

# Der Ausschreibungsprozess: Wie findet Ihr Unternehmen den richtigen Partner

Erstellung, Bearbeitung und Auswertung von Ausschreibungen bei strategischen und operativen Fragestellungen

# Für die Herausforderungen des Unternehmens einen zielgerichteten Weg bereiten



## Herausforderungen

- Identifizierung des besten Anbieters für die Belange des eigenen Unternehmens
- Wiederholbare Vorgehensweise bei der Erstellung von Ausschreibungen, deren Bewertung, Findung der Anbieter und Erstellung des Business Case



## Vorgehen im Rahmen des Unterstützungspakets

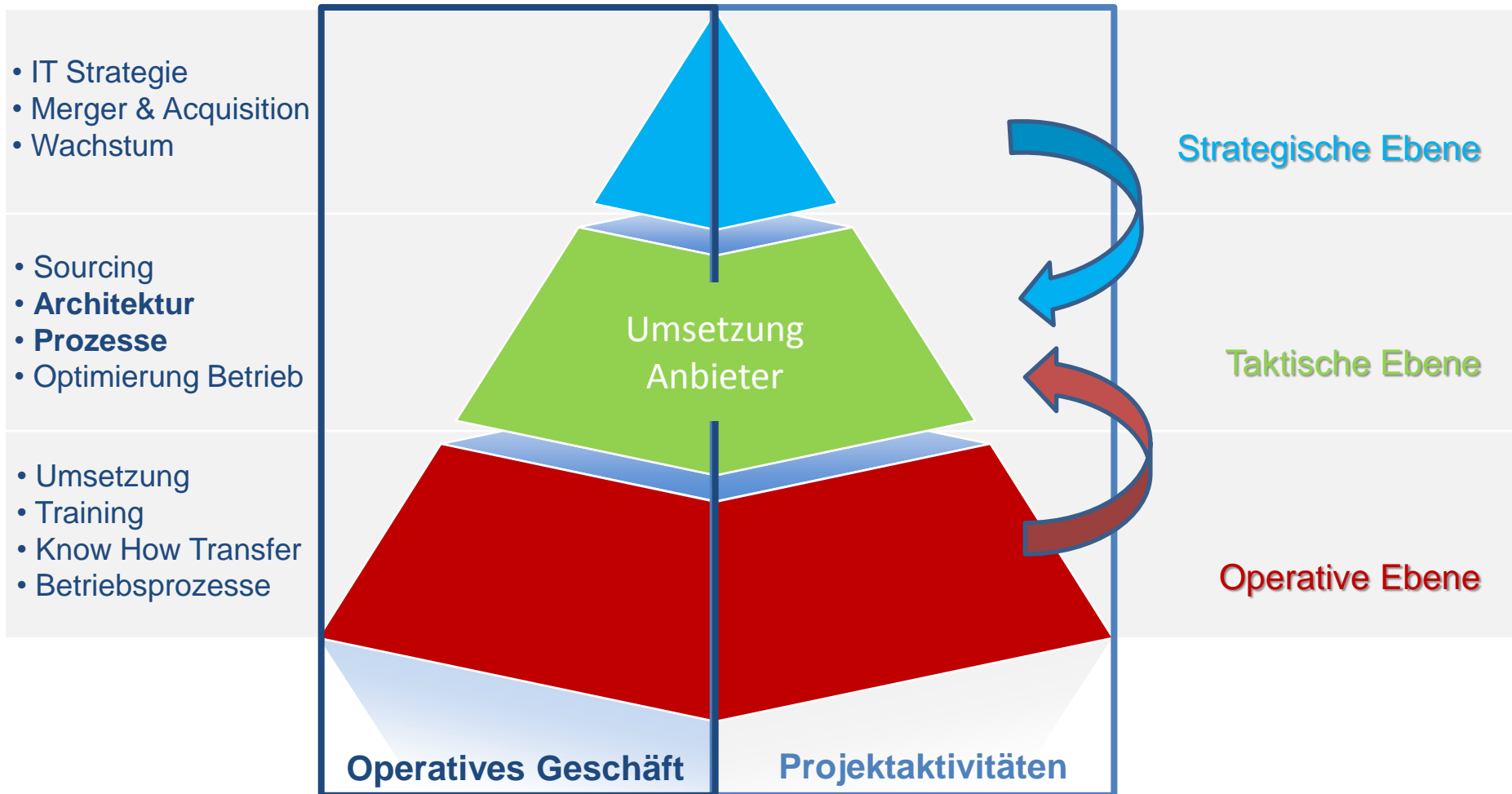
- Durchführung von ziel- und ergebnisorientierten Workshops
- Identifizierung und Abstimmung der notwendigen Lösungen
- Erstellung, Auswertung und Bewertung des Fragebogens mit Empfehlung



