

# ANBIETER- UND SYSTEM- AUSWAHLPROZESSE ZUM ERFOLG FÜHREN

Best Practice

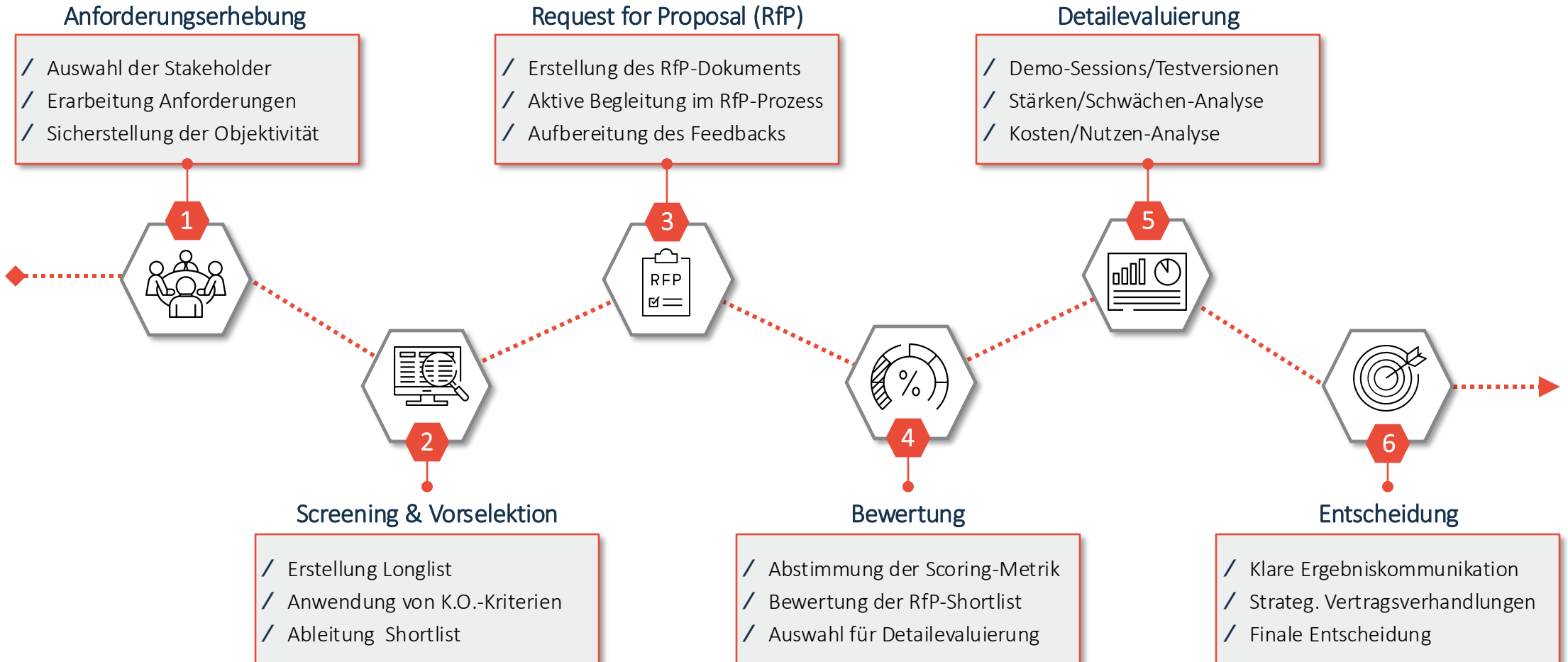
Düsseldorf, April 2025

together  
we grow

horn & company

# Erfolgreiche Anbieter/Systemauswahl basiert auf einem stringenten Prozess

## Prozessübersicht Anbieter-/Systemauswahl



Ein klar strukturierter Prozess gibt den Ablauf der Anbieter-/Systemauswahl vor - entscheidend für eine erfolgreiche Auswahl ist eine ergebnisoffene Haltung

