

UMSETZUNG VON E-COMMERCE PROJEKTEN

Strukturierte Systemauswahl

0

Strukturierte Systemauswahl

Einführung

In der Praxis wird viel zu häufig “gewürfelt”. Man kennt jemanden, der jemanden kennt und diese Person empfiehlt System X. Oder die Agentur empfiehlt System Y. Doch **dieser Ansatz ist keine seriöse Vorgehensweise.**



1

Strukturierte Systemauswahl

Grundlagen

Strukturierte Systemauswahl

Grundlagen

- Es gibt weltweit und in Europa hunderte von E-Commerce Lösungen. Als potentieller Nutzer hat man daher die Qual der Wahl
- Das System sollte immer zuallererst ausgewählt werden, also vor der Agentur. Denn das System ist die Basis für das gesamte Projekt
- Bei der Auswahl der passenden Lösung sollte methodisch und strukturiert vorgegangen werden. Entscheidungen sollten sich immer anhand von Fakten begründen lassen
- In der Praxis tun sich viele Unternehmen aber schwer und nehmen eben das, was die Agentur empfiehlt

Strukturierte Systemauswahl

Grundlagen

- Eine saubere Vorgehensweise ist aber nicht komplex, aber erfordert Zeit. Die Zeit ist an diesem Punkt aber sehr gut investiert.
- Am Ende kommt es auf weiche und harte Faktoren an, die zu einer Entscheidung führen
- Zudem muss eine Risikobewertung durchgeführt werden. Jede Entscheidung ist mit Risiken verbunden
- Da die Frage immer aufkommt: Die durchschnittliche Lebenszeit einer E-Commerce Lösung liegt bei 5 Jahren (+- 1 Jahr)

2

Strukturierte Systemauswahl
Softe Faktoren definieren

Allgemeines

Betriebsmodell, rechtliche Rahmenbedingungen,
Fokussierung auf B2C oder B2B, Zielgruppe, Zugriff auf
Quellcode etc.

01

Technologie

Die Nutzung der Technologien, welche gegebenenfalls mit internen Regeln und Vorgaben abgeglichen werden sollten.

03

Quantität und Qualität des Partnernetzwerks bzw. des Ökosystems. Gibt es einen Marketplace, setzt der Hersteller mehr auf Partner oder auf Eigenlösungen?

Ökosystem

Zyklus der Aktualisierungen und zukünftige Roadmap.

Updates

Projektumsetzung

Aufwand und Risiken bei der Implementierung des
Projekts.

05

Serivce und Support

Wie und in welcher Qualität wird Support und Unterstützung geliefert.

06

Lizenzmodell und Kostenstruktur bei einem Investment.
Wo und aufgrund welcher Tatsachen fallen Kosten an?
Speziell auch in Hinblick auf die zukünftige Entwicklung.

Preise und Kostenstruktur

Rahmenparameter zum Unternehmen um auch abschätzen zu können, ob dieses in einigen Jahren noch am Markt aktiv ist.

**Investitions-
sicherheit**

3

Strukturierte Systemauswahl

Harte Faktoren definieren

Strukturierte Systemauswahl

Harte Faktoren definieren

- Grundlage sind die User Stories
- Innerhalb der User Stories muss der Systemhersteller jede Story bewerten
- Bei der Bewertung gibt es folgende Optionen
 - Out of the Box
 - Konfiguration
 - Customizing
 - Entwicklung
 - Nicht realisierbar

Strukturierte Systemauswahl

Harte Faktoren definieren

- Aus den Ergebnissen wird ein Faktor gebildet
- Man kann dann relativ einfach sehen, an welchen Punkten welcher Aufwand anfällt
- Zudem gibt es eine zusätzliche Sicherheit durch die Bewertung des Herstellers
- Auch hier gilt: Je besser die User Stories, desto besser ist dieses Ergebnis
- Ein Double Check erfolgt später durch die Agentur

4

Strukturierte Systemauswahl

Longlist erstellen

5

Strukturierte Systemauswahl
Shortlist erstellen

Strukturierte Systemauswahl

Shortlist erstellen



EMPORIX



intershop[®]

INTELLISHOP
B2B COMMERCE EXPERTS

OXID
esales



sana



WEBSALE
Shopsolutions



Strukturierte Systemauswahl

Shortlist erstellen

Frameworks

Frameworks werden benötigt, um sehr individuelle Geschäftsmodelle abzubilden, die über den klassischen E-Commerce hinaus gehen (z.B. Airbnb, Lieferando ...). Hochgradig individuelle Anforderungen und Geschäftsmodelle sehen wir in den nächsten Jahren nicht.

