



Die Unterstützung vom SCC-Center, die bessere Alternative, denn wir arbeiten:
 Standardisiert, strukturiert, optimiert, nachvollziehbar, Risiko minimiert, Tool basiert,
 Team orientiert, Kosten effizient, reversionssicher und **garantiert neutral*!**

	Themenbereich	SCC-Center	Andere Berater
1	Anzahl der Anbieter	Durch unsere Marktkenntnisse kennen wir fast alle Anbieter und können somit sicherstellen dass nicht nur wenige, sondern viele in die Evaluierung mit einfließen können. Hierbei ist es für unsere Auswertungen nicht relevant ob mehr oder weniger Anbieter berücksichtigt werden, da alle Auswertungen auf Knopfdruck erfolgen können.	Kennen meist viel weniger potentielle Anbieter und wählen für Anfrage und Ausschreibung weniger Anbieter aus, weil mit jedem Anbieter der verbundene Aufwand wächst.
2	Anbietersauswahl & Übersicht	Zu jeder Zeit sind dem Endkunden alle potentiellen Anbieter bekannt. Die Entscheidung wer in den Prozess mit einbezogen wird, wird gemeinsam getroffen.	Da oft vom Berater vorselektierte Anbieter in die Auswahl einfließen trifft die Entscheidung in der Vorphase meist eher der Berater. Damit kann der Kunde nicht sicherstellen dass auch die für ihn relevanten Anbieter berücksichtigt wurden inkl. Begründung warum oder warum nicht.
3	Provisionen & Neutralität	Wir behandeln alle Anbieter einer Ausschreibung gleich. Somit können wir eine 100%ige Neutralität sicherstellen und lassen uns nicht von spezifischen Anbietern beeinflussen.	Erhalten oft von bestimmten Anbietern eine Vermittlungsprovision, sind somit nicht neutral und empfehlen somit nicht immer die beste Lösung für Ihr Unternehmen
4	Genutzte Werkzeuge	Standardisierte, fertige Auswertungen über alle Bereiche der Anfrage und Ausschreibung die automatisch erstellt werden können sparen Zeit und Kosten und sind problemlos auch direkt von den Endkunden zu nutzen. Die Internetplattform und Datenbanken sind von jedem Endkunden direkt nutzbar. Dokumente und Auswertungen sind integriert.	Meist nur MS-Excel basierte Auswertungen, Word und Powerpoint Dokumente ohne Datenbank im Hintergrund und nicht integriert. Manchmal sogar nur durch den Berater direkt zu nutzen.
5	Integration von Workflow Tools (Bonapart von Emprise)	Volle Integration von Workflows und verbundenem Lastenheft ermöglicht dem Anwender die Prozessbeschreibung mit direkter Zuordnung der entsprechenden Funktionen in der Software Lösung.	Selten genutzt und wenn, dann als "Stand-Alone" Lösung ohne direkte Integration in die Prozesse von Anfrage und Ausschreibung im Verbund mit einer direkten Verknüpfung von Prozess und IT Funktionen. Oft nur MS Visio zur reinen "zeichnerischen" Prozessdarstellung.
