

# HOW TO

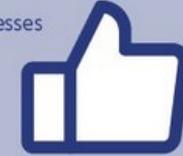


- Methoden, Prozesse, Organisation identifizieren
- Schmerzen erkennen und benennen
- Was sind Ziele, die wir erreichen wollen?
- Wer sind Stakeholder?
- Haben wir bereits eine Software im Einsatz?



Hier stehen wir aktuell!

- Abschluss des Auswahlprozesses
- Einführungsplanung



Revisions sichere  
Dokumentation des  
Auswahlprozesses



- Dokumentation von Anforderungen an eine Software
- Typische Funktionen von Modulen kennen
- Priorisierung (muss, soll, kann)
- Kompromissfindung der Stakeholder (kein Wunsch-dir-was)



Was wir brauchen, was brauchen wir nicht

**Unsere Anforderungen**



**Brauche ich eine neue Software?**

**Entscheidung**

- Angebotsbewertung
- Bewertung von Implementierungskosten
- Revisions sicherer Auswahlprozess
- Planung der nächsten Schritte (Change und Implementierung)



Passende Lösung gefunden

**Vertragsverhandlung und finale Entscheidung**



## Softwareauswahl

**Wie sieht der Markt aus?**



Marktübersicht und Longlist

- Matching: Anforderungen + Funktionen am Markt
- Anforderungen vs. Stärken/Schwächen-Analyse
- Ergebnisinterpretation



**Welche Anbieter eignen sich für mich?**



Die passenden Produktkandidaten für mich

- Shortlist
- Ausschreibung vorbereiten
- Angebotseinholung
- Auswertung



**Moderierte Produktpräsentation mit Feedback**



Produkte auf Herz und Nieren prüfen

- Erstellung eines Drehbuchs für Präsentationen und Tests (optimaler Vergleich)
- Feedbackprozesse
- Moderater Ablauf = keine Vertriebsshow
- Ergebnisse auswerten und interpretieren