Strukturierte Systemauswahl
Shortlist erstellen



Strukturierte Systemauswahl

Shortlist erstellen

B2C Systeme

Auch wenn es sich bei dem XYZ um einen B2C / B2B Mix handelt, wird primär eine B2B Lösung benötigt. Hintergrund sind Anforderungen wie individuelle Kataloge, Berechtigungskonzepte (Institute, Distributoren), gegebenenfalls Preislisten, Warenkorb Uploads etc.

Strukturierte Systemauswahl
Shortlist erstellen



Strukturierte Systemauswahl

Shortlist erstellen

Anforderungen

Die grundlegende Anforderungen von XYZ sollten grundsätzlich erfüllt werden können. Es ist klar, dass kein System im Standard zu 100% die Anforderungen erfüllt. Daher wird eine gewisse Flexibilität und Anpassbarkeit benötigt.

Strukturierte Systemauswahl
Shortlist erstellen



intershop[®]

INTELLISHOP
B2B COMMERCE EXPERTS

OXID
esales



Strukturierte Systemauswahl

Shortlist erstellen

Investition

Wir streben eine Lösung an, bei der ein jährlicher Betrieb (Lizenz, Hosting, Updates) im Rahmen von ca. 50 000 Euro $\pm$ x % abgebildet werden kann.

Die Summe ergibt sich aus den bislang andiskutierten Budgets, aber auch aus der Relation zum angestrebten Umsatz.

Strukturierte Systemauswahl
Shortlist erstellen



intershop[®]

INTELLISHOP
B2B COMMERCE EXPERTS



OXID
esales



Strukturierte Systemauswahl

Shortlist erstellen

Weitere Faktoren

Bei der weiteren Eingrenzung haben wir zusätzliche Faktoren berücksichtigt. Darunter fallen:

- Kann der Dienstleister zeitnah Projekte abbilden (XYZ)
- Sind die Zukunftsaussichten des Unternehmens positiv (XYZ)
- Hat die aktuelle Software das End of Life erreicht (Magento)

6

Strukturierte Systemauswahl

Shortlist bewerten

Strukturierte Systemauswahl

Shortlist bewerten

- Wenn du eine Shortlist hast, hast du schon 80% des Weges geschafft
- Nun empfiehlt es sich 3-4 Unternehmen zu definieren
- Nimm an dieser Stelle die 3-4 "besten"
- Kriterien sind immer sehr projektspezifisch. Also nehme die Kriterien, die für dein Projekt am meisten Sinn ergeben
- Wenn du mehr als 3-4 Hersteller auswählst läufst du Gefahr, dass der nachfolgende Prozess zu viel Ressourcen beansprucht
- Wichtig: Du hast immer noch im schlimmsten Fall die weiteren Kandidaten auf deiner Shortlist und kannst weitermachen. Hinterlasse also keine verbrannte Erde
- ...

7

Strukturierte Systemauswahl
Meetings mit Systemhersteller planen

Was willst du wissen?

Ein Meeting macht dann sinn, wenn du genau weißt was
als Ergebnis dabei herauskommen soll. Frag dich also
zuerst, für was du dich interessierst.



01

Pitch Dokumente

Sende im Vorfeld die Pitch Dokumente zu und erkläre klar, dass es sich um einen Auswahlprozess handelt. Es sollte an dieser Stelle fair und transparent zugehen.

02

03

Überlege dir auch genau, welche Personen von deinem Unternehmen und vom Systemhersteller anwesend sein sollen. Wenn du nur mit dem Vertrieb sprichst, bekommst du auch nur Vertriebsantworten.

**Wen brauchst
du?**

Erstelle im Vorfeld eine Excel mit Kriterien, damit du das Meeting bewerten kannst. Weniger Bauchgefühl, mehr Zahlen, Daten und Fakten.

**Bewertung
überlegen**

8

Strukturierte Systemauswahl
Meetings mit Systemhersteller
durchführen

Strukturierte Systemauswahl

Meetings mit Systemhersteller durchführen

- Umfang in der Regel 90 - 120 Minuten
- Agenda ist im Vorfeld bekannt und es wird sich daran gehalten
- Du und dein Team haben die Bewertungsvorlage dabei und machen sich Notizen
- Du gehst alle relevanten Fragen durch und findest Antworten
- Zudem achte bitte auf folgende Punkte:
 - Passt die Chemie?
 - Wie stark "glaubst" du den Antworten?
 - Gibt es etwas negatives, was dir auffällt?
- ...

