

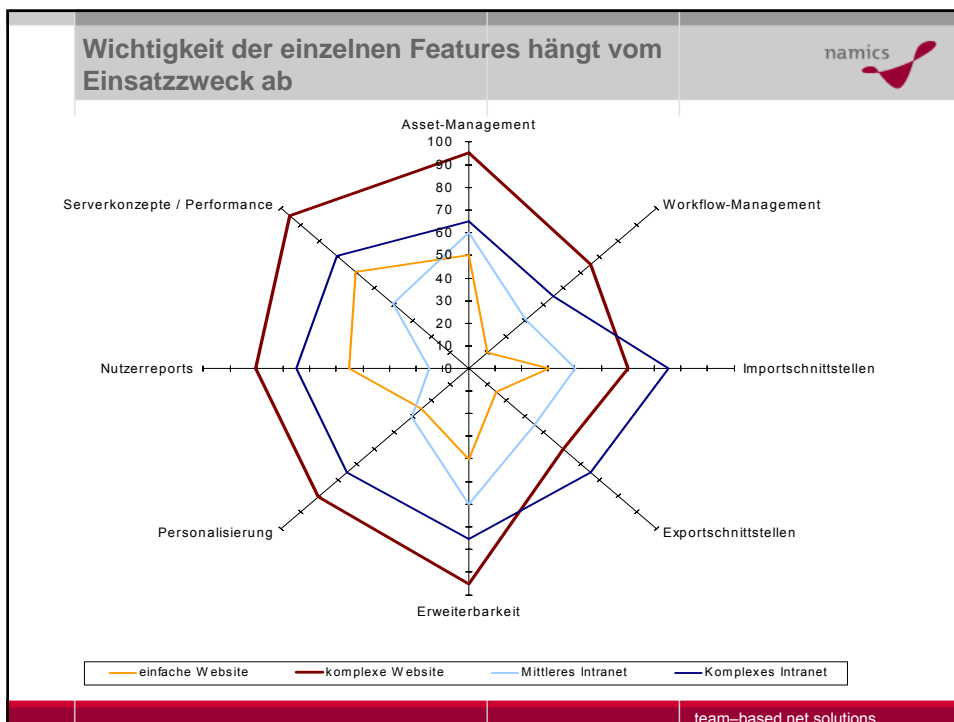
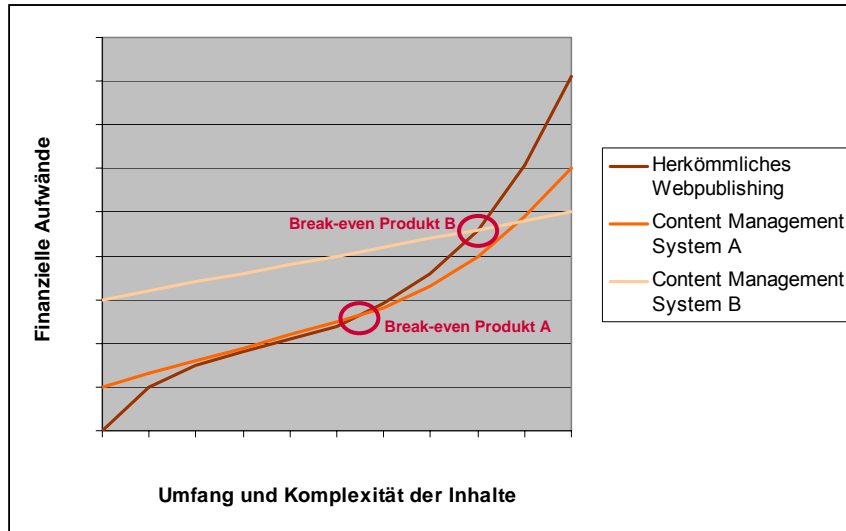


<p>Medienpartner InfoWeek.ch</p>	<p>namics <small>a PubliGroupe Company</small></p> 
	
