2 Abschätzungen für IT-Elemente im Businessplan

Das Herzstück eines jeden Businessplanes stellt die Finanzierungsplanung dar. Dazu gehören die Kosten für sämtliche IT-Komponenten und damit verbundenen Installationen, Schulungen etc.

Dieses Kapitel stellt, ohne in die Tiefe zu gehen, die wichtigsten Kostenfaktoren zusammen und ermöglicht Ihnen, eine erste Größenordnung der zu erwartenden Kosten abzuschätzen.

Auf Grund Ihrer Planung wissen Sie, was Sie zu welchem Zeitpunkt mit Ihrem neuen Unternehmen erreichen wollen. Auf einer groben Ebene haben Sie vielleicht bereits eine Vorstellung über die notwendige IT. Im Laufe des Gründungsprozesses, mit fortschreitendem Wissen und Detaillierungsgrad, werden Sie immer wieder in einem iterativen Prozess darauf zurückkommen, bis Sie die Systeme bestimmt haben, die Ihnen optimal bei der Durchführung Ihres Geschäftes helfen.

2.1 Systeme

Systeme sind, einfach ausgedrückt, alle Hilfsmittel, die ein Unternehmen braucht, um seine Abläufe und Prozesse systematisch, auf geeignete Weise und im Sinne der Strategie zu unterstützen.

Bei der Abschätzung, welche IT-Systeme Sie brauchen, stehen diese immer in Konkurrenz mit anderen Nicht-IT-Systemen.

Sie als Unternehmensgründer werden nicht nur überlegen müssen, welche IT-Systeme Sie brauchen, sondern auch immer wieder, ob Sie überhaupt ein IT-System brauchen. Zu Beginn können, wenn bestimmte Betriebsabläufe nur selten vorkommen, Papier und Bleistift wirtschaftlicher sein als ein IT-Programm. Beispielsweise können Sie für den Buchhaltungsprozess ein eigenes, spezielles IT-System anschaffen, mit einem einfachen Datenblatt wie MS-Excel arbeiten, alles in einem alten Schulheft aufzeichnen oder den ganzen Prozess zu einem Dienstleister, Steuerberater oder Treuhänder auslagern. All dies sind Systemalternativen. Hier entscheiden die Wirtschaftlichkeit und die Finan-

©Markus Deutsch, Hans-Werner Grotemeyer, Volker Schipmann, IT für Unternehmensgründer, ISBN 978-3-528-05918-7
Alle Rechte vorbehalten. Friedr. Vieweg & Sohn Verlag / GWV Fachverlage GmbH, 2007

zierbarkeit, wann Sie welches System einsetzen wollen und können.

Die im Businessplan zu berücksichtigenden IT-Kosten unterteilen wir in

- Infrastruktur- und Hardwarekosten,
- Softwarekosten, unterteilt in Systemsoftware, Office-Komponenten, ERP-System, Zusatzmodule und Individualprogramme,
- Installation und Einrichtung,
- Schulung und
- Wartung/Updates.

Hardware

Als Erstes gilt es, die Kosten für die Hardwarekomponenten, sprich die Maschinen, auf denen die Softwaresysteme laufen, abzuschätzen. Dabei sind sowohl die Arbeitsplätze, also Rechner und Bildschirme, als auch die Vernetzung und der/die Server zu berücksichtigen. Unter Servern versteht man zentrale Rechner, die für die anderen IT-Systeme (so genannte Clients) Dienste zur Verfügung stellen. Zusätzlich ergänzen Drucker, eventuell Farbdrucker oder auch Scanner den Anforderungskatalog. Weitere Hardwarekomponenten können für die Anbindung der Telefonanlage oder für die Anbindung von Produktionsprozessen hinzukommen, ebenso für das Kassensystem im Handel oder Spezialdrucker bei Werbeagenturen oder Architekturbüros. Zur Vereinfachung haben wir Ihnen im *Anhang A: Checklisten* eine Checkliste zusammengestellt. Nutzen Sie diese und lassen Sie sich bei einem regionalen Anbieter ein Angebot unterbreiten.

Software

Für die Softwarekomponenten müssen Sie ebenfalls eine erste Abschätzung vornehmen. Dies ist nicht so einfach, da Sie ja dazu gerade das vorliegende Buch verwenden möchten. Die wichtigsten Komponenten setzen sich zusammen aus:

- ERP-Software,
- Lizenzen für Betriebssoftware,
- Office-Lizenzen für Server und Arbeitsplätze,
- Software für die Vernetzung und die Anbindung an externe Netze und
- Spezialsoftware.

