

*Checkliste Qualifikationen / Voraussetzungen System-Anbieter:*

- Wie kompetent präsentiert sich der Anbieter im Allgemeinen? Ist ausreichend Kundenmanagement-Kompetenz vorhanden? Hat der System-Anbieter Verständnis für die Kundenmanagement-Problematik?
- Erfolgt eine Beratung und aktive Anteilnahme an den Zielsetzungen, die dem System-Anbieter vorgegeben werden? Bietet er vorab eine professionelle Bedarfsanalyse an?
- Verfügt der Anbieter über ausreichend Know-how der Branche und ausreichend Technologie-Kompetenz? Hat er bereits Erfahrungen in der Branche gesammelt? Wie lange bietet das Unternehmen diese Leistung bereits an?
- Welche Zahl von erfolgreich durchgeführten Projekten kann der Anbieter aufweisen?
- Kann er Referenzkunden benennen, die über ihre Erfahrung mit dem Anbieter berichten?
- Welches Projektmanagement schlägt der Anbieter vor?
- Welches Betriebskonzept schlägt der Anbieter vor?
- Bietet er Unterstützung für die Anwender im Rahmen einer Nachbetreuung über die Einführungsphase hinaus?
- Macht der potenzielle Projektmanager einen ausreichend qualifizierten Eindruck? Stimmt die »Chemie« insbesondere mit dem Projektleiter auf Auftraggeber-Seite? (Denken Sie jetzt schon an mögliche Krisen, die gemeinsam zu überstehen sein werden!)
- Setzt der Anbieter eigene Lösungen ein? Passt die Lösung zu den Anforderungen des Unternehmens (funktional, nichtfunktional etc.)?
- Ist die Software reif genug, um die »Kinderkrankheiten« überstanden zu haben und jung genug, um nicht in Kürze abgelöst zu werden?
- Wie sieht die Upgradepolitik aus? Gibt es strategische Pläne, wie die Software weiterentwickelt werden soll? Welche Release-Planung gibt es? Muss jedes Upgrade mitgemacht werden und, wenn ja, zu welchen Kosten?
- Wie solide ist der Anbieter? Wie stabil ist die Unternehmung des Anbieters? Könnten Übernahmen oder gar Unternehmensauflösung bevorstehen?