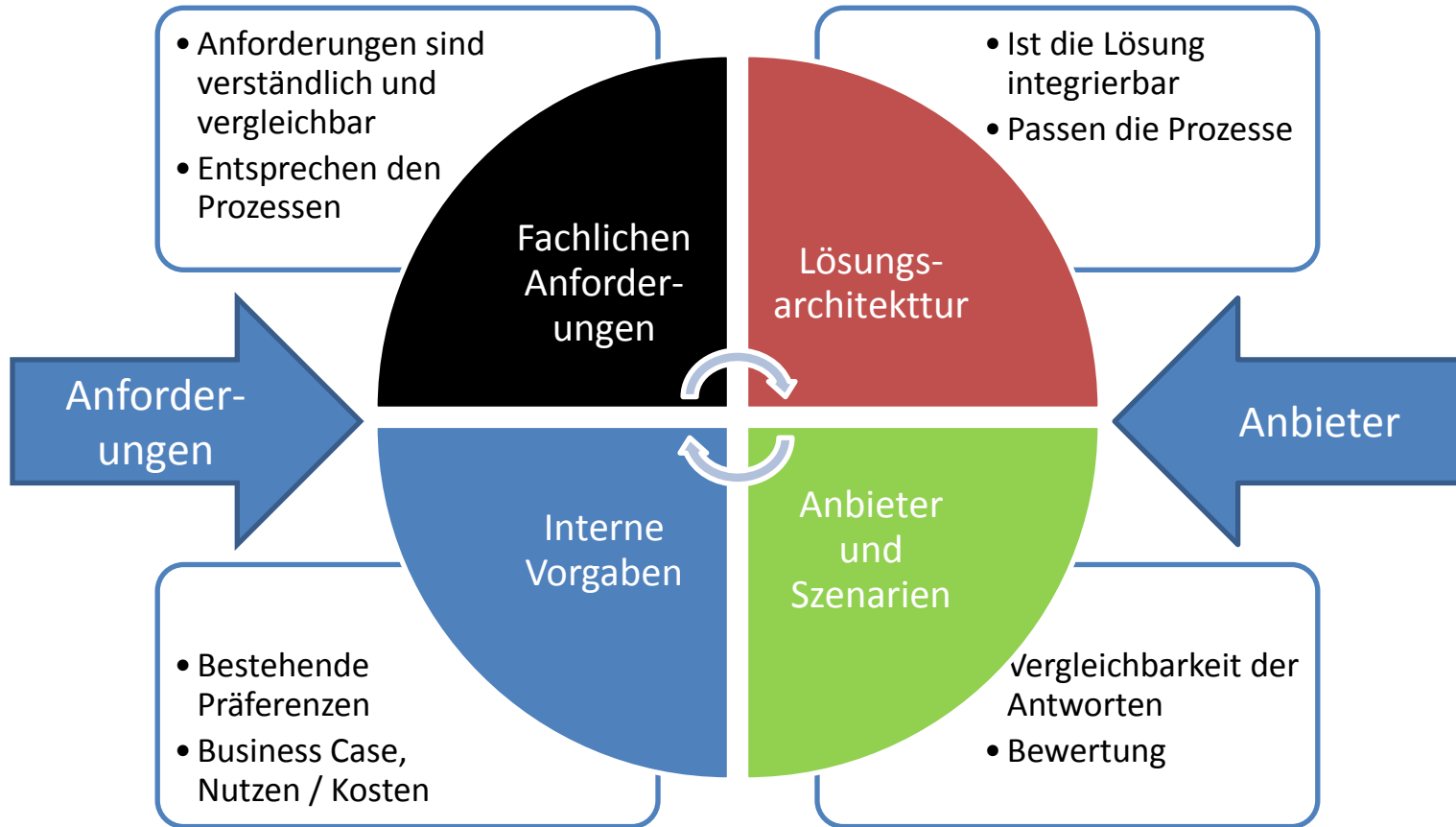
## Dauer und Kosten der Unterstützung

- Dauer und Kosten sind abhängig vom Umfang der Ausschreibung
- Es werden Pakete in T-Shirt Größen (S, M, L, XL) angeboten