©Markus Deutsch, Hans-Werner Grotemeyer, Volker Schipmann, IT für Unternehmensgründer, ISBN 978-3-528-05918-7
Alle Rechte vorbehalten. Friedr. Vieweg & Sohn Verlag / GWV Fachverlage GmbH, 2007

Die Kosten ermitteln Sie am besten über Standard- und Beispielangebote sowie Preislisten der Anbieter.

ERP-System

Besonders zu erwähnen sind Transaktionssysteme oder ERP-Systeme (ERP = Enterprise Resource Planning). Diese dienen der Unterstützung von Abläufen in Unternehmen. Sie werden eingesetzt, wenn mehrere Mitarbeiter gleichzeitig auf dieselben Informationen zugreifen und diese verändern. Beispielsweise wird der Warenbestand von der Produktion, vom Verkauf und von der Buchhaltung bearbeitet. Ein ERP-System steuert zentral die Zugriffe auf Informationen und stellt somit sicher, dass immer die aktuellsten Informationen allen gleichzeitig zur Verfügung stehen.

Spezialsoftware

Bereits zu diesem frühen Zeitpunkt können Sie festlegen, welche speziellen Softwarekomponenten Sie zusätzlich zu einer ERP-Software benötigen. Beispiele sind:

- Logistiksteuerung
- Betriebsdatenerfassung (BDE)
- Spezielle Produktionssteuerungssysteme

Individualprogrammierung

In den wenigsten Fällen werden umfangreichere individuelle Programmierungen notwendig sein. Individuell zu erstellen ist sicher immer der Internet-Auftritt. Dieser ist je nach Ihrer Ausrichtung vom Umfang zu bewerten. Falls Sie sich mit Ihrer Unternehmung im nicht reglementierten Segment befinden, empfehlen wir Ihnen, diesen Teil genauer zu untersuchen und zu bewerten.

Installation und Einrichtung

Für die Installation und Einrichtung der Softwarekomponenten müssen Sie in der Regel noch einmal 30 - 50% des Kaufpreises einkalkulieren. Dies umfasst die standardmäßige Einrichtung der Software und kleinere Anpassungen wie Belege oder spezielle Stammdatenkonstellationen. Zudem werden die notwendigen Parameter eingerichtet. Eine Programmierung von zusätzlichen Modulen beinhaltet dies jedoch nicht.

Schulung

Zur allgemeinen Schulung der Mitarbeiter, insbesondere bei der ERP-Software, sollten Sie ergänzend 10 - 20% des Kaufpreises hinzurechnen. Zusätzlich geht die Einrichtung des Systems mit der Schulung von späteren Supervisoren oder Superusern im Unternehmen einher. Sie werden in der ersten Phase immer wieder Schulungsbedarf haben. Nutzen Sie diese Möglichkeiten, denn je besser Sie die Systeme beherrschen, desto mehr nutzt Ihnen die Software. Den Erfolg eines eingeführten Systems sollten Sie nie

©Markus Deutsch, Hans-Werner Grotemeyer, Volker Schipmann, IT für Unternehmensgründer, ISBN 978-3-528-05918-7
Alle Rechte vorbehalten. Friedr. Vieweg & Sohn Verlag / GWV Fachverlage GmbH, 2007

am verfügbaren, sondern stets am durch die Benutzer tatsächlich genutzten Funktionsumfang messen.

Wartung und Updates

Für die jährliche Wartung sollten Sie in Ihrem Businessplan ca. 10 - 20% des Kaufpreises einrechnen. Diese Wartung enthält Updates der Software, Support und in der Regel eine Hotline. Meist können Sie zwischen verschiedenen Wartungspaketen wählen, daher kann auch der Preis schwanken. Darauf verzichten sollten Sie jedoch nicht, da erfahrungsgemäß bei nicht gewarteten Softwaresystemen seltener neue Releases aufgespielt werden und dadurch häufiger überalterte Systeme entstehen. Diese sind dann nur noch mit hohem Aufwand zu pflegen.

