Anforderungen, die erst im Laufe des Projektes an den Dienstleister gestellt werden, können sich negativ auf die Zeitplanung auswirken und verursachen Zusatzkosten, wenn sie nicht im Aufgabenpaket (Pflichtenheft) als konkrete Anforderung enthalten sind. Tipp: Durch fest definierte Aufgabenpakete lassen sich unter Umständen Pauschalpreise verhandeln.

Praxisbeispiele für die Umsetzung der hier genannten Schritte finden Sie unter www.prozeus.de (Rubrik „Praxisberichte“). Dort können Sie nachlesen, wie andere Unternehmen ihre Projekte in Begleitung eines IT-Dienstleisters umgesetzt haben. Bitte achten Sie besonders darauf, Zeit und Ressourcen realistisch zu planen – und beginnen Sie damit bereits bei der Dienstleisterauswahl und der Pflichtenhefterstellung. Planen Sie dafür (natürlich in Abhängigkeit von Art und Umfang des Projektes) mindestens zwei bis drei Monate ein.

Wenn Sie die hier genannten Hinweise beachten, können Sie sich vor unliebsamen Überraschungen schützen, die in der Vergangenheit so manches Projekt haben scheitern lassen – so steht dem Erfolg Ihres eigenen eBusiness-Projektes praktisch nichts mehr im Wege.

Anforderungskriterien: Auswahlkatalog für Dienstleisterprofil

Die folgende Liste dient als Übersicht, welche Anforderungskriterien Sie bei der Auswahl Ihres IT-Dienstleisters berücksichtigen können. Sie sollten allerdings darauf achten, dass Ihre Kriterienauswahl qualitativ sinnvoll ist und quantitativ eine überschaubare Menge nicht überschreitet.

Allgemeines

Name des Unternehmens	Eventuell ergänzt um organisatorische Daten wie z.B. Adresse, Ansprechpartner usw.
Aktionsgebiet (PLZ)	Beschreibt das Einsatzgebiet des Dienstleisters, Aktionsradius
Unternehmensbeschreibung	Kurze Beschreibung des Unternehmens, Unternehmenspräsentation, Unternehmensgeschichte
Gründungsjahr	Das Gründungsjahr gibt Anhaltspunkte über die Konstanz der unternehmerischen Tätigkeit
Gesellschafter, Inhaber	Angabe zu Inhabern und Beteiligungen
Anzahl der Beschäftigten	Die Anzahl der Beschäftigten kann Ihnen Auskunft über die Ressourcen des Dienstleisters geben
Kooperationspartner	Kooperationspartner/Businesspartner des Dienstleisters, auch z.B. SAP, IBM, Microsoft etc.

Fach- und Prozesswissen

Technische Schwerpunkte	In welchem technischen Umfeld ist der Dienstleister vorrangig tätig, z.B. MS SQL, NT, Oracle, SAP, AS 400 etc.
Prozessanalysen	Nach welcher Methode oder Vorgehensweise werden Prozesse analysiert? Welche Tools werden eingesetzt?
Erfahrungen mit eBusiness-Standards	Welche eBusiness-Standards werden eingesetzt?
Erfahrungen mit eBusiness-Anwendungen/-Tools	Welche Praxiserfahrungen hat der Dienstleister bei der Einführung von eBusiness?
Dienstleistungsbereich(e), Problemfelder	Beschreibt die Kompetenzen des Dienstleisters
Beschreibung des Angebots	Freie Beschreibung der Dienstleistungsbereiche
Tätigkeitsschwerpunkte	Beschreibt, wo die Schwerpunkte der Tätigkeiten des Dienstleisters liegen
Beschreibung der Tätigkeiten	Freie Beschreibung der Tätigkeitsschwerpunkte
(Software-)Produktangebot	Freie Beschreibung des Produktangebots mit Produktinformationen und Funktionsumfang, technischen Funktionalitäten, Paketlösungen, Schnittstellenprogrammierungen, eingesetzten Tools
Schulungen, Training	Führt das Unternehmen (Software-)Schulungen durch? Falls ja, welche Schulungen?
Branchenwissen/Branchenumfeld	In welchen Branchen ist der Dienstleister bevorzugt tätig (Branchenzielgruppe)?