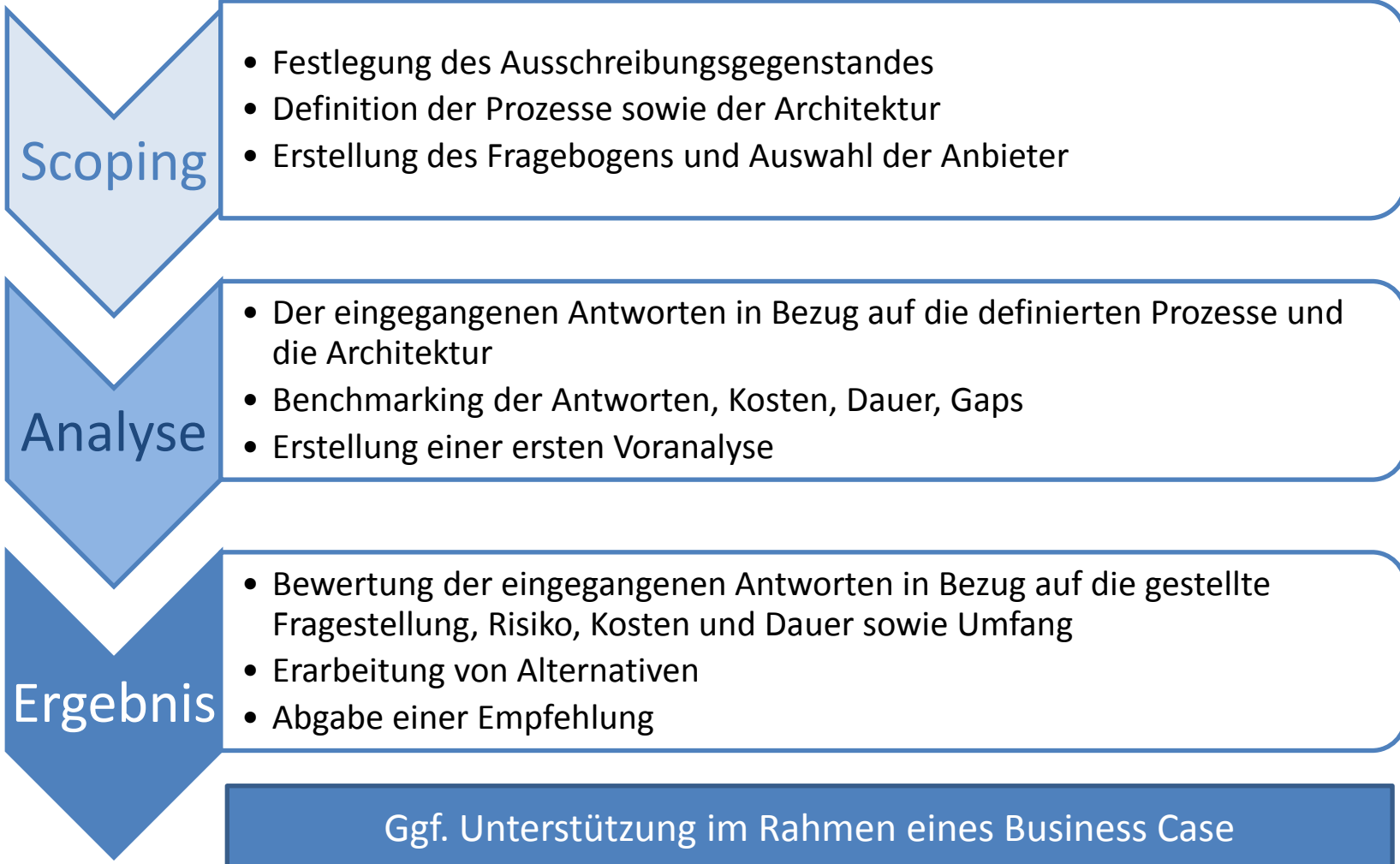
# Ansatzpunkt der des Unterstützungspakets ist die taktische Ausrichtung Ihres Unternehmens bei Beachtung der strategischen und operativen Ebene



