

Evaluation

EDV für Anwender 322

Evaluation:

1. Vorfilter:
 - > Angebot ‚alter‘ HW, Betriebssysteme
 - > wesentliche Teile des Pflichtenheftes nicht berücksichtigt
 - > Vertriebs-/Servicenetz des Anbieters ungenügend
 - > unentschuldigtes Versäumnis des Abgabetermins
 - > schlechtes Image des Anbieters/Filiale
2. Grobfilter
 - > erhebliche Ueberschreitung der geplanten Kosten
 - > ungenügende Kapazitäts-/Verarbeitungsmöglichkeiten
 - > unzureichende Reserve/Ausbaumöglichkeiten
 - > aufwendige Uebernahme bestehender SW
 - > Lösung nur angekündigt, nicht vorzeigbar
 - > unakzeptabler Liefertermin
3. Feinfilter
 - > Entscheidungsanalyse

Entscheidungshilfen:

1. Nutzwertanalyse
2. Kosten-Leistungs-Analyse

HW-Kriterien:

- > Zentraleinheit
 - Processorleistung (MIPS, Taktfrequenz)
 - interne Speichergrösse
 - Ausbaufähigkeit
- > I/O Geräte
 - Art
 - Anzahl I/O-Ausgänge
- > Externer Speicher
 - Kapazität
 - Ausbaumöglichkeit
 - Zugriffszeit

SW-Kriterien:

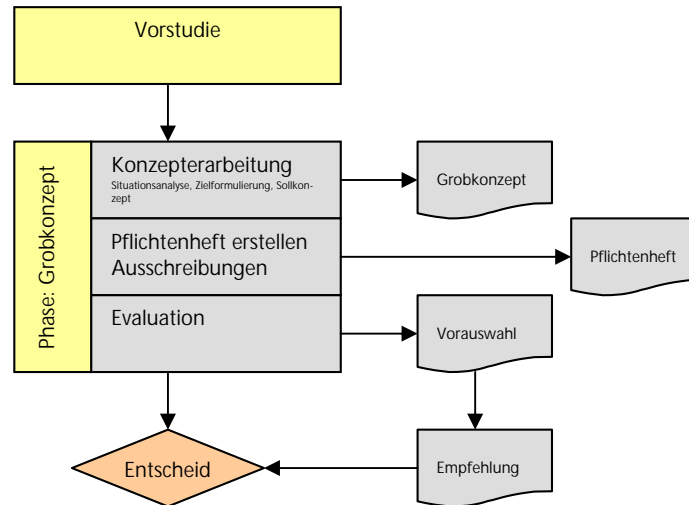
- > Betriebssystem
 - Art und Bestandteile
 - Offenheit
 - Netzwerkfähigkeit
 - Portabilität
- > Datenbankkonzept
 - Art
 - Leistungsfähigkeit
 - Verbreitung
 - Offenheit
- > Anwendungs-Software
 - Gesamtkonzept
 - FIBU
 - Büroautomation

Kundendienst-Kriterien:

- > Wartungstechniker
 - intern/extern (Ausbildungsaufwand)
 - Zeit zwischen Aufgebot und Einsatz
- > Ersatzteile
 - Lieferfristen, Abhängigkeit vom Ausland
- > Vorbeugende Wartung
 - Anzahl Stunden
 - Frequenz, Tageszeit
- > Umfang der Unterstützung
 - aktive Mitarbeit eigener MA bei Umstellungen
 - Beraterfähigkeiten
- > Ausbildung
 - Umfang, Ort
- > Dokumentation
 - Verständlichkeit, Aktualität, Bedingungen
 - Schulungsunterlagen
- > freie Test-Möglichkeiten
 - Ort, Zeit
 - Bedingungen
- > Back-Up
 - Ort
 - in welcher Zeit
 - Bedingungen

Kosten-Kriterien

- > einmalige Kosten
 - Kauf
 - Installation, Datenübernahme
- > laufende/wiederkehrende Kosten
 - Lizenz-/Wartungsgebühr
 - Personalkosten
 - Abschreibung/Verzinsung
 - Energie, Verbrauchsmaterial



Pflichtenheft:

Zielgruppen: HW-Lieferanten, SW-Lieferanten, EDV-Anwender

Gliederung:

1. Unternehmensbeschreibung
 - > Branche, Art, Grösse, Organisation, Produkte, Personal, Umsatz, geographische Lage, Unternehmensziele, Entwicklungstendenzen, Hauptprobleme
2. Situationsanalyse
 - > Informationsfluss, Anwender-SW, Daten, EDV-Systeme, Fachpersonal, Mengen/Häufigkeiten, Stärken/Schwächen
3. Aufgabenstellung
 - > WAS muss gelöst werden (das WIE ist offen).
 - > Auforderungskatalog (Leistung, Sicherheit, Mengen/Häufigkeiten, Konfiguration, Kosten)
4. Fragenkatalog
 - > Lösungskonzept, HW-Konfiguration, Betriebs-SW, Anwendungs-SW, Unterstützung/Wartung, Datenübernahme, Kosten, Vertragsbedingungen, Angabe über offerierende Firma, Terminvorschlag
5. Offert-Aufbau
 - > formale Gliederung der Offerte vorgeben => einfachere Vergleichsmöglichkeit.
6. Administratives
 - > Pflichtenheft in der Regel vertraulich und nach Offertstellung zurückzugeben
 - > Angabe einer Ansprechperson für allfällige Rückfragen
 - > Terminvorgaben für Offert-Abgabe

Vorurteile:

- > aufwendig, teuer, zeitraubend
- > ‚wir nehmen ja doch immer denselben Lieferanten‘

Kosten LE 5% der Gesamtprojektkosten