



## CHECKLISTE

# Fünf entscheidende Fragen an Ihren PPM-Lösungsanbieter

## Tipps zur Auswahl einer neuen PPM-Lösung

Sie möchten Ihren Ansatz für das Projektportfolio-Management (PPM) modernisieren, haben aber festgestellt, dass Ihre derzeitigen PPM-Tools (wie einfache Spreadsheets oder ältere Desktop-Anwendungen und PPM-Lösungen) die aktuellen Unternehmensanforderungen nicht mehr erfüllen? Dann ist es Zeit für eine neue PPM-Lösung. Doch wo setzt man am besten an?

Wenn Sie sich die Unterstützung der Geschäftsleitung gesichert haben, müssen Sie die richtige Lösung für Ihr Unternehmen finden. Der PPM-Markt ist ein dynamisches, schnelllebiges Umfeld und jeder Anbieter schwärmt von bahnbrechenden Funktionen, mit denen Ihr Unternehmen ein ganz neues Maß an Produktivität erzielen könnte.

Die nachfolgenden fünf Fragen sollen Ihnen dabei helfen, den für Ihr Unternehmen geeigneten Anbieter und damit die richtige Lösung zu finden.

1. Ist Ihr Produkt für die konkreten geschäftlichen Anforderungen meines Unternehmens geeignet?
2. Inwieweit unterstützt das Produkt die Verantwortlichen in meinem Unternehmen bei der Entscheidungsfindung?
3. Wie schnell amortisiert sich das Produkt nach der Implementierung?
4. Wie kann ich dafür sorgen, dass mein Team die neue Lösung auch verwendet?
5. Erhalte ich ausreichend Support durch den Anbieter?

## 1. Ist Ihr Produkt für die konkreten geschäftlichen Anforderungen meines Unternehmens geeignet?

Das ist eine einfache Frage – aber eine ganz entscheidende.

### Produktfunktionen, Merkmale und Vorteile – und deren Nutzen für Ihr Umfeld

Als Sie Ihre Geschäftsleitung überzeugt haben, in ein PPM-Tool zu investieren, haben Sie vermutlich eine Liste der Vorteile eines solchen Tools erstellt und präsentiert. Alle Anbieter, die die Anforderungen auf dieser Liste konkret abdecken können, sollten Sie ihn in die engere Auswahl nehmen. Aber bleiben Sie realistisch: Kein einziges Tool kann wirklich alle Anforderungen abdecken. Auch Ihre Abteilung wird kaum bereit sein, eine Änderung diesen Ausmaßes mitzutragen. Wägen Sie deshalb genau ab, was Sie momentan wirklich brauchen, und erstellen Sie für alles andere zunächst eine Wunschliste für zukünftige Investitionen.

### Fähigkeit des Produkts zur Abstimmung von Strategie und Bereitstellung

Ein besonders wichtiges Auswahlkriterium ist die Art und Weise, wie die Lösung die Bereiche Planung und Bereitstellung integriert. Das richtige Tool muss es Ihnen ermöglichen, Pläne auszuarbeiten und ihre Umsetzung zu überwachen. Falls diese Aspekte nicht ordentlich miteinander verknüpft werden können, werden Sie zukünftig Schwierigkeiten haben, den Erfolg Ihrer Initiative zu belegen und kurzfristig erforderliche Veränderungen schnell genug umzusetzen.

### Rezensionen von Branchenanalysten

Objektive Experteneinschätzungen zeigen, wie die einzelnen Lösungen unter verschiedenen Aspekten bewertet werden. So erhalten Sie erste Informationen darüber, inwiefern Anbieter ihre Versprechen halten und welchen Status die angebotene Lösung innerhalb der Branche einnimmt.

### Möglichkeiten der Produktintegration

Ein PPM-Tool muss sich in andere wichtige Unternehmensanwendungen integrieren lassen, damit alle relevanten Daten an zentraler Stelle zusammenkommen.

## 2. Inwieweit unterstützt das Produkt die Verantwortlichen in meinem Unternehmen bei der Entscheidungsfindung?

Das wichtigste Entscheidungskriterium für eine PPM-Lösung bildet letztendlich die Fähigkeit, allen Verantwortlichen eine schnelle und fundierte Entscheidungsfindung zu ermöglichen.