## Die Anforderungen an eine Ausschreibung sind vielschichtig und müssen die Belange Ihres Unternehmens in Betracht ziehen



# Die Unterstützung bei der Erstellung der Unterlagen basiert auf einem strukturiertem Modell und entsprechender Erfahrungen

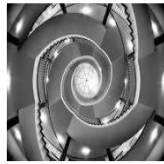


# Das Scoping fokussiert sich auf die drei wesentlichen Bereiche, Prozesse, funktionale und technische Architektur



## Prozesse

- Welche übergreifenden Prozesse sind vorhanden
- Welche spezifischen Prozesse sind zu beachten
- Welche Auswirkungen ergeben sich aus Änderungen



## Funktionale Architektur

- Welche Funktionen werden derzeit wie abgedeckt
- Gibt es spezifische Funktionen, die zu beachten sind
- Werden gleichartige Funktionen mehrmals abgedeckt



## IT-Architektur

- Welche Systemkomponenten werden eingesetzt
- Wie sieht die aktuelle IT-Landschaft aus
- Welches IT-Know How ist vorhanden
- Welche Anforderungen bestehen an die IT

Der Anbieterfragebogen kann erstellt werden

Scoping

## Im Scoping werden die Inhalte der Ausschreibung definiert

| Thema                                      | Vorgehen  | Beteiligte   |
|--|---|--|
| Inhalt der Ausschreibung                   | Abstimmung der Ausschreibungsinhalte (Thema, Software, ...)     | Fachliche/r Abteilungsleiter, Leiter IT, Einkauf, Organisation   |
| Aufnahme der betroffenen Prozesse          | Grobe Prozessanalyse sowie themenspezifische Fragen (Workshops) | Prozessverantwortliche (Abteilungsleiter), fachliche Mitarbeiter |
| Erstellung einer groben Lösungsarchitektur | Definition funktionaler Blöcke, die abgedeckt werden müssen     | Architekt, IT-Abteilungsleiter, fachliche Prozessverantwortliche |
| Anbietersauswahl                           | Analyse der Lösungsanbieter                                     | Einkauf, Abteilungsleiter (fachlich und IT)                      |

Dauer 7 Tage

Die Inhalte des Fragebogens sind definiert

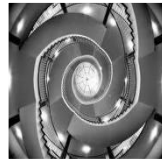
Scoping

# Die Analyse hat zum Ziel, die Antworten vergleichbar und somit bewertbar zu machen, Risiken zu identifizieren und die Kosten Ihrem Unternehmen transparent zu machen



## Fachlich / technisch

- Entsprechen die Lösungsszenarien den gestellten Anforderungen
- Welche Auswirkungen ergeben sich auf die Prozesse
- Haben die Anbieter die Anforderungen verstanden
- Bestehen Lücken / Überangebote