# Anforderungen zielen auf die objektiv beste Lösung

## 1 Anforderungserhebung

### Anforderungsanalyse und -definition



#### Wer muss mitmachen?

- / Intern: Entscheider, z.B. Management, Projektleitung
- / Intern: alle „betroffenen“ Fachabteilungen als direkte Nutzer
- / Intern: IT inkl. Sicherheit und Datenschutz, Risikomanagement, ...
- / Ggf. Extern: Nutzer z.B. Kunden oder Geschäftspartner

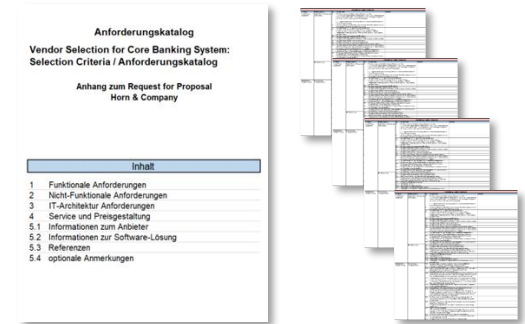
#### Was ist relevant?

- / Alles, was heute vorhanden ist und morgen auch benötigt wird
- / Alles, was heute nicht vorhanden ist aber morgen benötigt wird
- / Nichts, was heute vorhanden ist aber morgen nicht benötigt wird
- / Nichts, was mancher gerne hätte aber eigtl. nicht benötigt wird

#### Wie lassen sich die Anforderungen ableiten?

- / Workshops (z.B. Design Thinking)
- / Einzelgespräche (z.B. Experteninterviews)
- / „Crowd-basierte“ Ansätze (z.B. Nutzerumfragen)
- / Automatisierte Ansätze (z.B. Data/Process Mining)