9

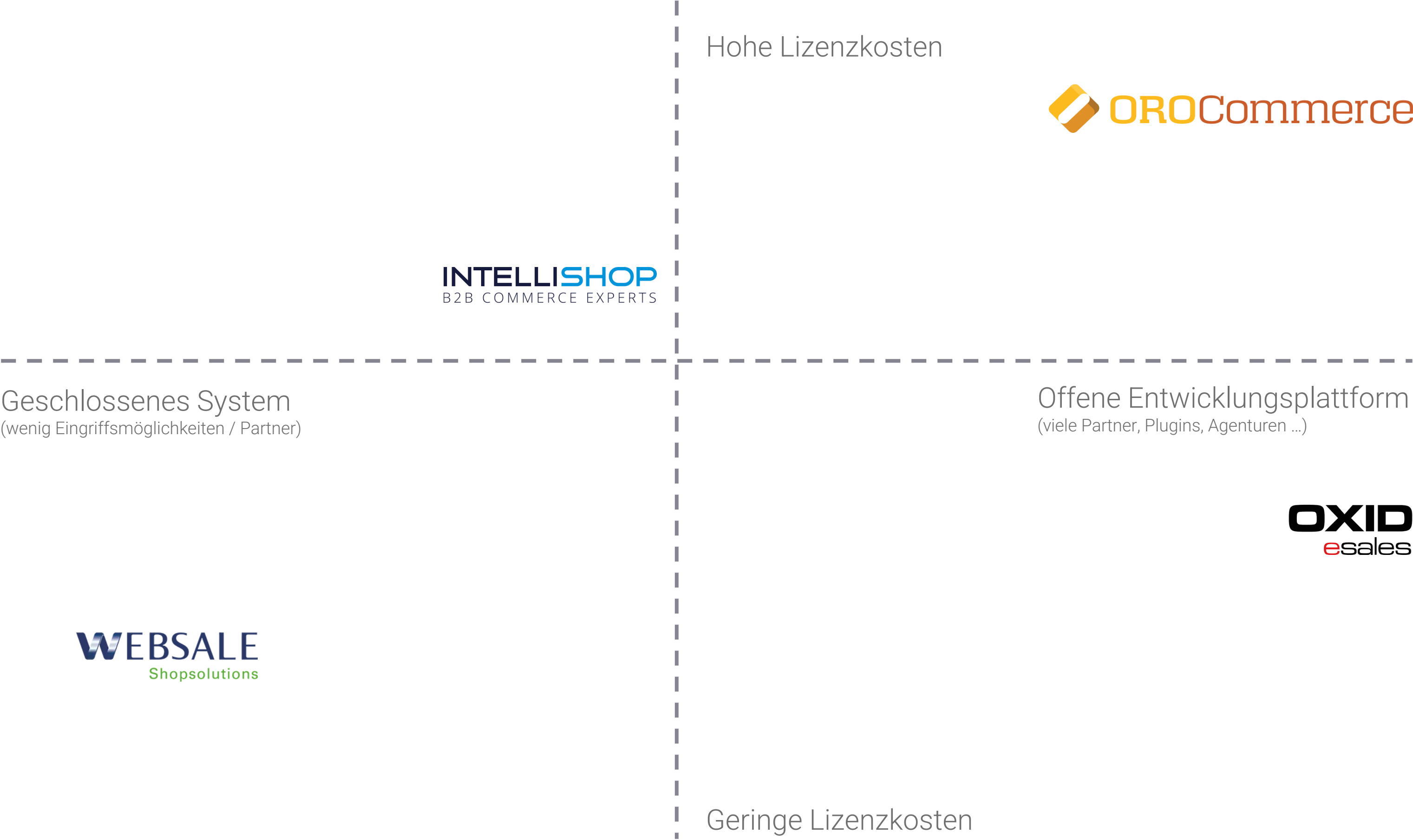
Strukturierte Systemauswahl

Ergebnisse analysieren und bewerten

Strukturierte Systemauswahl

Ergebnisse analysieren und bewerten

- Am Ende des Prozesses hast du von 3-4 Systemhersteller:
 - Die weichen Faktoren
 - Die harten Faktoren
 - Die Erkenntnisse aus dem Meeting
- Alle Inhalte werden in einer Excel zur Gegenüberstellung übernommen
- Idealerweise hast du immer noch 3-4 Kandidaten, mit denen es “geht”
- Dennoch musst du eine Entscheidung treffen



10

Strukturierte Systemauswahl Aufgaben