## Benchmarking

- Ist der Anbieter mit seinem Angebot im Markt vergleichbar (Skills, Rollen, Dauer, Lösung)
- Sind die genannten Aufwände plausibel
- Welche Risiken sind nicht abgedeckt
- Lieferumfang und -fähigkeit



## Bewertung

- Festlegung von Bewertungsfaktoren
- Gewichtung der Faktoren
- Bewertung von Lücken und Risiken
- Ermittlung der Spannweite im Rahmen der Kosten
- Festlegung des Zielkorridors

Analyse



## Im Rahmen Fachlich / Technischen Analyse erfolgt die Beurteilung auf das Nutzenpotenzial der angebotenen Lösung

| Thema   | Vorgehen   | Beteiligte  |
|---|--|---|
| Beurteilung des Lösungsspektrums                | Mapping der Lösungsszenarien auf die Anforderungen                                   | Fachliche Prozessverantwortliche / Fachabteilung              |
| Notwendigkeit von Veränderungen im Unternehmen  | Identifizierung der Prozessanpassungen auf grober Ebene                              | Organisation, Change Management, Abteilungsleiter IT und Fach |
| Lücken oder Erweiterungen im angebotenen Umfang | Fachliche Einschätzung der Angebotspakete auf Lücken / Ausschlüsse und Erweiterungen | Abteilungsleiter IT, Fach und Einkauf sowie Orga              |

Dauer 2 Tage

Fachliche und technische Validierung erstellt

Analyse

## Im Rahmen des Benchmarkings werden Marktvergleiche auf Basis von Erfahrungen mit vergleichbaren Vorhaben erstellt

| Thema   | Vorgehen   | Beteiligte   |
|---|--|--|
| Einordnung des Anbieters im Markt                             | Analyse der Referenzen, der angebotenen Skills sowie der definierten Rollen sowie des Marktdurchdringung           | Einkauf, Projektmanager, Finanzanalyst                           |
| Einordnung der Kosten im Markt                                | Vergleich der Tagessätze, Umfang der angebotenen Tage im Vergleich zum Scope                                       | Einkauf, Projektmanager, Abteilungsleiter IT und Fach sowie Orga |
| Einordnung der Risiken und deren Abdeckung durch den Anbieter | Analyse der Ausschlüsse und deren Bewertung für das Realisierungsrisiko und Ermittlung der finanziellen Auswirkung | Controlling, Einkauf, Projektmanager                             |

Dauer 3 Tage

Anbieter sind mit dem Markt vergleichbar

Analyse

Im Rahmen der Bewertung werden die Ergebnisse der Analyse gewichtet und einem Bewertungssystem zugeführt. Die Kosten werden als ein Bestandteil hierbei betrachtet (Voranalyse)