Das Problem vieler Systeme ist, dass sie zwar mehr und mehr Daten zur Verfügung stellen, diese aber meist nicht in brauchbare Informationen umgewandelt werden. Und das bewirkt dann oft genau das Gegenteil von dem, was man eigentlich erreichen will. Denn eine undefinierte Datenflut führt bekanntlich zur Lähmung des Entscheidungsflusses.

### Anwendungs-Demo zum Nachweis der Gebrauchstauglichkeit

Fragen Sie jeden Anbieter explizit danach, inwieweit Anwendererfahrungen in seine Lösung einfließen. Früher wurde der Markt von komplexen Datenmanagementsystemen beherrscht, die nur für Experten mit umfassenden Fachkenntnissen wirklich nützlich waren. Das hat sich grundlegend geändert. Da jeder Anbieter seinen eigenen Ansatz hat, sind Anwendungs-Demos ein probates Mittel, um mehr über die Lösung zu erfahren und zu verstehen, wie die aufbereiteten Daten die Entscheidungsfindung unterstützen.

### Anwenderfreundliche Analysefunktionen und aussagekräftige Reports

Analysen und Berichte sind ganz entscheidende Auswahlkriterien und das nicht ohne Grund. Jeder Anbieter verspricht Ihnen die besten Analysefunktionen. Letztendlich müssen Sie beurteilen, welche Lösung den Anforderungen Ihres Unternehmens am besten gerecht wird. Geben Sie sich nicht mit einer generischen Produktvorführung zufrieden. Steigen Sie mit den Anbietern, die Sie in die engere Auswahl genommen haben, tiefer in die Materie ein und lassen Sie sich genau zeigen, wie jedes Produkt die Arbeitsweise Ihres Unternehmens unterstützt. Ein Tipp: Achten Sie auf Anwenderfreundlichkeit. Mit der richtigen Lösung sollte jeder Nutzer aussagekräftige Analysen und Reports generieren können, nicht nur Experten.

## 3. Wie schnell amortisiert sich das Produkt nach der Implementierung?

### Schnelle Amortisierung durch eine schrittweise Implementierung

Es gibt Möglichkeiten, wie Sie Implementierungsrisiken einschränken können, um Kosten und Zeitpläne unter Kontrolle zu halten. SEinigen Sie sich zuerst mit Ihren Stakeholdern darüber, wie der Erfolg der Initiative bewertet werden soll. Wählen Sie dann gezielt einen Anbieter aus, der Ihnen einen schlüssigen Implementierungsplan mit mehreren Phasen und Analysen vorlegt, mit denen sich die vereinbarten Erfolgskriterien beurteilen lassen. Darauf aufbauend können Sie dann Schritt für Schritt den Reifegrad und das Leistungspotenzial Ihres Unternehmens erhöhen.

## Cloubasierte Bereitstellung

Kosten sind immer ein Faktor bei der Wertschöpfung und Kostenfaktoren gibt es genug. Deshalb sollte von vornherein darüber nachgedacht werden, wie Sie Ausgaben senken können, und eine gute Möglichkeit ist die Nutzung von cloubasierten Lösungen. Heutzutage stellen nahezu alle Anbieter ihre Systemlösungen auch in der Cloud zur Verfügung. Achten Sie beim Preisvergleich jedoch darauf, dass alle in die engere Wahl kommenden Lösungen das gewünschte Maß an Sicherheit und Zuverlässigkeit bieten.

## PPM-spezifische Bereitstellungsteams und -programme

Zwar stellen alle Anbieter Implementierungsservices bereit, aber der angebotene Leistungsumfang ist nicht immer derselbe. Manche Anbieter haben eigene Teams mit Spezialisten für das Projektportfolio-Management, andere arbeiten mit externen Generalisten zusammen. Bei einem System, das so breit aufgestellt und leistungsstark ist, sollte von Anfang an eine Expertenbegleitung garantiert werden. So können Sie sich viel Zeit, Ärger und Kosten ersparen.

