



Vorgehensweise

In einem ersten Gespräch sollte gemeinsam mit den Mitarbeitern des Auftraggebers das grobe Ziel einer externen Beratung festgelegt werden. Hier kann ich auf meine berufliche Erfahrung in den letzten dreißig Jahren verweisen, insbesondere in der Praxis von „Software-Entwicklung“ und „IT-Beratung“ für Verbände und Organisationen der Wirtschaft und des Weiteren als Autor über Fachbücher zu diesen Themen.

Der Weg einer externen Beratung wird das Analysieren, Beraten, Begleiten und Unterstützen bis zur Entscheidung für den Einsatz einer neuen IT-Architektur sein. Die Verfügbarkeit dafür relevanter Mitarbeiter des Auftraggebers ist Voraussetzung für Kommunikation und Informationsaustausch. Die Verbands-Erfahrungen sind sehr vielfältig. Auch in meiner Branche „Verbände und Organisationen der Wirtschaft“ gibt es gravierende Unterschiede, die durch Satzung, Vorstand, Geschäftsführung und Mitarbeiter, sowie der organisatorischen Lösung bestimmt werden.

Hier mögliche Phasenvorschläge:

Phase 1: Feststellung des **Ist-Zustandes**, Analyse des Status quo, Diskussion derzeitiger Problemfälle, („Gutes erhalten, Schlechtes ersetzen“), Sichten von Software, Arbeitsabläufen und Hardware

Phase 2: Festlegen des **Soll-Zustandes** (Ziel, was wird von der neuen IT-Architektur/Software erwartet), mit genauer Festlegung der Phasen, Machbarkeitsstudie über eine geplante neue IT-Architektur, vorläufige und grobe Kosten/Nutzen-Analyse, Konzeptentwicklung und Planung für eine neue Hardware und Software, Erstellung von Pflichtenheft und Ausschreibung, alle Beratungstätigkeiten unter Einbeziehung aufgabenrelevanter Mitarbeiter des Auftraggebers

Phase 3: Erstellung der **Ausschreibungsunterlagen** über weitgehend integrierter Anwender-Software, Beschreibung der Einzel-Anforderungen unterteilt in Prioritäten (z.B. 1 = unbedingt erforderlich, 2 = erforderlich ggf. über einen anderen Weg lösbar, 3 = wünschenswert),



Berücksichtigung von Zeitrahmen, Service, Wartung und Garantie, Festlegung der Hardware-Architektur basierend auf den Anforderungen und Sicherheitskonzept

Phase 4: Vorauswahl der **Angebote**, Festlegung der engeren Wahl von z.B. drei Angeboten für Hardware und Software, Sicherheitskonzepte, Bewertungskatalog erstellen

Phase 5: Präsentation von z.B. drei Anbietern vor ihren Mitarbeitern (Motivation), Diskussion, abwägen, Befragung der Mitarbeiter nach deren Einschätzung

Phase 6: Aufbereitung der Impressionen, Kosten und sachlicher Machbarkeit der Anbieter, Bewertungskatalog vervollständigen und **Entscheidungspapier** vorbereiten, besprechen und erstellen, Kosten- und Zeitplan erstellen, Präsentation des Bewertungskataloges für das Entscheidungs-Gremium vorbereiten

Nach der Entscheidung, Begleitung bis zum Praxiseinsatz:

Phase 1: Auftragsvergabe, endgültigen Zeitplan erstellen, Einplanung von Mitarbeitern und Finanzflüssen, sowie Installation und Schulung

Phase 2: Detaillierte **Festlegung** mit den Anbietern aller Leistungen

Phase 3: Vorbereitung der Leistungen von Seiten der Anbieter, Altdatenübernahme

Phase 4: Installation der neuen Hardware, Test

Phase 5: Installation der Software, Testphasen (Plan A und Plan B, Parallel-Lauf)

Phase 6: Echtphase mit neuer Hardware und neuer Software, Hotline, Wartung, Service, Unterstützung



Die Beratungstätigkeit erfolgt objektiv und losgelöst von anderen Interessen. Der zeitliche Aufwand und die damit verbundenen Kosten der Beratung lassen sich dann abschätzen, wenn durch Vorgespräche Rahmen und Inhalte festgelegt wurden. Der gesamte zeitliche Aufwand wird entscheidend auch von den Mitarbeitern des Auftraggebers und den Anbietern mitbestimmt. Die Stärke einer Beratung hängt im Wesentlichen von zwei Faktoren ab:

- Erfahrung und Know-How welches sich der Berater in den unterschiedlichen Bereichen angeeignet hat
- dem Format und der Fähigkeit des Beraters sein Wissen zu vermitteln und in das Projekt zu integrieren