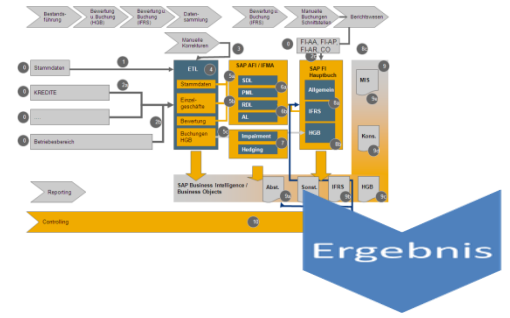
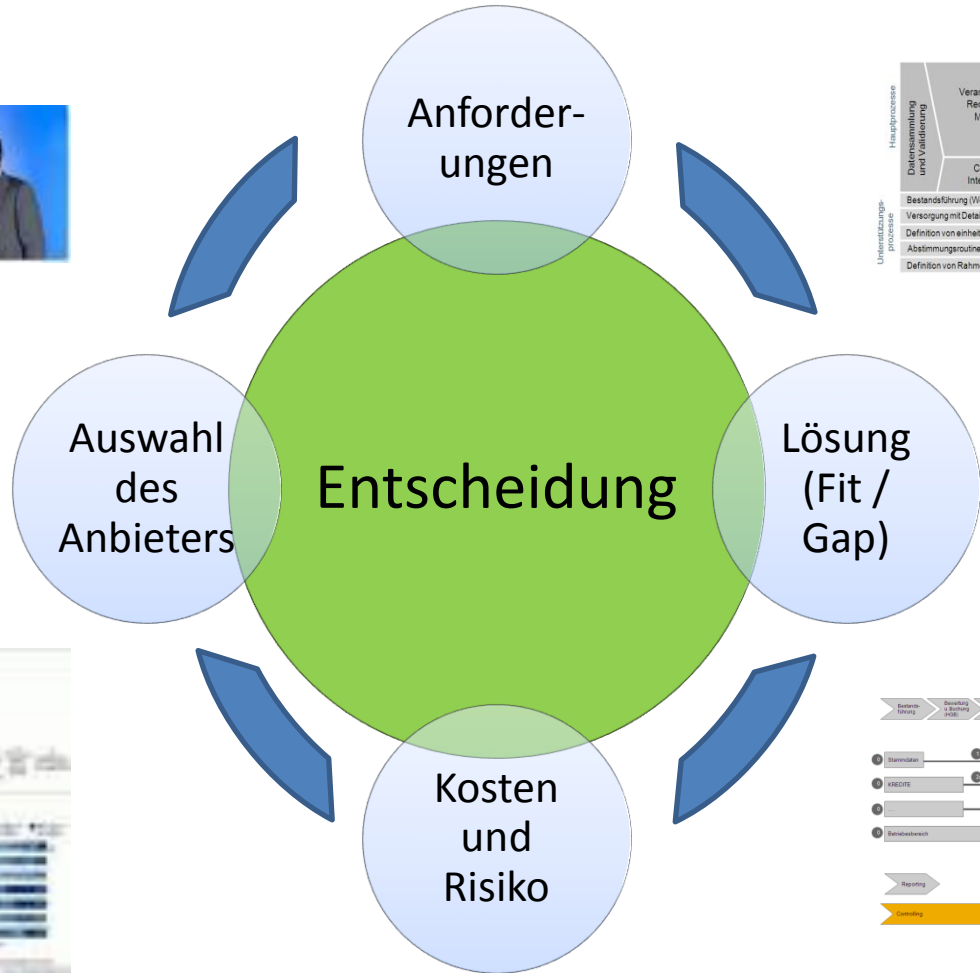
| Thema                                 | Vorgehen  | Beteiligte   |
|---------------------------------------|---|--|
| Festlegung von Bewertungskriterien    | Aufsetzen auf bereits vorhandenen Bewertungen und Durchführung Workshop | Einkauf, Abteilungsleiter IT, Fach und Orga, Projektleiter |
| Festlegung von Gewichtungsfaktoren    | Aufsetzen auf bereits vorhandenen Bewertungen und Durchführung Workshop | Einkauf, Abteilungsleiter IT, Fach und Orga, Projektleiter |
| Festlegung des Entscheidungskorridors | Durchführung eines Workshops  | Einkauf, Abteilungsleiter IT, Fach und Orga, Projektleiter |
| Strategische Faktoren                 | Berücksichtigung von strategischen Faktoren (Workshop)                  | Einkauf, Abteilungsleiter IT, Fach und Orga, Projektleiter |

Dauer 3 Tage

Die Vorlage für die Entscheidung ist bereitgestellt

Analyse

Das Ergebnis wird so aufbereitet, dass es den Entscheidungsprozess transparent macht und wichtige Faktoren hervorhebt, so dass es in die Entscheidung eingebunden werden kann.