## Unterstützung und Tools zur Einführung

Anbieter sollten ihre Kunden dabei unterstützen, die neue Lösung von Anfang an richtig zu nutzen und gemäß den spezifischen Anforderungen zu erweitern. Entscheiden Sie sich für einen Anbieter, der Ihnen entsprechende Tools oder geeignete Hilfestellungen anbietet, damit die neue Lösung möglichst schnell zu „Ihrer Lösung“ wird. Unternehmen führen ein neues System oftmals mit mehr Erfolg und höherer Nutzerakzeptanz ein, wenn sie ein internes Team bilden, das die Implementierung übernimmt, andere Mitarbeiter einarbeitet und sie regelmäßig mit neuer Funktionalität vertraut macht.

## 4. Wie kann ich dafür sorgen, dass mein Team die neue Lösung auch verwendet?

### Optionen für verschiedene Team-Modelle

Ein Vorgehensmodell für alle Projekte ist nicht mehr zeitgemäß. Daher setzen immer mehr Verantwortliche auf innovative Methoden zur Straffung der Arbeitsabläufe – von Lean und Agile über kollaborative und iterative Arbeitsmodelle bis hin zum Wasserfallprinzip. Wer seinen Teams die Tools zur Verfügung stellt, die für ihre Aufgaben am besten geeignet sind, sorgt für eine schnellere Akzeptanz. Die richtige Lösung muss sicherstellen, dass Anwendern eine gute Nutzererfahrung geboten wird und dass die verschiedenen Aufgabengebiete in Einklang mit der Strategie- und Portfolioplanung stehen. Nur so können Sie die Performance messen, Transparenz gewährleisten und bedarfsgerechte personelle Kapazitäten sicherstellen.

## Verfügbarkeit von Einführungsprogrammen

Arbeiten Sie mit einem etablierten Anbieter, der anwenderfreundliche Trainingsprogramme bietet, die auf die jeweiligen Verantwortungsbereiche zugeschnitten sind. So können sich Ihre Mitarbeiter schneller in die Lösung einarbeiten und ihre individuellen Ziele erreichen. Ideal wäre ein Anbieter, der darüber hinaus webbasierte oder andere Communities unterstützt, wo die Anwender ihre Erfahrungen untereinander austauschen können. Auch Live-Events, bei denen Sie Produktmanager und Lösungsexperten persönlich treffen können, sind oft sehr hilfreich. Diese und ähnliche Erfahrungsaustausch- und Lernmöglichkeiten sorgen nachweislich dafür, dass die Bereitschaft zur Nutzung neuer Technologien deutlich zunimmt und die Einarbeitungszeit erheblich verkürzt wird.

## 5. Erhalte ich ausreichend Support durch den Anbieter?

Support ist ein wichtiger Punkt, den Sie unbedingt beachten sollten. Versuchen Sie, im Vorfeld zu eruieren, ob ein Anbieter sich um seine Kunden wirklich bemüht und diese auch entsprechend nach der Implementierung weiter begleitet. Hier sind einige Tipps zur Orientierung:

### Meinungen anderer Kunden

Empfehlenswert ist der Erfahrungsaustausch mit anderen Kunden des Anbieters. So können Sie schnell feststellen, ob der Anbieter die für Ihr Unternehmen erforderliche Expertise aufweist, und sich zum Beispiel schnell einen Überblick über eventuell vorhandene Problembereiche verschaffen, an die Sie vielleicht noch gar nicht gedacht hatten.

### Berücksichtigung von Kundenanforderungen und -feedback bei der Produktentwicklung

Wie ein Anbieter seine Produkte entwickelt, sagt viel über ihn aus. Einige Hersteller orientieren sich an vorhandenen Produkten. Andere wiederum arbeiten konsequent in Richtung Marktführerschaft und halten dabei meist intensiven Kundenkontakt, um die aktuellen und zukünftigen Anforderungen ihrer Kunden in Erfahrung zu bringen und in die Anwendungsentwicklung mit einfließen zu lassen. Die Pflege eines partnerschaftlichen Kundenverhältnisses ist ein Zeichen dafür, dass sich das Unternehmen darum bemüht, die Bedürfnisse und Erfordernisse seiner Kunden und des Marktes zu erkennen, um Lösungen zu entwickeln, von denen sämtliche Parteien profitieren.