<p>CMS-Evaluation systematisch durchgeführt: Die namics-Methodik</p> <p>CMS-Fachtagung – Zürich, 30. Juli 2004</p> <p>Andreas Göldi, CEO, namics ag</p> <p>Bern, Frankfurt, Hamburg, St.Gallen, Zug, Zürich</p>	
<p>www.namics.com</p>	<p>team-based net solutions</p>

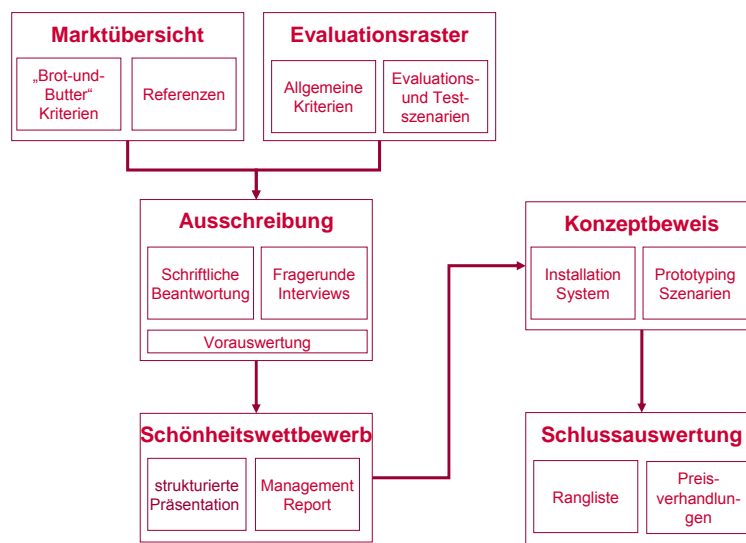
	<p>namics</p> 
	
<p>Einige Grundlagen</p>	
<p> </p>	
	<p>team-based net solutions</p>

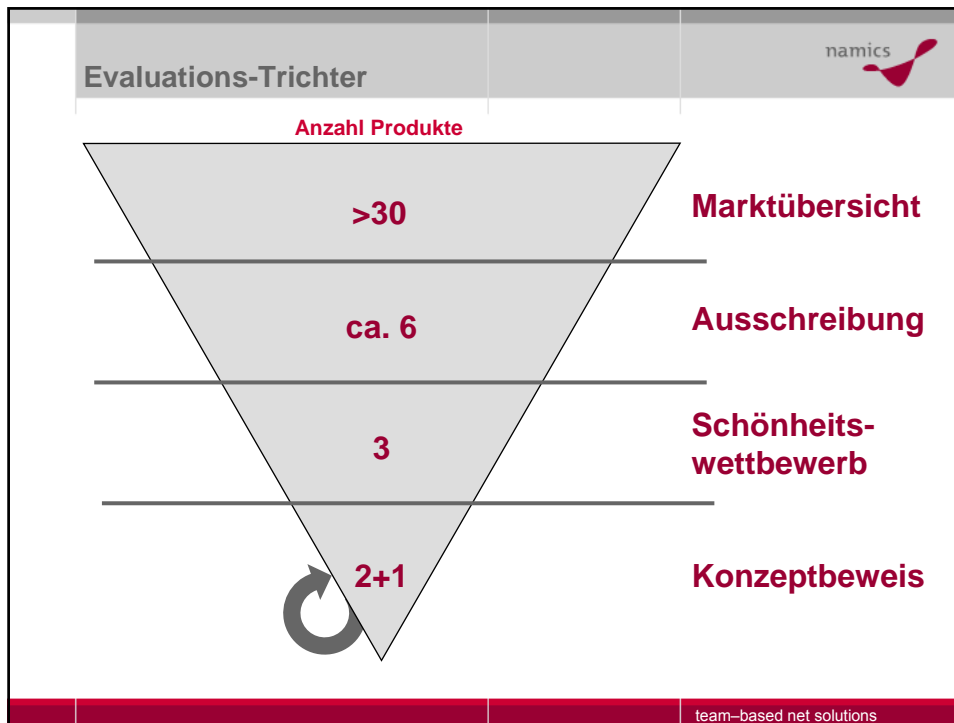





Vorgehen bei der Evaluation

- » namics CMS-Evaluationsmethodik
- » Erstmals entwickelt 1999, seither laufend verbessert
 - Erprobt in unterschiedlichsten Projektsituationen
 - Inputs aus Dutzenden von Projekten
- » Basis:
 - Strukturiertes Vorgehensmodell
 - Ausführlicher Kriterienkatalog