## Das Ergebnis wird auf Ebene der Entscheidungsträger präsentiert sowie weitere Schritte abgeleitet

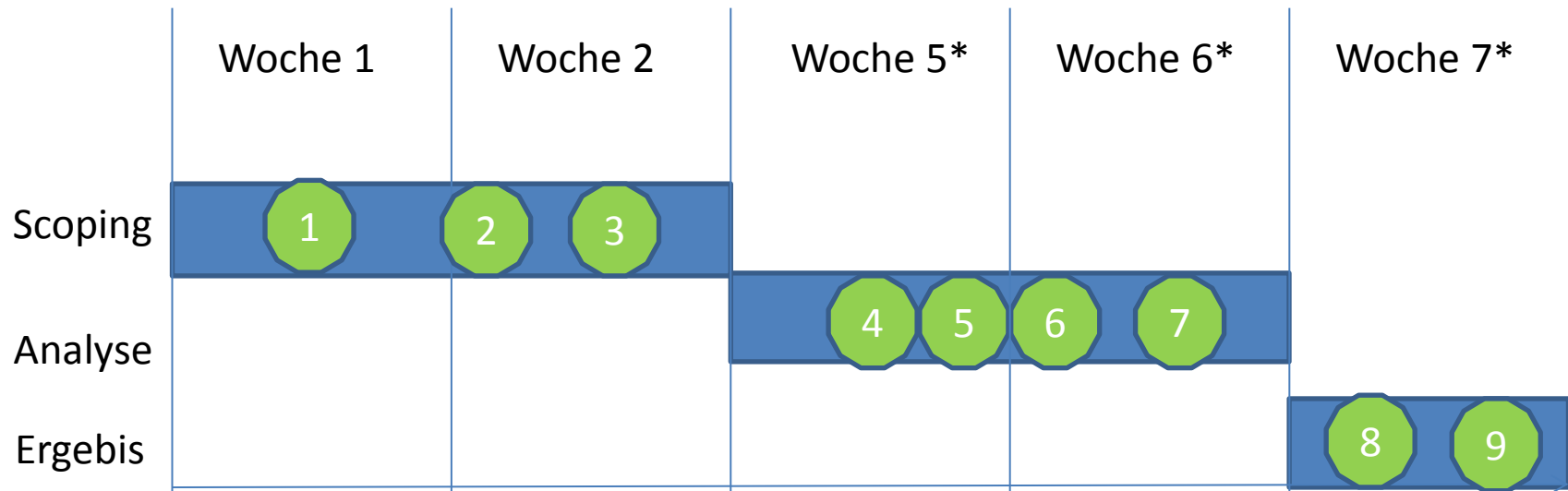
| Thema  | Vorgehen  | Beteiligte                                |
|--|---|---|
| Finale Bewertung der eingegangenen Lösungen              | Workshop auf Basis der Voranalyse und Diskussion                          | Bereichsleiter IT, Fach, Orga und Einkauf |
| Evaluierung der Lücken, Risiken und Kosten               | Workshop zum Abdeckungsgrad der Lösung sowie Erarbeitung von Alternativen | Bereichsleiter IT, Fach, Orga und Einkauf |
| Erstellung finaler Vorschlag / Short List mit Begründung | Workshop  | Bereichsleiter IT, Fach, Orga und Einkauf |
| Einladung der Anbieter                                   |   | Einkauf                                   |

Dauer 3 Tage

Anbieter sind ausgewählt und eingeladen

Ergebnis

# Die Ergebnisse können innerhalb von vier Wochen vorliegen, so dass ein schnelles Handeln ermöglicht wird



Workshops vor Ort



Dauer in Kalender-  
wochen / Vor- und  
Nachbereitung

\* In Abhängigkeit von der Beantwortungs-  
frist kann sich die Gesamtphase verlängern