Service / Qualität

Referenzen	Auflistung bereits durchgeführter Projekte, am besten mit Ansprechpartnern in den Kundenunternehmen
Beschreibung der Referenzprojekte	Freie Beschreibung der Projekte
Kostenspektrum, Preissystem	Beschreibung des Preisspektrums, u.a. Gesamtkosten, Preissenkungen, Volumenrabatte, Preisbündelungen, Komplettpreise, Preismodule, Transparenz in Bezug auf das Angebot
Kunden, Zielgruppenorientierung	KMU-Orientierung/passende Unternehmenskultur und Firmengröße: Welche Unternehmensgrößen werden bevorzugt angesprochen?
Projekt- und Kundenfokus, Qualitätssicherung	Ist der Dienstleister zertifiziert? Welche Zertifikate besitzt er?
Service-Angebot	Bietet der Dienstleister individuelle Betreuung? Wie ist die Flexibilität des Dienstleisters? Wie gestaltet sich die Betreuung nach Abschluss des Projektes?

Erläuterung zum Bewertungsbogen

Kostenloser Download unter www.prozeus.de, Rubrik „Publikationen & Downloads“.



Als Auswahlhilfe für IT-Dienstleister, die nach Ihren Kriterien für Ihr eBusiness-Projekt am ehesten geeignet sind, dient der **Bewertungsbogen** auf der nächsten Seite. Nachdem Sie eine Auswahl an möglichen IT-Dienstleistern getroffen haben, können Sie für jeden Dienstleister einen Bewertungsbogen ausfüllen und diese so leichter vergleichen.

Bitte setzen Sie dabei zunächst Gewichtungen der einzelnen Kriterien nach Ihren Anforderungen fest (Faktor 1 = für Sie eher unwichtiges Kriterium, Faktor 2 = für Sie wichtiges Kriterium, Faktor 3 = für Sie sehr wichtiges Kriterium). Anschließend beurteilen Sie bitte die Kriterien der ausgewählten Dienstleister mit einem Punkt (schlecht) bis fünf Punkte (sehr gut).

Wenn Sie ein Kriterium als sehr schlecht bewerten oder es nicht vorhanden ist, vergeben Sie bitte null Punkte. Den Gesamtwert erhalten Sie durch Multiplikation der vergebenen Punkte für Gewichtung (1, 2 oder 3) und Beurteilung. Der Berater mit der höchsten Punktzahl entspricht am ehesten Ihren unternehmerischen Anforderungen. Berücksichtigen Sie dabei bitte, dass die Bewertung nur als Orientierungshilfe dient und Ihre Entscheidung für oder gegen einen Dienstleister erleichtern soll.

HINWEIS: Sollte im Vergleich der Dienstleister mit der höchsten Punktzahl in den für Sie wichtigen Kriterien schlecht abschneiden, kommt er für Sie trotzdem nicht in Frage. Sie können zum Beispiel für eine erste Auswahl der relevanten Anbieter nur die für Sie wichtigen Kriterien bewerten und in einem zweiten Schritt für die eingegrenzte Auswahl an Dienstleistern auch die für Sie weniger wichtigen Kriterien in die Bewertung mit einbeziehen.

20

1	A	B	C	D
2	Bewertungsbogen für die Auswahl eines IT-Dienstleisters			
3	Name des Dienstleisters	Gewichtung	Beurteilung	Gesamtwert
4		1 = unwichtig	0 Punkte = sehr schlecht	
5	XYZ Consult	2 = wichtig	oder nicht vorhanden	
6		3 = sehr wichtig	1 Punkt (schlecht) bis	
7			5 Punkte (sehr gut)	
6	Allgemeines/Historie/Position im Markt			
7	Aktionsgebiet (PLZ)	2	3	6
8	Unternehmensbeschreibung	1	4	4
9	Gründungsjahr	1	5	5
10	Gesellschafter, Inhaber	1	3	3
11	Anzahl der Beschäftigten	2	4	8
12	Kooperationspartner	2	1	2
13	Fach- und Prozesswissen			
14	Technische Schwerpunkte	3	3	9
15	Prozessanalysen	3	5	15
16	Erfahrung mit eBusiness-Anwendungen (Tools) und -Standards			
17	Standards	3	4	12
18	Bedarfspezifische Kompetenzen und Fähigkeiten			
19	Dienstleistungsbereich(e), Problemfelder	2	1	2
20	Beschreibung des Angebots	1	0	0
21	Tätigkeitsschwerpunkte	2	2	4
22	Beschreibung der Tätigkeiten	2	0	0
23	(Software-)Produktangebot	1	2	2
24	Schulungen, Training	1	1	1
25	Aktuelle und vergleichbare Referenzprojekte			
26	Referenzen	1	5	5
27	Beschreibung der Referenzprojekte	2	3	6
28	Transparenz in Bezug auf Angebot			
29	Kostenspektrum, Preissystem	3	4	12
30	KMU-Orientierung/passende Unternehmenskultur und Firmengröße			
31	Kunden, Zielgruppenorientierung	3	3	9
32	Projekt- und Kundenfokus, Qualitätssicherung			
33	Zertifizierungen	2	2	4
34	Branchenwissen			
35	Branchenumfeld	3	5	15
36	Service-Angebot			
37	Service-Angebot	2	0	0
38				
39	Summe			124
40				