6	Integration von Mindmapping (Mindmanager von Mindjet)	Erstellung und Bearbeitung von Lastenheften im Mindmap Format zur besseren Visualisierung und Import/Export in Lastenheft, Anfrage und Ausschreibung.	Selten genutzt und wenn, dann als "Stand-Alone" Lösung ohne direkte Integration in die Prozesse von Anfrage und Ausschreibung etc.
7	Standard Lastenheftvorlagen	Verfügbar in Bereich wie Transport, ERP, MES, CRM, etc. Erleichtern die Vorarbeit und ermöglichen den Fokus auf die kundenspezifischen Abweichungen und Erweiterungen. Das spart Kosten und Zeit. Die bereits vorhandenen Antworten der Anbieter zum "Standard Lastenheft" ermöglichen außerdem eine aktuelle Detailbewertung ohne direkten Kontakt zum Anbieter im Vorfeld.	Maximal Vorlagen aus vorhergehenden Projekten, aufwendig oder schlecht angepasst an die neuen Anforderungen. Ggf. die komplette neue Erstellung auf Kosten des Kunden, obwohl dies größtenteils nicht notwendig sein sollte.
8	Standardisierte Prozesse & Flexibilität.	Egal welcher Partner oder Trovarit Berater den Prozess begleitet: vordefinierte Prozessschritte und Funktionen, angepasst auf den einzelnen Auswahlprozess, machen Alles vergleichbar und nachvollziehbar. Personalwechsel ist somit auch jederzeit problemlos möglich.	Sehr Berater- und auch oft Mitarbeiter spezifische Vorgehensweise. Oft in jedem Projekt teilweise oder ganz neu entwickelt. Schlecht dokumentiert, nicht leicht übertragbar und nur mit direkter Unterstützung des Beraters zu nutzen.
9	Optionale Unterstützung	Von der "Do-It-Yourself" Auswahl auf Basis unserer Datenbanken und Tools, bis zur Komplettbetreuung mit oder ohne Prozessoptimierung, bieten wir alle Varianten je nach Anforderung und Geldbeutel. Inkl. Support Hotline direkt von Trovarit.	Durch fehlende Datenbanken, Tools und übertragbare Standardprozesse muss der Berater ständig betreuen und erzeugt somit einen überproportionalen Aufwand bei einem Auswahlprojekt im Verhältnis zum Mehrwert.
10	Internet Plattform	Vordefinierte und Abrufbare Workflows für die Datenerhebung, Anfrage- und Ausschreibungs-Management, sowie Auswertungen. Online jederzeit und überall via Internet verfügbar ohne zusätzlichen Aufwand für Endkunde oder Berater.	Manueller E-Mailversand an Anbieter, manuelle Terminverfolgung, manuelle "Zusammenfassung" von Anbieter-Informationen erzeugt viel unnötigen Aufwand, ist fehlerbehaftet und verführt dazu weniger Aufwand aus Kostengründen zu treiben. Nur eine Zentrale "Sammelstelle" für Daten, kein Abruf über Internet möglich.