2.2 Kostenschätzung

Die Abschätzung der Kosten für die IT ist zwar aufwändig, wird aber von potenziellen Investoren sicher geschätzt werden. Auch Ihnen hilft sie zur seriösen Planung Ihres Vorhabens. Kalkulieren Sie realistisch Ihre Kosten (Tabelle 1) und rechnen Sie auf jeden Fall noch einen Puffer für besondere Anforderungen ein. Sie werden ihn garantiert brauchen.

Beispiel

Dies zeigt auch der Fall eines Unternehmens aus dem Gesundheitswesen. Dort waren alle Planungen, auch die der IT-Kosten, seriös abgeschlossen, als sich eine politische Entwicklung abzeichnete, die gewisse Abrechnungsarten künftig nur noch auf elektronischem Wege zulassen sollte. Gerade in diesem Fall kam der Beschluss deutlich schneller als prognostiziert, und die geplante Software des Unternehmens deckte dies in keiner Weise ab. Die Kosten für die Erweiterung des Systems betrugen ca. 20% der gesamten IT-Kosten.

©Markus Deutsch, Hans-Werner Grotemeyer, Volker Schipmann, IT für Unternehmensgründer, ISBN 978-3-528-05918-7
Alle Rechte vorbehalten. Friedr. Vieweg & Sohn Verlag / GWV Fachverlage GmbH, 2007

	Einmalig	Pro Arbeitsplatz	Laufend (jährlich ab 2. Jahr)
Infrastruktur und Hardware			
Lizenzen für die Betriebssoftware			
ERP-Software			
Office Lizenzen			
Software für die Vernetzung			
Spezialsoftware			
Individual-programmierung			
Installation und Einrichtung			
Schulung			
Wartung und Updates			
Summe			

Tabelle 1: Erste Kostenschätzung für Businessplan

©Markus Deutsch, Hans-Werner Grotemeyer, Volker Schipmann, IT für Unternehmensgründer, ISBN 978-3-528-05918-7
Alle Rechte vorbehalten. Friedr. Vieweg & Sohn Verlag / GWV Fachverlage GmbH, 2007

Vorgang	Dauer	Verant-wortlich
Entscheidungs- und Verhandlungsphase (sollte auf keinen Fall unter starkem Zeitdruck erfolgen, damit sowohl die Inhalte, als auch die Konditionen der Verträge für beide Parteien eindeutig und akzeptabel sind)	10. bis ca. 14. Woche	Unternehmen und Anbieter
Bekanntgabe Ergebnis	ca. 15. Woche	Unternehmen
Gesamtdauer der Evaluation	*3 bis 4 Monate*	

Tabelle 10: Zeitplan der Anbieterauswahl

Es werden nun sicher einige Rückfragen der Anbieter auf Sie zukommen, zu deren Beantwortung Sie sich ausreichend Zeit nehmen sollten. Einen Anbieter, der keine Rückfragen stellt, können Sie fast schon für die Vergabe Ihres Auftrages aussortieren. Es sei denn, Ihr Pflichtenheft beinhaltet wirklich alle Eventualitäten eines künftigen Systems.

6.3 Angebotsvergleich und Vorauswahl

Trotz der Vorgaben aus dem Pflichtenheft versuchen die Anbieter in der Regel über Preisgestaltungen, Lizenzmodelle, Leistungsgestaltungen etc. direkte Vergleiche zu erschweren.

Spätestens hier zeigt sich, wie genau Sie Ihre Vorgaben im Pflichtenheft formuliert haben.

Hinweis

Ihre Systemanforderungen sollten in einem vorgegebenen Antwortkatalog 1:1 beantwortet werden, damit Sie die verschiedenen Antworten in einem strukturierten Raster vergleichen können. Zudem sollten Sie unbedingt Struktur und Inhalte des Angebotes vorgeben. Somit bewerten Sie zwei Dokumente des Anbieters: Antwortkatalog und Angebot. Dies sollten Sie auch den Teilnehmern an der Ausschreibung mitteilen.

Punktesystem

Damit Sie Ihre Entscheidung möglichst neutral fällen können, geben wir Ihnen ein Punktesystem an die Hand, an dem Sie sich orientieren können. Es lässt über eine Gewichtung noch ausrei-

©Markus Deutsch, Hans-Werner Grotemeyer, Volker Schipmann, IT für Unternehmensgründer, ISBN 978-3-528-05918-7
Alle Rechte vorbehalten. Friedr. Vieweg & Sohn Verlag / GWV Fachverlage GmbH, 2007

chend Gestaltungsspielraum, um eigene Präferenzen dort unter zu bringen.