### Anforderungskatalog

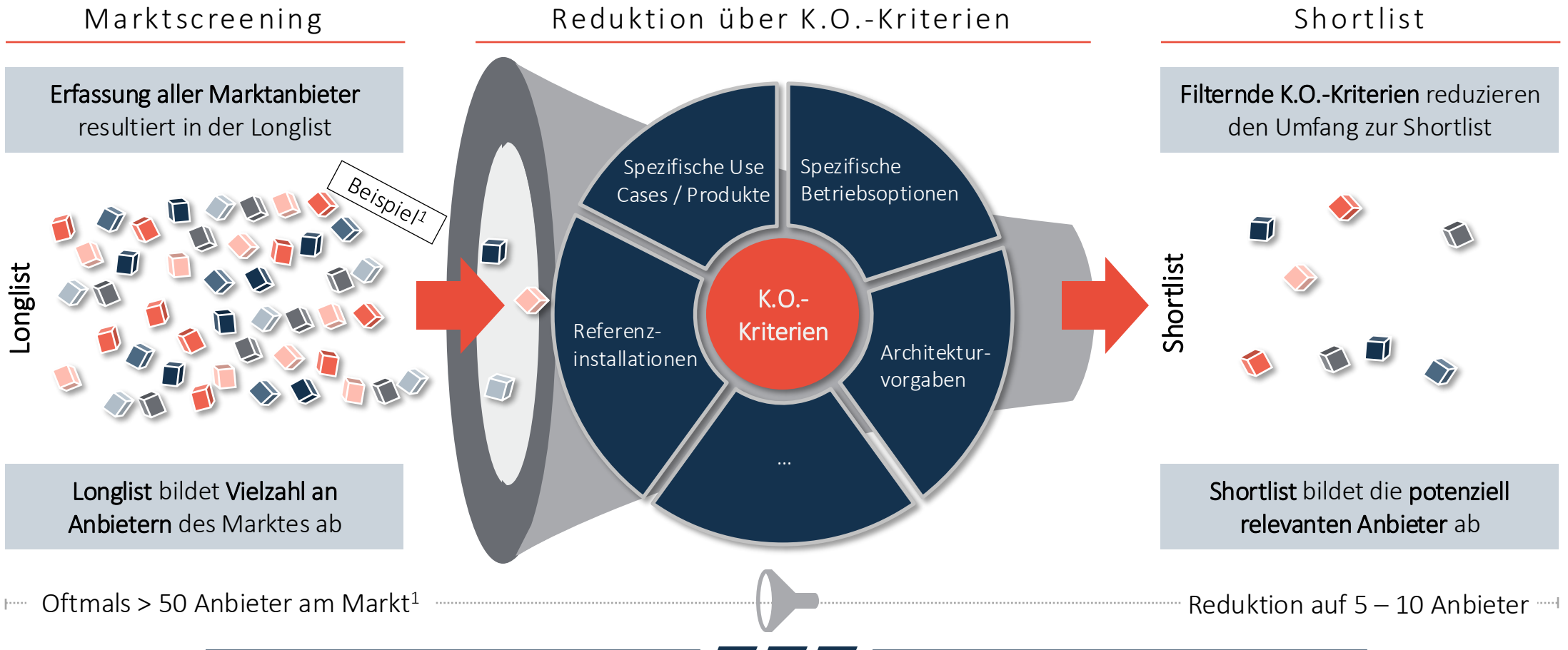


- **Funktionale Anforderungen**  
Produkte, Funktionen, Daten...
- **Nicht-funktionale Anforderungen**  
Verfügbarkeit, Benutzbarkeit, ...
- **IT-Architektur Anforderungen**  
Schnittstellen, Sicherheit, ...
- **Weitere Anforderungen**  
Service, Preisgestaltung, ...

Anforderungen müssen an der Zukunft ausgerichtet sein und wichtige Aspekte der Vergangenheit mit einbeziehen - das reine Fortschreiben des IST-Zustandes ist selten die richtige Wahl

# Den Markt analysieren und anhand trennscharfer K.O.-Kriterien filtern

## 2 Screening & Vorselektion



Die K.O.-Kriterien müssen mit möglichst geringem Aufwand überprüfbar sein, um eine effiziente und schnelle Reduktion der Anbieter für die Shortlist und Detailevaluierung zu erreichen

<sup>1</sup> Anbieter und relevante Produkte abhängig von konkretem Kontext des Auswahlverfahrens

# Die Shortlist-Anbieter bei der Bearbeitung des RfP aktiv begleiten und unterstützen

## 3 Request for Proposal (RfP)

RfP-Versand

RfP-Rüchläufer

Vorbereitung



Begleitung



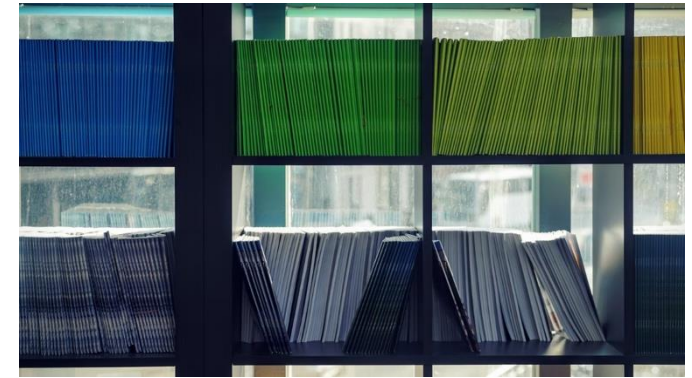
Verarbeitung



- / Anforderungskatalog aufbereiten
- / Termine definieren
- / Anschreiben und NDA erstellen
- / Ergänzende Informationen aufbereiten



- / Prozess proaktiv begleiten
- / Experten für Rückfragen benennen
- / Bei Bedarf nachträglich präzisieren
- / Frühes „Kennenlernen“ anstreben



- / Rückläufer formal prüfen
- / Rückläufer für Bewertung verteilen
- / Mögliche Rückfragen klären
- / Konsolidieren und vereinheitlichen

Aktive Begleitung und frühe Interaktion mit den Anbietern erhöht die Qualität des RfP-Prozesses, schließlich soll das Produkt mit dem besten „Fit“ gewinnen, nicht die beste Marketingabteilung

# Das Scoring basiert auf individuell abgestimmten Bewertungsclustern/Gewichtungen

## 4 Bewertung

### Bewertungsmethodik

- / Auf das Unternehmen abgest. Bewertungsmetrik ist die Basis für eine objektive Auswahl
- / Bewertungscluster ergibt sich aus RfP ergänzt um weitere Kriterien (z.B. Anbieterpräsentation)
- / Einbeziehung aller Stakeholder ist elementar, um eine valide Gewichtung zu erhalten