Screenshot eines beispielhaften Bewertungsbogens

Bewertungsbogen (Musterbeispiel)

Name des Dienstleisters

XYZ Consult

Allgemeines / Historie / Position im Markt

Aktionsgebiet (PLZ)

Unternehmensbeschreibung

Gründungsjahr

Gesellschafter, Inhaber

Anzahl der Beschäftigten

Kooperationspartner

Fach- und Prozesswissen

Technische Schwerpunkte

Prozessanalysen

Erfahrung mit eBusiness-Anwendungen

(Tools) und -Standards

Standards

Bedarfsspezifische Kompetenzen

und Fähigkeiten

Dienstleistungsbereich(e), Problemfelder

Beschreibung des Angebots

Tätigkeitsschwerpunkte

Beschreibung der Tätigkeiten

(Software-)Produktangebot

Schulungen, Training

Aktuelle und vergleichbare Referenzprojekte

Referenzen

Beschreibung der Referenzprojekte

Transparenz in Bezug auf Angebot

Kostenspektrum, Preissystem

KMU-Orientierung/passende

Unternehmenskultur und Firmengröße

Kunden, Zielgruppenorientierung

Projekt- und Kundenfokus,

Qualitätssicherung

Zertifizierungen

Branchenwissen

Branchenumfeld

Service-Angebot

Service-Angebot

Summe

Gewichtung

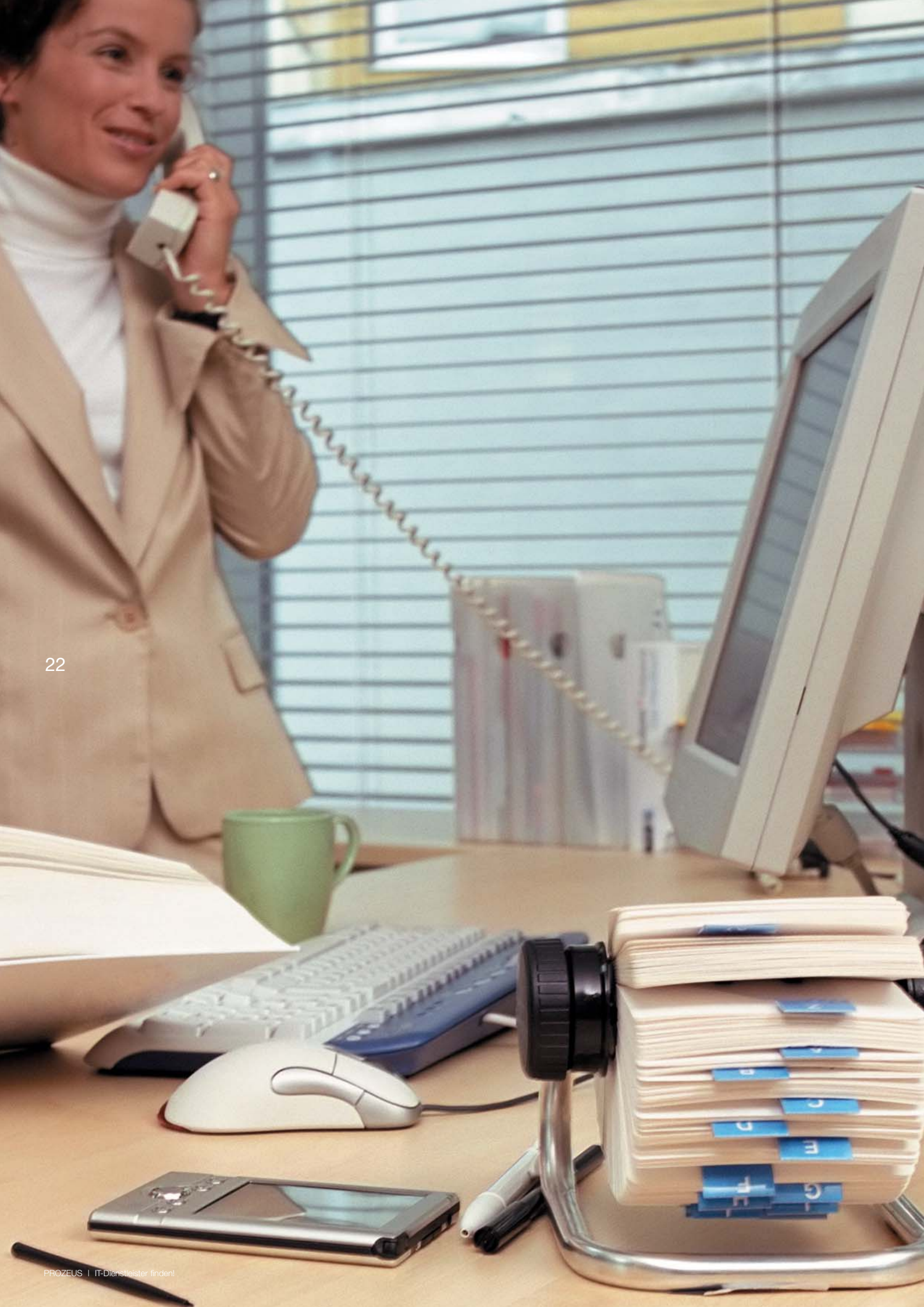
1 = unwichtig
2 = wichtig
3 = sehr wichtig

Beurteilung

0 Punkte = sehr schlecht
oder nicht vorhanden
1 Punkt = schlecht
bis 5 Punkte = sehr gut

Gesamtwert

	Gewichtung	Beurteilung	Gesamtwert
Aktionsgebiet (PLZ)	2	3	6
Unternehmensbeschreibung	1	4	4
Gründungsjahr	1	5	5
Gesellschafter, Inhaber	1	3	3
Anzahl der Beschäftigten	2	4	8
Kooperationspartner	2	1	2
Fach- und Prozesswissen			
Technische Schwerpunkte	3	3	9
Prozessanalysen	3	5	15