Evaluationsphasen: 1. Marktübersicht	namics 
<ul style="list-style-type: none"> » „Long List“ mit ca. 30 Anbietern erstellen. <ul style="list-style-type: none"> - Grundsätzlich geeignete Unternehmen/Produkte » Kürzen auf Shortlist mit ca. 6 Kandidaten. Kriterien: <ul style="list-style-type: none"> - „Brot- und Butter-Kriterien“ <ul style="list-style-type: none"> - IT-Strategie Beispiel: Für Java-orientierte IT-Umgebungen kommen keine Nur-Microsoft-Produkte in Frage - Grober Preisrahmen - Sofort ersichtliche Killerkriterien - Referenzen anderer Firmen mit vergleichbarer Problemstellung - Vergleichbare Grösse, Struktur, Internationalitätsgrad, Branche, 	

team-based net solutions

Evaluationsphasen: 2. Evaluationsraster



- » Standard-Evaluationsraster auf eigene Bedürfnisse anpassen
 - Bewertungselemente
 - Definition Muss-Kriterien
 - Gewichtungen
 - Zusätzliche Kriterien

- » Testszenarien definieren
 - Frage: Welche demonstrierbaren Fähigkeiten sind uns besonders wichtig?

- » Sehr wichtig:
Einbezug aller relevanten Anspruchsgruppen
 - IT
 - Spätere Benutzer
 - Spätere Site-Administratoren
 - usw.

team-based net solutions

Evaluationsphasen: 3. Ausschreibung



- » Schriftlichen „Request for Proposal“ an Shortlist-Kandidaten senden.

- » Schriftliche Antworten abwarten.
 - Technische Fragen (Features)
 - Kommerzielle Fragen (Preise)

- » Rückfragen an Hersteller, ggf. Interviews
 - Klären von unpräzisen Angaben
 - Verifikation

- » Vorauswertung

- » Einschränkung auf drei Kandidaten für das Finale

team-based net solutions

**Evaluationsphasen:
4. Schönheitswettbewerb**



- » Präsentation der drei favorisierten Anbieter
 - Genug Zeit lassen (mindestens 2 Stunden)
 - Klare Struktur vorgeben und auch einhalten
 - Fokussierung auf wirklich wichtige offene Punkte, nicht allgemeine Firmendarstellungen
 - Protokollierung aller getätigten Aussagen
- » Auswertung
- » Erstellung eines Management-Reports für Freigabe des weiteren Vorgehens

team-based net solutions

**Evaluationsphasen:
5. Konzeptbeweis**



- » Favorisierte zwei Anbieter einladen zum praktischen Beweis zentral wichtiger Features.
- » Ziele:
 - Behauptungen aus bisherigen Phasen überprüfen
 - Abschätzen des Realisierungsaufwandes
 - „Gefühl“ für verschiedene Systeme bekommen.
- » Klare Testszenarien vorgeben
- » Realisierung auf Hardware des Kunden
- » Falls Konzeptbeweis scheitert: weitere Durchführung mit nächstklassiertem Anbieter