Gesamtscore	70 %	RfP	50 %	Funktionale Anforderungen
			20 %	Nicht-funktionale Anforderungen
			25 %	IT-Architektur Anforderungen
			5 %	Gesamteindruck
	30 %	Anbieterpräsentation	50 %	Funktionale Anforderungen
			25 %	Nicht-funktionale und IT-Anforderungen
			20 %	Weitere Anforderungen
			5 %	Gesamteindruck Präsentation

Bewertung der RfP-Rückläufer durch Projektteam

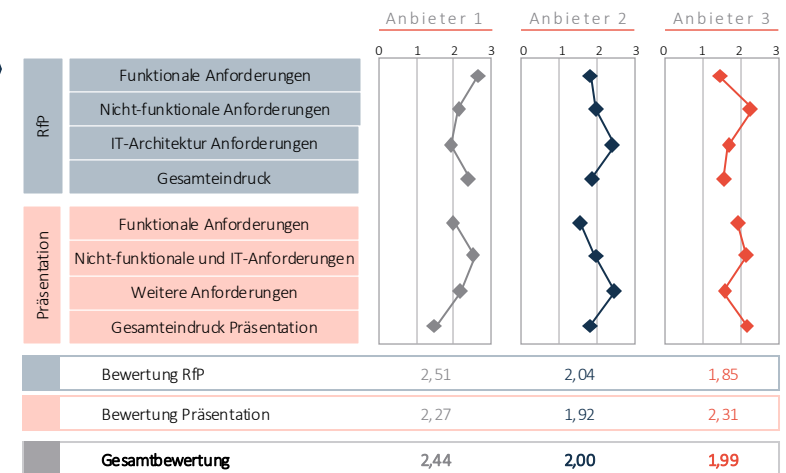


Anbieterpräsentation

Weitere (z.B. Business Case, Due Diligence, Risiken, ...)

### Evaluierungsmatrix

- / Scoring Spreadsheet wird in der Evaluierungsmatrix abschließend konsolidiert
- / Die Evaluierungsmatrix aggregiert die einzelnen Bewertungen aus den Arbeitsgruppen
- / Die resultierende Gesamtbewertung bildet die Basis für die folgende Detailevaluierung



Die Bewertungsmetrik beschreibt die „Spielregeln“ der Auswahl – Akzeptanzprobleme hinsichtlich des Auswahlprozesses können durch Transparenz vermieden werden

# Umfang und Bestandteile der Detailevaluierung situativ auswählen und anpassen

## 5 Detailevaluierung

### Übliche Kernelemente

*Kernelemente in der Regel für Auswahl immer relevant*

#### Anbieterpräsentation

Option für ausgewählte Geschäftsvorfälle prüfen, um Lücken aufzudecken.

&

#### Business Case

Detaillierung des Business-Case über den gesamten Anwendungs-Lifecycle.

### Ablauf der Detailevaluierung

- / Die Kandidaten mit der besten Bewertung aus dem RfP werden in nachgelagerter Detail-evaluierung berücksichtigt
- / Der Ablauf sowie die Bestandteile der Detailevaluierung sind flexibel und jeweils von individuellen Faktoren abhängig, u.a.:
  - Kritikalität der Anwendung
  - Strategischer Impact
  - Projektumfang
  - Unternehmensgröße
- / Die konsolidierten Ergebnisse dienen dann als Basis für die finale Empfehlung bzw. Auswahl eines Systems/eines Anbieters

### Weitere optionale Elemente

*Einsatz der optionalen Elemente pragmatisch an die jeweilige Auswahl-situation ausrichten*

#### Gap Analyse

Identifikation funktionaler Lücken zw. Anforderungen und Anwendung.

#### Due Diligence

Due Diligence des Anbieters um nicht auf das „falsche Pferd“ zu setzen.

#### Referenzuser

Vernetzung mit Usern um Informationen aus dem „echten Leben“ zu erhalten.