Erfahrung mit eBusiness-Anwendungen (Tools) und -Standards			
Standards	3	4	12
Bedarfsspezifische Kompetenzen und Fähigkeiten			
Dienstleistungsbereich(e), Problemfelder	2	1	2
Beschreibung des Angebots	1	0	0
Tätigkeitsschwerpunkte	2	2	4
Beschreibung der Tätigkeiten	2	0	0
(Software-)Produktangebot	1	2	2
Schulungen, Training	1	1	1
Aktuelle und vergleichbare Referenzprojekte			
Referenzen	1	5	5
Beschreibung der Referenzprojekte	2	3	6
Transparenz in Bezug auf Angebot			
Kostenspektrum, Preissystem	3	4	12
KMU-Orientierung/passende Unternehmenskultur und Firmengröße			
Kunden, Zielgruppenorientierung	3	3	9
Projekt- und Kundenfokus, Qualitätssicherung			
Zertifizierungen	2	2	4
Branchenwissen			
Branchenumfeld	3	5	15
Service-Angebot			
Service-Angebot	2	0	0
Summe			124



Über PROZEUS

PROZEUS unterstützt die eBusiness-Kompetenz mittelständischer Unternehmen durch integrierte PROZESe Und etablierte eBusiness-Standards. PROZEUS wird betrieben von GS1 Germany – bekannt durch Standards und Dienstleistungen rund um den Barcode – und IW Consult, Tochterunternehmen des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln. PROZEUS wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie gefördert. Mit umfassenden Informationsmaterialien wendet sich PROZEUS an Entscheider in den Unternehmen, um sie für das Thema eBusiness zu sensibilisieren und entsprechende Aktivitäten anzustoßen. Kostenlose Broschüren zu den im Folgenden genannten Themengebieten finden Sie auf unserer Homepage unter www.prozeus.de zum Download, oder können Sie bei uns bestellen.