21 Gründe das SCC-Center als Berater für Ihr nächstes Software Auswahl Projekt auszuwählen

SCC-Center
PLUS

11	Nachvollziehbarkeit & sichere Vertragsbasis	Durch die genutzten Werkzeuge, Datenbanken, Prozesse und Auswertungen ist jede Auswahl 100%ig nachvollziehbar und somit "revisions sicher". Auch für Mitarbeiter welche am Prozess nicht teilgenommen haben. Unterlagen und Dokumente können direkt als Basis für die Anbieterverträge genutzt werden.	Durch fehlende, nachvollziehbare Integration von Dokumenten, manuelle, schlecht oder nicht dokumentierte Aktivitäten nicht 100%ig und sicher nachvollziehbar. Unterlagen somit kaum oder unzureichend in der Vertragsgestaltung nutzbar.
12	Durchlaufzeit & Aufwand	Durch die Nutzung der Tools und Anwendung der definierten Prozesse sind wir in der Lage Kosten und Durchlaufzeiten um bis zu 50% und mehr zu der herkömmlichen Methodik zu unterschreiten. (Vergleichsbasis ist die Qualität und Quantität von nachvollziehbaren Ergebnissen/Auswertungen etc.)	Manuelle und wiederkehrende Aufwände machen unflexibel, verringern die Erreichung ausreichender Qualität und Quantität die eigentlich dem Projekt angemessen wäre, erhöhen interne und externe Aufwände, Durchlaufzeiten und Kosten.
13	Normierte Fragen und Formulierungen	Die standardisierten Lastenheftvorlagen ermöglichen uns in der Kommunikation mit den Anbietern eine Konsistenz zu erwirken die "Missverständnisse" und Fehlinterpretationen weitgehend ausschließen.	Immer wieder neue Formulierungen von immer wieder neuen Beratern erzeugen potentielle Missinterpretationen von Anforderungen entweder unbewusst oder gar bewusst.
14	Nutzung auch nach der Entscheidung	Nutzung der Internet Plattform, sowie den vorhandenen Lastenheften und Vorlagen zur Projektauditierung und zum Monitoring, ohne großen Aufwand durch entsprechende Zusatzfunktionalität.	Tools und Auswahldienste enden meist bei der Unterschrift. Automatisierte Auditierung oder Projektcontrolling auf Basis der Unterlagen ist nicht oder nur über ein neues Projekt manuell möglich.
15	Vorauswertung ohne kundenspezifisches Lastenheft	Vorauswertung auf Basis der standardisierten Antworten der Anbieter zur Lastenheftvorlage, sogar ohne Kontakt und Kenntnisse der Anbieter für die Vorauswahl möglich.	Geht nicht ohne Involvierung der Anbieter, da die Daten hier immer neu und zumindest in Form einer Anfrage erhoben werden müssen. Aufwendig!
16	Marktmonitoring durch Anbieterstudien	Regelmäßige Marktrecherchen und Anwenderbefragungen durch den Plattformpartner liefern wertvollen objektiven Input über Funktionen und Qualität der Anbieter. (bis zu 1000 und mehr Projekte als Basis z.B. im ERP Bereich)	Müssen Studien bei Dritten einkaufen oder auf die subjektive Erfahrung Dritter oder eigener Erfahrung aus Projekten zurückgreifen. Keine repräsentativen Aussagen möglich.
17	Vertriebserfahrung "Der ehemalige Verkäufer ist der bessere Einkäufer"	Durch die Tätigkeit in Entwicklung, Beratung und Vertrieb bei Software Anbietern kennen wir das Genre und können wertvolles Know-how einbringen welches besonders im Bereich Anforderungen an die Anbieter, Erwartungshaltung und Verhandlungen von Vorteil ist.	Kennen meist nur die Anwenderseite der Medaille und haben es somit schwerer den Mittler zwischen Anwender und Anbieter gut zu spielen. Kennen die Internas und Gegebenheiten bei Anbietern nicht gut und können dies somit nicht in den Auswahlprozess einbringen.
18	Return-On-Invest Sicht ROI	Eine Investition bedarf heute mehr denn je den Blick auf den möglichen Return der erzielt werden kann. Wir bringen die nötige Erfahrung mit um auch in Ihrem Projekt den ROI zu beleuchten oder im Detail zu analysieren.	Je nach Berater unterschiedlich zu bewerten.
19	Prozessanalyse & Optimierung	In viele Unternehmen ist eine Schwachstellenanalyse beim Software Projekt ausreichend. Die komplette Prozessaufnahme und Optimierung ist für uns eine Option und keine Voraussetzung zur Begleitung einer Bedarfsermittlung & Auswahl.	Manch ein Berater verknüpft eine Prozessanalyse und Optimierung zwingend mit dem Auswahl Projekt. Je nach Unternehmen, Größe und Anforderungen ist dies jedoch nicht immer notwendig und kostet oft mehr als es Mehrwert liefert.
20	Erfahrung	In 20+ Ländern, verschiedensten Branchen, vom Kleinunternehmen bis zum Großkonzern.	Je nach Berater unterschiedlich zu bewerten.
21	Teil eines Teams von Spezialisten	SCC-Center als Teil des Trovarit Beraterteams kann jederzeit auf Spezialisten und zusätzliche Ressourcen von Trovarit und dem Beraterteam zurückgreifen.	Ggf. meiste weniger Spezialisten intern oder extern verfügbar. Sehr abhängig vom ausgewählten Unternehmen.

SUPPLY CHAIN COMPETENCE CENTER

Gross & Partner
Kazmair Strasse 17
80339 München
Tel. +49-89-500098-15 Fax +49-89-500098-16
E-Mail scc-info@scc-center.de www.scc-center.de

***Wir informieren Sie gerne über unsere Vertragsklausel – Neutrale Auswahlunterstützung oder Geld zurück!**

In Zusammenarbeit mit:

Trovarit AG
www.trovarit.de

Der IT-Matchmaker ist ein Produkt der Trovarit AG.