Das Punktesystem basiert hauptsächlich auf den Größen:

- Erfüllung der Anforderungen
- Preise und Konditionen
- Notwendige Infrastruktur
- Anbieterprofil/Referenzen
- Qualität des Angebotes

Ein wichtiges Indiz für die Qualität des Anbieters liefert auch die Form, Vollständigkeit sowie Pünktlichkeit der Abgabe des Angebotes. Wenn der Anbieter das Angebot bereits nicht zum gewünschten Termin erstellt, wird er vielleicht mit der pünktlichen Einrichtung des Systems ebenfalls überfordert sein. Daher haben wir auch die Qualität des Angebotes als Kriterium aufgenommen.

Diese Kriterien bewerten Sie nun nach ihrer Wichtigkeit mit einem Faktor zwischen 1 (geringe Bedeutung) und 3 (hohe Bedeutung) je nach ihrer Relevanz für die Auswahl.

Wir empfehlen die nun folgende Auswahl in zwei Schritten vorzunehmen. Sie bewerten zuerst die Erfüllung der Anforderungen und kommen so auf eine erste verkürzte Liste, bei der Sie auf die Unternehmen verzichten, die weit entfernt von der angeforderten Leistung liegen.

Danach bewerten Sie die Anbieter nach oben aufgeführten Kriterien und vergeben pro Kriterium eine Zahl zwischen 1 (geringe Erfüllung) und 5 (hoher Erfüllung). In jedem Feld steht nun der von Ihnen bewertete und mit dem Faktor des Kriteriums multiplizierte Wert. Verdeutlicht wird dies am Beispiel in Tabelle 11.

©Markus Deutsch, Hans-Werner Grotemeyer, Volker Schipmann, IT für Unternehmensgründer, ISBN 978-3-528-05918-7
Alle Rechte vorbehalten. Friedr. Vieweg & Sohn Verlag / GWV Fachverlage GmbH, 2007

Status	Gewichtung	Anbieter 1		Anbieter 2		Anbieter 3	
		ungewichtet	gewichtet	ungewichtet	gewichtet	ungewichtet	gewichtet
Erfüllung der Anforderungen	*3	4	12	3	9	3	9
Preise und Konditionen	*3	3	9	4	12	2	6
Notwendige Infrastruktur	*1	5	5	4	4	5	5
Anbieterprofil/ Referenzen	*2	3	6	2	4	3	6
Qualität des Angebotes	*1	3	3	5	5	3	3
Summe			*36*		*34*		*29*

Tabelle 11: Beispiel für Auswahlmatrix für Anbieter (1 = geringe Erfüllung, 5 = hohe Erfüllung)

In diesem Beispiel liegen die beiden Anbieter 1 und 2 an der Spitze und würden für Sie in die weitere Auswahl kommen.

Selbstverständlich ist dies nicht die endgültige Auswahl. Es sollte Ihnen aber eine Richtung geben auf deren Basis Sie drei bis vier Anbieter zu Abstimmungs- bzw. Verhandlungsgesprächen einladen können. Diese sollten jedoch bestmöglich vorbereitet sein.

6.4 Anbietergespräche

Während Sie die Angebote verglichen haben, sind Ihnen sicher eine Reihe von Fragen aufgefallen. Notieren Sie diese und machen Sie sie zu einem Bestandteil der Gespräche. Erstellen Sie am besten eine anbieterindividuelle Liste der Fragen, die Sie gerne auch vorab zusenden können. Sie können sich auch ein bis zwei Fragen pro Anbieter heraussuchen und diese vorab beantworten lassen. Machen Sie dann die Qualität und die Geschwindigkeit der Beantwortung zum Bestandteil Ihrer Entscheidung.

©Markus Deutsch, Hans-Werner Grotemeyer, Volker Schipmann, IT für Unternehmensgründer, ISBN 978-3-528-05918-7
Alle Rechte vorbehalten. Friedr. Vieweg & Sohn Verlag / GWV Fachverlage GmbH, 2007

Ziele der Anbietergespräche

Folgende Ziele sollen mit den Anbietergesprächen erfüllt werden:

- Ein Gefühl für die Logik und Bedienung des Systems zu erhalten
- Einen ersten Eindruck des Dienstleisters vermitteln
- Preisverhandlungen vorzubereiten
- Das Angebot zu vervollständigen

Achten Sie bei der Einladung der Anbieter darauf, dass möglichst ein Vertreter des Herstellers der Software und ein Vertreter des Dienstleisters, der das System vor Ort installiert, betreut und die Schulungen durchführt, anwesend sind. Rechnen Sie daher eine ausreichende Vorlaufzeit ein.