eBusiness

„Electronic Business“ beschreibt Geschäftsprozesse, die über digitale Technologien abgewickelt werden. Lösungen reichen vom einfachen Online-Shop oder Katalogsystem bis zu elektronischen Beschaffungs-, Vertriebs- und Logistikprozessen. PROZEUS stellt Leitfäden, Checklisten und Merkblätter zur Auswahl der richtigen eBusiness-Standards, den technischen Voraussetzungen und zur Auswahl von IT-Dienstleistern bereit.

Identifikationsstandards

Mithilfe standardisierter Identifikationsnummern kann jedes Produkt weltweit eindeutig und überschneidungsfrei bestimmt werden. EAN-Barcodes und EPC/RFID gehören zu den bekanntesten Nummernsystemen bei Konsumgütern. Umsetzung, Nutzen und Wirtschaftlichkeit zeigt PROZEUS in Praxisberichten und Handlungsempfehlungen.

Klassifikationsstandards

Produkte lassen sich über Klassifikationsstandards nicht nur identifizieren, sondern auch beschreiben. Hierfür wird das Produkt in Warengruppen und Untergruppen eingeordnet. Beispiele solcher Standards sind eCI@ss, GPC und Standardwarenklassifikation. Einen Überblick geben die Handlungsempfehlung Klassifikationsstandards sowie Praxisberichte und Leitfäden.

Katalogaustauschformate

Elektronische Produktdaten können mit standardisierten Katalogaustauschformaten wie BMEcat oder der EANCOM®-Nachricht PRICAT fehlerfrei an Lieferanten oder Kunden übertragen werden. Auch in dieser Rubrik bietet PROZEUS diverse Praxisberichte und Auswahlhilfen.

Transaktionsstandards

Geschäftliche Transaktionen wie Bestellungen, Lieferungen und Rechnungen können mithilfe von Transaktionsstandards elektronisch abgewickelt werden. Verbreitete Transaktionsstandards sind EANCOM®, EDIFACT und GS1-XML. Anwendungsgebiete, Nutzen und Wirtschaftlichkeit können Sie in Praxisberichten und Handlungsempfehlungen nachlesen.

Prozessstandards

Prozessstandards wie Category Management geben den Rahmen für die Automatisierung komplexer Geschäftsprozesse. Sie definieren die Bedingungen, unter denen Prozesse wie Nachlieferungen oder Bestandsmanagement ablaufen, und welche Daten in jedem Arbeitsschritt mit wem ausgetauscht werden. PROZEUS bietet mit Praxisbeispielen konkrete Umsetzungshilfe.



GS1 Germany GmbH

Maarweg 133
50825 Köln

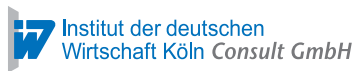
Tel.: 0221 947 14-0

Fax: 0221 947 14-4 90

eMail: prozeus@gs1-germany.de

<http://www.gs1-germany.de>

Herausgeber und
verantwortlich für den Inhalt:



Institut der deutschen
Wirtschaft Köln Consult GmbH

Konrad-Adenauer-Ufer 21
50668 Köln

Tel.: 0221 49 81-834

Fax: 0221 49 81-856

eMail: prozeus@iwconsult.de

<http://www.iwconsult.de>



EAN 9 783602 450510 Köln, Überarbeitete Neuauflage Januar 2011

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie;

detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über www.ddb.de abrufbar. ISBN 978-3-602-45050-3

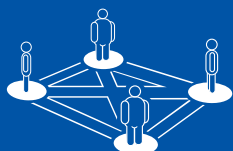
ISBN 978-3-602-45051-0 (PDF)

Institut der deutschen Wirtschaft Köln Medien GmbH

Postfach 10 18 63, 50458 Köln, Konrad-Adenauer-Ufer 21, 50668 Köln

Tel.: +49 221 4981-0, Fax: +49 221 4981-533, eMail: iwmedien@iwkoeln.de, <http://www.iwmedien.de>

Layout: rheinfaktor.de



www.prozeus.de