## Die externen Kosten enthalten die folgenden Leistungen und Bereitstellung von Unterlagen



Durchführung der Workshops inklusive Vor- und Nachbereitung



Bereitstellung von Fragebögen sowie abstrahierten Soll-Prozessen / Architekturen



Erstellung der Ergebnispräsentation sowie Abstimmung der Ergebnisse

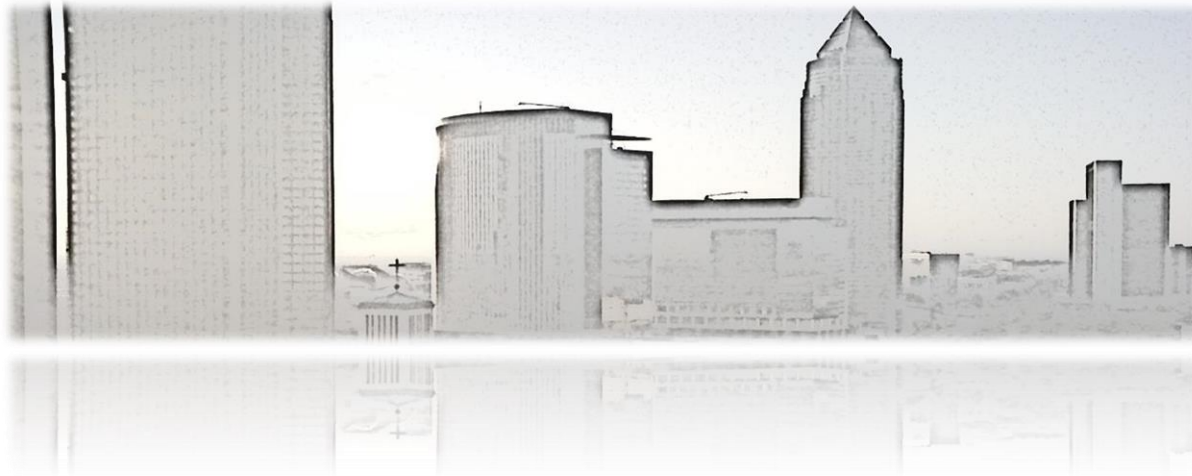
Kosten sind abhängig von der Größe der Ausschreibung

## Bereits durchgeführte, vergleichbare Projekte (Auszug)

| Kunde                      | Inhalt  | Dauer         | Ansprechpartner                          |
|----------------------------|---|---------------|--|
| Zentralbank,<br>Frankfurt  | Strategischer Bebauungsplan                                   | Ca. 4 Monate  | Markus Zehner                            |
| Spezialbank,<br>Düsseldorf | Erneuerung der<br>Finanzarchitektur und<br>Abschlussprozesse  | Ca. 2 Monate  | Sabine Theißen                           |
| Großbank,<br>Frankfurt     | Erstellung Group Finance<br>Architecture                      | Ca. 3 Monate  | Patrick Pähler,<br>Torsten Taug          |
| Großbank,<br>Frankfurt     | Einsatzuntersuchung Core<br>Banking und Enterprise<br>Systems | Ca. 6 Monate  | Andreas Gebhardt                         |
| Spezialbank,<br>Frankfurt  | Erneuerung<br>Finanzarchitektur                               | Ca. 2 Monate  | Regina Stichel                           |
| Förderbank,<br>Frankfurt   | Analyse Hauptbuch- und<br>neue Finanzarchitektur              | Ca. 12 Monate | Herr Nitschke, Herr<br>Fuchs, Herr Kilic |



# Bei Fragen, Anregungen und Anmerkungen steht Ihnen Ihr Ansprechpartner jederzeit zur Verfügung



Name: Patrik Halada  
E-Mail: [Patrik.Halada@hipo-consulting.de](mailto:Patrik.Halada@hipo-consulting.de)  
Mobil: +49 (179) 12 75 293

## © 2013 HiPo Consulting GmbH: Alle Rechte vorbehalten

- > **Weitergabe und Vervielfältigung dieser Publikation oder von Teilen daraus sind, zu welchem Zweck und in welcher Form auch immer, ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch HiPo Consulting GmbH nicht gestattet. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden.**
- > **Die in dieser Präsentation dargestellten Inhalte stellen kein rechtsverbindliches Angebot dar. Im Angebot enthaltene Angaben können von den hier dargestellten Inhalten, Preisen, Ergebnistypen, Verantwortlichkeiten und Dauer abweichen.**