

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT: RFP, ADE – DANK FLEXIBLEN SAAS-LÖSUNGEN

White Paper · Frühling 2015

© RELEX

AUTOR:

Dr. Mikko Kärkkäinen · Geschäftsführer RELEX Oy

KONTAKT:

Dr. Timo Ala-Risku · Geschäftsführer RELEX Solutions GmbH · timo.ala-risku@relexsolutions.de

SMARTE SELEKTION: SCHNELLERE ENTSCHEIDUNG, NIEDRIGERE KOSTEN

INSBESONDERE IN GROSSEN Unternehmen werden Lösungsanbieter für Softwareprojekte für gewöhnlich in einem Request-for-Proposal-Prozess (RFP-Prozess) ausgewählt. Die wichtigsten Ziele dieses Vorgehens sind die vollständige und erschöpfende Auflistung sämtlicher Anforderungen an eine Lösung für einen spezifischen Geschäftszweck und die anschließende Auswahl der Software, die diese Anforderungen am besten erfüllt. Der RFP-Prozess dient Unternehmen als Schutz vor kostspieligen Fehlinvestitionen und jahrelanger Bindung an eine unpassende Software. Die Amortisation der oftmals hohen Investitionssummen nimmt zumeist große Zeithorizonte in Anspruch. Zudem stehen Softwareprojekte in interner Konkurrenz zu anderen Investitionsvorhaben und werden daher – sehr zum Nachteil des Unternehmens – häufig auf die lange Bank geschoben, was allerdings angesichts von Budgetbeschränkungen verständlich ist. Obwohl der RFP-Prozess vermutlich auch künftig weithin benötigt wird und in vielen Geschäftsbereichen infrastrukturartige Softwarelösungen eingesetzt werden, ist die Situation bei hochwertigen Business Solutions mit signifikantem, messbarem Nutzen für bestimmte Zielprozesse eine ganz andere.

RFPs SIND FÜR SAAS- LÖSUNGEN UNGEEIGNET

FÜR DIE AUSWAHL von Software-as-a-Service-Lösungen (SaaS-Lösungen) ist der RFP-Prozess aus diversen Gründen ungeeignet:

- ▶ Ein gründlicher RFP kann leicht länger dauern und mehr kosten als die Implementierung einer hochwertigen SaaS-Lösung. Das ist insbesondere dann der Fall, wenn beim RFP Berater zum Einsatz kommen, was generell üblich ist.
- ▶ Dank der Gebührenstrukturen von SaaS-Lösungen amortisiert sich die Investition oftmals binnen weniger Wochen. Ein langwieriger RFP-Prozess führt zu signifikantem Verlust von Geld und Zeit. Ressourcen, die Unternehmen besser dafür nutzen könnten, sich mit einem verbesserten Prozess vertraut zu machen.
- ▶ Die Investitionen für Implementierungen sind so niedrig, dass doppelte und dreifache Absicherungen unnötig sind. Es ist sinnlos, mehr Geld in eine solche Absiche-

rung zu stecken, als bei der potenziellen Investition selbst auf dem Spiel steht.

- ▶ Der RFP-Prozess frisst Zeit und Ressourcen und verzögert den Return on Investment (ROI). Oftmals sind die Kosten für eine negative oder verzögerte Entscheidung höher als die Gesamtkosten des Projektes.
- ▶ Für jede Lösung ist ausschlaggebend, dass sie zu ihrem Verwendungszweck passt – doch die Anwendung ist in der Realität weitaus komplexer als die Teilfunktionalitäten, die im RFP aufgelistet werden. Mit SaaS- und Try-and-Buy-Modellen können Sie die Lösung testen und ihren wirtschaftlichen Nutzen messen. Wenn Sie unsicher sind, testen Sie mehrere Lösungen.
- ▶ Ihre Entscheidung ist nicht endgültig. Die meisten SaaS-Anbieter ermöglichen einen Einstieg mit kurzen Vertragslaufzeiten. Sollten Sie also zu einem späteren Zeitpunkt eine bessere Alternative entdecken,

können Sie immer noch wechseln – das ist nur fair. SaaS-Modelle sind rasch implementiert und verschaffen Unternehmen daher bereits nach kurzer Zeit signifikante wirtschaftliche Vorteile. Je schneller Sie mit den Prozessen einer neuen Technologie vertraut sind, desto besser können Sie deren Vorteile ausschöpfen und von ihnen profitieren.