Demonstration des Systems

Eine Demonstration des Systems stellt einen der wichtigsten Bestandteile des Treffens dar. Sorgen Sie bei der Vorbereitung der Gespräche dafür, dass ausreichend Zeit dafür bleibt.

Wir schlagen die nachfolgend dargestellte Agenda vor (Tabelle 12).

Musteragenda für Anbietergespräche			
	Inhalt	Dauer	Verantw.
1.	Gegenseitige Vorstellung der Personen und Unternehmen	15 min	Alle
2.	Präsentation des Angebotes	30 min	Anbieter
3.	Offene Fragen zu Pflichtenheft und Angebot	30 min	Alle
4.	Präsentation der Software	45 min	Anbieter
5.	Vorgehensmodell, Einführung des Systems, Anpassungen, Schulungen	30 min	Anbieter
6	Preisgestaltung und Rahmenbedingungen	15 min	Alle
7.	Verschiedenes, offene Fragen	15 min	Alle

Tabelle 12: Musteragenda für Anbietergespräche

Nach dieser Veranstaltung sollten Sie ein möglichst sicheres Gefühl haben, wie Sie die Anbieter einschätzen. Eine Ergänzung

©Markus Deutsch, Hans-Werner Grotemeyer, Volker Schipmann, IT für Unternehmensgründer, ISBN 978-3-528-05918-7
Alle Rechte vorbehalten. Friedr. Vieweg & Sohn Verlag / GWV Fachverlage GmbH, 2007

dazu liefert Ihnen die Erkundigung bei entsprechenden Referenzen. Diese Zeit müssen Sie sich unbedingt nehmen, insbesondere bei den Unternehmen, die nun in die enge Wahl kommen.

Hinweis

Beziehen Sie bei den Präsentationen der Anbieter, insbesondere bei der Demonstration des Systems, unbedingt die später mit der Betreuung und Bedienung des Systems betrauten Mitarbeiter mit ein. Sie sollten Ihnen auch eine Unterstützung bei der späteren Entscheidung geben, denn Ihre Mitarbeiter müssen hauptsächlich später mit dem System arbeiten und damit zufrieden sein.

6.5 Lösungsvergleich und Entscheidung

Nach den Angeboten und den Gesprächen, die Sie mit den Anbietern geführt haben, und nach eventuellen Rückfragen bei bestehenden Kunden konnten Sie sich ein abgerundetes Bild nicht nur über das Softwaresystem, sondern über die gesamte Lösung inklusive notwendiger Anpassungen, Einführungen und Schulungen machen.

Diese Gesamtlösung muss nun auch die Basis Ihrer Entscheidung ausmachen. Als Unterstützung geben wir Ihnen einen Fragekatalog an die Hand, an dessen positiven Beantwortungen Sie sich orientieren können.

Beispiele für Kriterien im Fragekatalog:

1. Passt das Konzept der Gesamtlösung zu Ihrem Unternehmen?
2. Ist die Lösung erweiterbar und skalierbar?
3. Beurteilt Ihr technischer Experte die eingesetzte Technologie des Anbieters sowohl als Stand-der-Technik als auch kompatibel zu ihren Systemen?
4. Waren Sie mit dem Gespräch mit den Anbietern zufrieden, wurden Ihre Fragen beantwortet?
5. Erschien Ihnen und vor allem Ihren Mitarbeitern die Bedienungsoberfläche des Systems verständlich?
6. Wurden Ihre Anforderungen an die Software im Standard abgebildet oder nur über Umwege oder Ergänzungen?
7. Verfügt der Anbieter über Referenzprojekte, die sowohl von Branche, dem Funktionsumfang der Lösung wie

©Markus Deutsch, Hans-Werner Grotemeyer, Volker Schipmann, IT für Unternehmensgründer, ISBN 978-3-528-05918-7
Alle Rechte vorbehalten. Friedr. Vieweg & Sohn Verlag / GWV Fachverlage GmbH, 2007