team-based net solutions

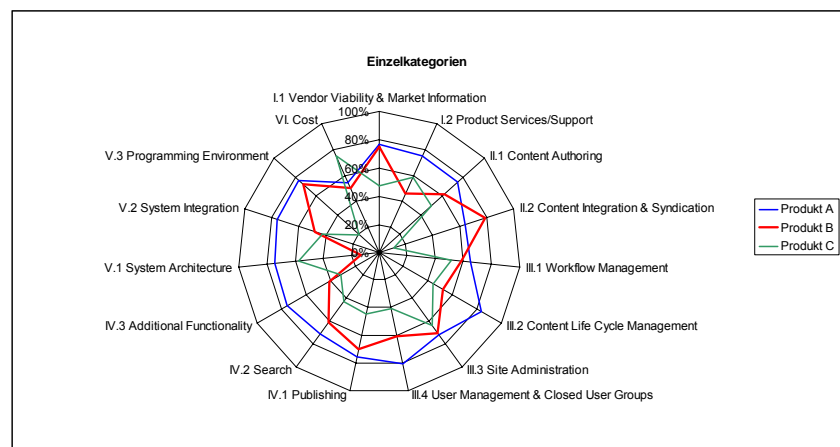
Evaluationsphasen: 6. Schlussauswertung



- » Konsolidierte Darstellung aller Resultate
- » Erstellung einer Rangliste (Eignung/Kosten)
- » Mit letzten zwei Anbietern in Preisverhandlungen eintreten
- » Finale Entscheidung

team-based net solutions

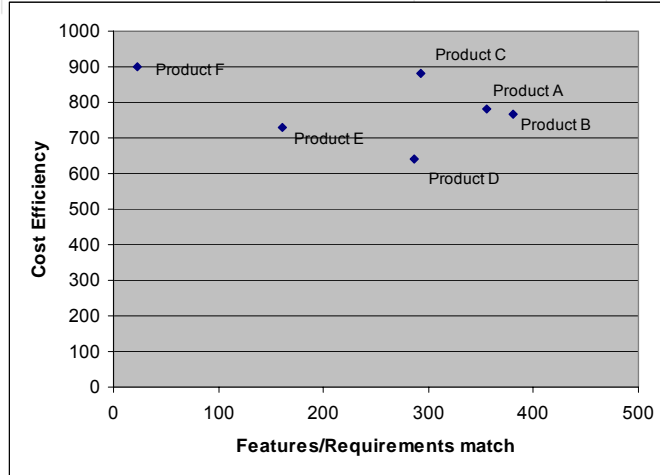
Output auf einen Blick: Radar



- » Darstellung der Kriterien auf einen Blick

team-based net solutions

Output auf einen Blick: Kosten-Nutzen-Diagramm



Quelle: namics CMS-Evaluationsmethodik

- » Nutzen und Kostenfaktoren in der Bewertung nicht vermischen, sondern transparent auseinanderhalten

team-based net solutions



Tipps zur Evaluation

team-based net solutions

Marktübersicht:

- » Anbieter effizient finden:
 - Mit Hilfe eines externen Beraters / Marktstudien
 - Über Plattformen wie www.contentmanager.de
 - Befreundete Firmen fragen
- » Offensichtliche Killerkriterien früh prüfen
 - Technologien, die keinesfalls in Frage kommen
 - Realistischer preislicher Rahmen
- » Grundsätzliche Ausrichtung des Herstellers hinterfragen:
 - Hat der Hersteller wirklich den richtigen Produktfokus, oder ist sein CMS ein „Abfallprodukt“?
 - Ist der Hersteller auch tatsächlich eine Softwarefirma oder nur ein Dienstleister, der nebenher auch noch seine halbfertigen Produkte verkaufen will?

Kriterienkatalog:

- » Überlegung: Nicht „was wäre schön“, sondern „was brauchen wir wirklich?“ gewichten
- » So wenige Musskriterien wie möglich, um keine Optionen zu verbauen
- » An kommerzielle Auswirkungen denken:
 - Bequemlichkeit für Autoren ≠ Kosteneffizienz
 - Effizienz für selten gebrauchte Features (z.B. Template-Änderung) ist weniger wichtig
- » Unbedingt IT-Strategie sehr stark berücksichtigen!

Ausschreibung:

- » Lieber 6 Hersteller gründlich betrachten statt 30 oberflächlich.
- » Den Herstellern genug Information zum Umfeld und den Projektzielen geben.
- » Möglichst keine Ja/Nein-Fragen, sondern genaue Beschreibungen einfordern.