#### Architekturworkshop

Workshops mit Architekten der Anbieter für zukünftiges IT-Zielbild.

Die Schwerpunkte der Detailanalyse können sich je nach Situation unterscheiden – Elemente wie die Anbieterpräsentation und ein Business Case sind jedoch kaum wegzudenken

# Auswahlprozess erfolgreich zu Ende bringen und Entscheidung ermöglichen

## 6 Entscheidung

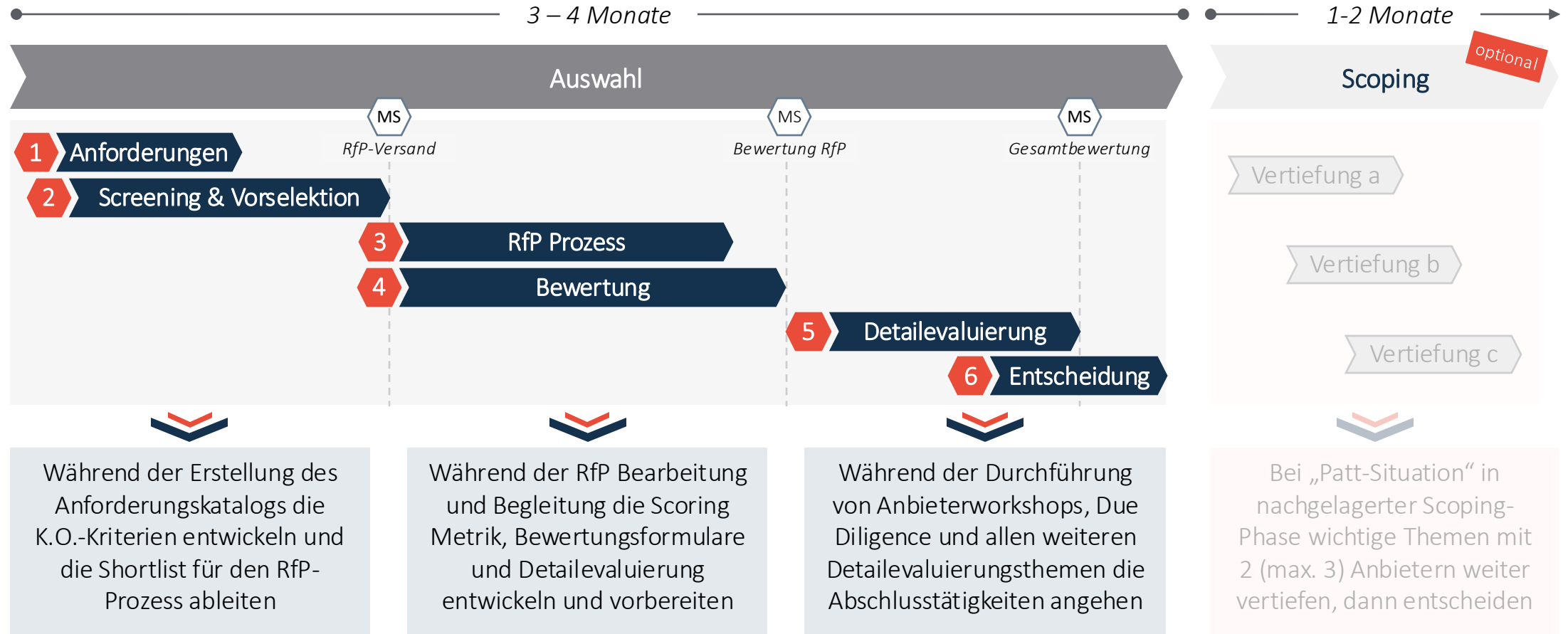


Die Vertragsverhandlungen zur Umsetzung strategisch angehen und mit mehr als einem Anbieter führen, um eine hinreichende Verhandlungsmacht zu behalten



# In 3-4 Monaten zum Erfolg - viele Aktivitäten lassen sich Parallelisieren

*Erprobtes Vorgehen zur schnellen Entwicklung und Umsetzung*



Mit unserer langjährigen Erfahrung beschleunigen und steuern wir erfolgreich Ihren Auswahlprozess