Der Unterschied zwischen marktüblichen Softwaremodellen und flexiblen SaaS-Lösungen ist bemerkenswert. Ein IT-Direktor eines unserer Kunden, der überlegte, wer für die Präsentation der Entscheidung vor dem Vorstand zuständig sei, hat den Unterschied einmal so beschrieben: „Traditionell sind IT-Investitionen sehr technologiezentriert und ihr ROI wird erst nach sieben Jahren erreicht, und das auch nur dann, wenn alle Mitarbeiter in sämtlichen Geschäftsbereichen die Lösung nutzen. Mit SaaS hingegen erzielt man den Nutzen und den ROI schon nach kurzer Zeit. Das Risiko ist dabei äußerst gering. Man kann es sich wie einen Wasserhahn vorstellen: Wenn man ihn aufdreht, fließt die Lösung heraus. Benötigen wir sie später nicht mehr, drehen wir den Hahn zu. Wir haben dann schon von ihr profitiert, aber die Kosten enden mit der Nutzung.“

SO WÄHLEN SIE DIE FÜR IHR GESCHÄFT PASSENDE SAAS-LÖSUNG AUS:

ZUNÄCHST GILT ES, die Bedarfe in Ihrem Unternehmen zu definieren. Sprechen Sie hierzu mit Endnutzern und den Leitern der involvierten Abteilungen. Fragen Sie, wie die Software auf diese Bedürfnisse eingehen soll. Informieren Sie sich über Best Practices und vergleichen Sie Informationsmaterialien der Anbieter im Internet. Sprechen Sie mit potenziellen Anbietern und versuchen Sie diejenigen zu identifizieren, die die besonderen Herausforderungen und Bedürfnisse Ihres Unternehmens verstehen. Ziehen Sie ein paar Kandidaten in die engere Auswahl und prüfen Sie im nächsten Schritt, wie deren Lösungen zu Ihren Prozessen und Unternehmenszielen passen. Bei SCM-Software, Prognostizierung und Bestandsmanagement könnten die Schritte zur Angebotsprüfung wie folgt aussehen:

- 1) Prüfen Sie generelle Demonstrationen, die all Ihre relevanten Nachfrage- und Einkaufsbereiche abdecken:
 - ▶ regulär, Produkteinführungen, kurze Lebenszyklen, Komplettladungen, Kampagnen usw.
- 2) Wählen Sie einige Kandidaten aus, um mit Ihren Daten zu arbeiten:
 - ▶ Bitten Sie die Anbieter, Ihre gewünschten Prozesse mit Ihren Daten in ihrer Lösung zu modellieren.
 - ▶ Bitten Sie die Anbieter zu zeigen, wie der Prozess ablaufen würde und welche benutzerdefinierten Ansichten Ihre Mitarbeiter nutzen würden.
 - ▶ Bitten Sie die Anbieter um einen geschätzten Business Case, und fragen Sie ruhig, ob die Anbieter bereit sind, sich dafür finanziell zu verbürgen.

- ▶ Ist der Prozess implementiert, haben Sie ein klares Bild davon, wie die Lösung in der Praxis arbeiten würde.

3) Testen Sie dann den oder die besten Kandidaten in der Praxis:

- ▶ Erproben Sie das System und messen Sie seinen wirtschaftlichen Nutzen im realen Geschäftsumfeld. Danach sollte Ihnen die Entscheidung leichtfallen.

WENN EIN ANBIETER nicht in der Lage ist, Ihre Daten mit moderatem Aufwand und moderaten Kosten zu bewältigen, trifft wahrscheinlich mindestens einer der folgenden Punkte zu:

- ▶ Er kennt sich nicht hinreichend mit den Besonderheiten Ihres Geschäftsbereiches aus.
- ▶ Seine Lösung und seine Methodik sind nicht flexibel.

In der Praxis folgt daraus ein langes, schwieriges und aufwendiges Implementierungsprojekt. Wenn ein Anbieter aber während dieses Prozesses ein gutes Verständnis Ihrer Bedürfnisse beweist und er Ihnen vielleicht sogar neue Optimierungs- oder Einsparmöglichkeiten aufzeigt, können Sie auf eine erfolgreiche und reibungslose Implementierung vertrauen.

ZUSAMMENGEFASST: SCHNELL ZU implementierende, hochwertige Expertenlösungen sind die Zukunft. Das bedeutet, dass RFP-Prozesse weitgehend der Vergangenheit angehören. Möchten Sie einen RFP durchführen, dann ist es empfehlenswert, einen Probelauf in die Evaluation miteinzubeziehen. Dieser sollte einem Live-Test möglichst nahe kommen – nur so können Sie den Wert einer Lösung in der Praxis messen.

UND WIE GEHT'S JETZT WEITER?

Kontaktieren Sie uns!

Dr. Timo Ala-Risku

Geschäftsführer RELEX Solutions GmbH

timo.ala-risku@relexsolutions.de

+49 (0) 611 9777 4410

Treffen wir uns!

Eine Stunde genügt, um die aktuelle Situation Ihres Unternehmens zu analysieren und die ersten Schritte zu definieren!

RELEX LIEFERT ERGEBNISSE. Unsere Kunden reduzieren typischerweise ihre Bestände um 30 %, erhöhen die Verfügbarkeit auf 98 % und mehr, reduzieren den Verderb um bis zu 40 % und steigern ihren Profit. Wir bieten ein risikoarmes Modell mit vereinbarten Kosten und ohne Kopplungsgeschäfte. Unser Geheimnis? Bahnbrechende Technologie in der Handelsplanung, die historische Daten in Echtzeit analysiert und Sie bei der Planung unterstützt; Nachfrageprognosen, Supply Chain-Analysen, automatische Disposition und vieles mehr.

Sprechen Sie uns an! ► info@relexsolutions.de