Request for Proposal:

- » Struktur der Antworten genau vorgeben:
 - Allgemeiner Textteil (Unternehmensportrait etc.)
 - Antwort auf Kriterienkatalog (Excel)
 - Technische Beilagen (Whitepapers usw.)
- » Rahmenbedingungen klarstellen
 - Terminplan
 - Erwartungen an teilnehmende Firmen
- » Wenn zeitlich möglich: Fragerunde ermöglichen
 - Schriftliche Einreichung der Fragen
 - Schriftliche Verteilung der Antworten an alle Teilnehmer

Schönheitswettbewerb:

- » Struktur vorgeben und auch wirklich einhalten
- » Diszipliniert nach Kriterienkatalog vorgehen
- » Nicht blenden lassen von „schönen“ Features in der Demo
- » Umsetzungsteam: Tatsächliche Projektteam-Mitglieder interviewen, nicht den Verkäufer
- » Referenzbesuch bei bestehenden Kunden als Option vorsehen

Konzeptbeweis:



- » Dem Anbieter beim Installieren und Konfigurieren über die Schulter schauen
 - Werden vorbereitete Module verwendet?
 - Ist der Ablauf logisch und gut verständlich?
 - Verläuft die Installation reibungslos, oder sind ständig irgendwelche „Workarounds“ nötig?
- » Wichtige Aspekte „am lebenden Objekt“ erklären lassen.
- » Nicht davor zurückschrecken, einen Anbieter auszuschliessen, wenn er seine Aussagen nicht beweisen kann.

Kommerzieller Teil:

- » Preisverhandlungen von Beginn weg vorsehen und das den Herstellern auch so kommunizieren
- » Konkrete Offerten für spezifische Szenarien machen lassen
 - x Autoren
 - x Server
 - x Websites
- » Lizenzmodelle gründlich analysieren
 - Versteckte Kosten
 - Was wäre, wenn.... ?

Schlussauswertung:

- » Rangliste nach verschiedenen Dimensionen betrachten
 - Eignung gesamthaft
 - Eignung in besonders wichtigen Kriterien
 - Preise für derzeitiges Szenario
 - Preise in Ausbauszenarien
- » Wenn nach „Bauchgefühl“ das Resultat nicht stimmig ist, nochmals in die Details gehen.

		namics 	
			
Kriterienkatalog			
			team-based net solutions

Kriterienblöcke: Übersicht (1)		namics 	
<ul style="list-style-type: none">» Hersteller<ul style="list-style-type: none">- Vendor Viability & Market Information- Product Services / Support Level » Content Input<ul style="list-style-type: none">- Content Authoring- Content Integration & Syndication » Content Management<ul style="list-style-type: none">- Workflow Management- Content Lifecycle Management- Site Administration			
			team-based net solutions

- » Content Output
 - Publishing
 - Search
 - Additional Functionality

- » Technische Aspekte
 - System Architecture
 - System Integration
 - Programming Environment

- » Wirtschaftliche Aspekte
 - Cost

Details siehe beiliegendes Excel-Sheet



Fazit

Fazit



- » Ein systematisches Vorgehen bei der CMS-Evaluation lohnt sich in jedem Fall.
- » Besonders wichtig für den Erfolg:
 - Gründliche Marktübersicht
 - Massgeschneiderter Kriterienkatalog
 - Transparenter RfP-Prozess
 - Konzeptbeweis mit realer Implementierung
 - Einbezug aller relevanten Stellen
- » Teure Fehlentscheide und spätere Akzeptanzprobleme können so vermieden werden.

team-based net solutions

Was Sie heute erhalten



- » Die Handouts der Referate
- » Unterlagen von den verschiedenen Herstellern
- » Von namics
 - Das namics CMS-Evaluationsmodell
 - Das namics CMS-Whitepaper
 - namics Firmenbroschüre
- » Von unserem Medienpartner Compress Information Group
 - IT Report „Systemintegration Schweiz 2004“
 - InfoWeek Ausgabe 13 / 2004

team-based net solutions

- » Bitte füllen Sie das Feedback Formular aus
- » Die Präsentationen liegen ab morgen auf www.namics.com/knowledge bereit
- » Der Apéro steht bereit!



Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

andreas.goeldi@namics.com
juerg.stuker@namics.com

Bern, Frankfurt, Hamburg, St.Gallen, Zug, Zürich