# Wir wissen, wie es geht, lassen Sie uns über Ihre Auswahlentscheidung sprechen!

*Unsere Inhalte in Technologie & Transformation*



**Dr. Oliver Laitenberger**

[Oliver.Laitenberger@horn-company.de](mailto:Oliver.Laitenberger@horn-company.de)

Mobil: +49 162 2726 009



**Dr. Christoph Seebach**

[Christoph.Seebach@horn-company.de](mailto:Christoph.Seebach@horn-company.de)

Mobil: +49 162 2726 367



**Dr.-Ing. Morten Mikolajek**

[Morten.Mikolajek@horn-company.de](mailto:Morten.Mikolajek@horn-company.de)

Mobil: +49 151 28399 288



# Wir kennen Ihre Technologie- & Transformationsthemen!

Unsere Inhalte in Technologie & Transformation

Von Standardthemen

... zu Vertiefungen

## IT-, Digital-, KI-/Datenstrategie

- Nordstern, Purpose & Ziele
- (Target) Operating Modelle
- Governance & Verantwortlichkeiten

Strategie

## Künstliche Intelligenz & Daten

- KI- & AI-Economy und KI-Operating Modelle
- Process- & Datamining
- Datengetriebene Organisation & Datenmodelle

## Organisation & Strukturen

- Geschäfts- & IT-Ausrichtung
- Hybride/agile Strukturen
- Planung & -Steuerung

Organisation & Strukturen

Künstliche Intelligenz & Daten

## Plattformen & Systeme

- Prozess- und Architekturgestaltung
- ERP-, CRM- und Kernsysteme
- Cloud, IAAS & Powerplattform

Plattformen & Systeme

Technologie

## Prozesse & Leistungen

- Bedarfs- & Anforderungsmanagement
- Hybride & agile Prozessgestaltung
- Leistungs- und Serviceportfolio

Prozesse & Leistungen

Cyber & Regulatorik

## Cyber & Regulatorik

- DORA, NIS-2, ...
- Cyber-Assessments, Cyber-Express, ...
- Retained Org. & 3<sup>rd</sup> Party Risk Mgmt.

## Sourcing & Workforce

- Kapazitäts-/Rollen- & Skillmanagement
- Citizen Development vs. Near-/Offshoring
- (IT-) Dienstleistermanagement & Retained Organisation

Sourcing & Workforce

Transformation

## Transformation

- Portfolio Management
- Programm & -Projektmanagement
- Assessment & Krisenmanagement

# Horn & Company ist ein leistungsstarker Partner für Transformationsvorhaben

## Übersicht Horn & Company

TOP-MANAGEMENT-  
BERATUNG

GEGRÜNDET

2009

SCHWERPUNKTE

- // Performance Improvement
- // Corporate Restructuring
- // Digital Transformation

BRANCHEN

- // Banken & Versicherungen
- // Retail & Consumer Goods
- // Industrial Goods & Services

>250

Berater

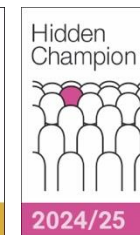
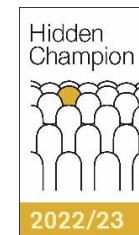
- auf Gruppenebene, davon über 120 in der GmbH
- // Fokusregion DACH

DER PARTNER FÜR ...

- // richtungsweisende Aufgabenstellungen
- // akzeptierte und wirksame Lösungen
- // messbaren Return on Consulting

WIR ÜBERZEUGEN DURCH ...

- // Exzellenz und Empathie
- // ein zeitgemäßes Beratungsverständnis
- // erlebbare Seniorität vor Ort



H&C gehört seit Juni 2020 zum kleinen Kreis der akkreditierten Berater des BMWi zum „Wirtschaftsstabilisierungsfonds (WSF)“

# horn & company

Internationale Top-Management-Beratung

DÜSSELDORF | BERLIN | FRANKFURT | HAMBURG | KÖLN | MÜNCHEN | STUTTGART | CHARLOTTE | SINGAPUR | WIEN | ZÜRICH