### Post-Sales-Support

Wie unterstützen Anbieter ihre Kunden nach dem Kauf? Einige sind sehr darum bemüht, ihre Kunden-Community zu pflegen – zum Beispiel mit Möglichkeiten zum Erfahrungsaustausch zwischen Anwendern, umfangreichen Trainingsprogrammen und der Verbreitung von Best Practices. All diese Merkmale zeichnen einen kundenorientierten Anbieter aus.

# Bewertungsschema für PPM-Tools

Beantworten Sie die folgenden fünf Fragen und tragen Sie ein, was auf welchen Anbieter zutrifft.

	Planview	Anbieter 1	Anbieter 2	Anbieter 3
<b>1. Ist Ihr Produkt für die konkreten geschäftlichen Anforderungen meines Unternehmens geeignet?</b>				
Produktfunktionen, Merkmale und Vorteile – und deren Nutzen für Ihr Umfeld				
Fähigkeit des Produkts zur Abstimmung von Strategie und Bereitstellung				
Rezensionen von Branchenanalysten				
Möglichkeiten der Produktintegration und Meinungen anderer Kunden				
<b>2. Inwieweit unterstützt das Produkt die Verantwortlichen in meinem Unternehmen bei der Entscheidungsfindung?</b>				
Anwendungs-Demo zum Nachweis der Gebrauchstauglichkeit				
Anwenderfreundliche Analysefunktionen und aussagekräftige Reports				
<b>3. Wie schnell amortisiert sich das Produkt nach der Implementierung?</b>				
Schnelle Amortisierung durch eine schrittweise Implementierung				
Cloudbasierte Bereitstellung				
PPM-spezifische Bereitstellungsteams und -programme				
<b>4. Wie kann ich dafür sorgen, dass mein Team die neue Lösung auch verwendet?</b>				
nen für verschiedene Team-Modelle				
Verfügbarkeit von Einführungsprogrammen				
<b>5. Erhalte ich ausreichend Support durch den Anbieter?</b>				
Meinungen anderer Kunden				
Berücksichtigung von Kundenanforderungen und -feedback bei der Produktentwicklung				
Post-Sales-Support				

## Die nächsten Schritte:

Erstellen Sie eine Checkliste mit allen Anforderungen Ihres Unternehmens. Führen Sie zunächst alle Funktionen und Vorteile auf, die Sie bislang vermissen, und sortieren Sie die einzelnen Punkte nach Wichtigkeit. Ziehen Sie Berichte von Branchenanalysten zu Rate, informieren Sie sich in der Fachpresse oder wenden Sie sich an einen Branchenexperten, dem Sie vertrauen. Aus diesen vielfältigen Informationen stellen Sie dann eine Anbieterliste für die engere Wahl zusammen.

Lassen Sie sich von der Unmenge an Anbietern nicht abschrecken: Dank Ihrer Liste mit Auswahlkriterien wird sich die Zahl der geeigneten Anbieter sehr schnell reduzieren.

Planview® sollte auf jeden Fall in die engere Wahl kommen, denn unsere PPM-Lösungen sind speziell dafür konzipiert, Sie bei der Umsetzung Ihrer geschäftlichen Ziele zu unterstützen. Zu unseren Kunden zählen bereits erfolgreiche Unternehmen jeder Größe aus allen Branchen und Ländern.

Planview bietet einen flexiblen, skalierbaren Ansatz zur Abstimmung von Strategie und Bereitstellung sowie leistungsstarke Analysefunktionen, mit denen Sie den Erfolg Ihrer Initiative belegen können.

Erfahren Sie mehr darüber, wie Planview Ihr Unternehmen unterstützen kann:

- Senden Sie uns eine E-Mail an [market@planview.com](mailto:market@planview.com)
- Stöbern Sie unter [Planview.com/demos](https://planview.com/demos) in unserer Bibliothek mit Demos.
- Nutzen Sie die Tipps und Hinweise unter [Planview.com/resources/articles/ppm-tools-comparison/](https://planview.com/resources/articles/ppm-tools-comparison/) für einen Vergleich von PPM-Tools.