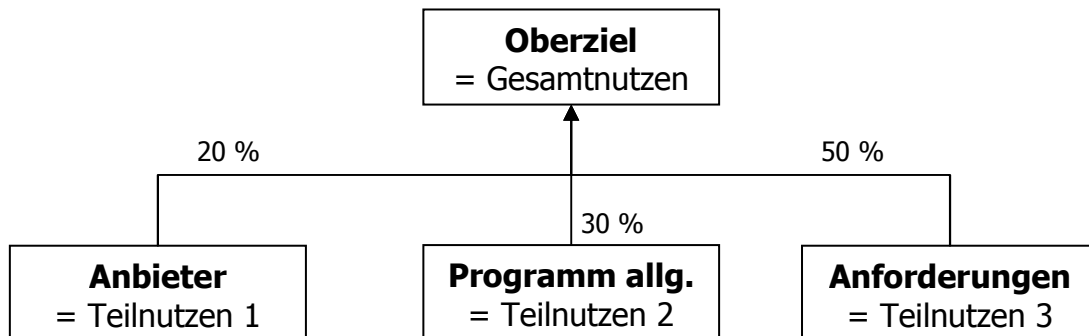


## NUTZWERTANALYSE FÜR DAS AUTOHAUS BMW CLASSICS

Die Nutzwertanalyse ist ein Bewertungsverfahren, bei dem alle nichtmonetären Vor- und Nachteile von Alternativen einheitlich als Nutzengrößen dargestellt werden. Sie ermöglicht Entscheidungen nach dem **Maximalprinzip** (die Alternative mit dem höchsten Nutzwert wird gewählt), bei Gegenüberstellung mit Kostenunterschieden auch nach dem **Optimalprinzip**.



Der Gesamtnutzen, also das auf unsere Prozesse optimal angepasste ERP-Produkt zu erhalten, stellt das oberste Ziel dar. Auf dieses Oberziel wirken zu unterschiedlichen Gewichtungen Einzelziele ein.

Sobald die einzelnen Teilnutzwerte feststehen kann man den Gesamtnutzen rechnerisch ermitteln und ihn eventuell noch mit einer monetären Größe (z. B. Anschaffungs-, Wartungs-, Einschulungskosten) gegenüberstellen [Optimalprinzip].

Vorgehensweise bei der Nutzwertanalyse:

1. Bestimmung der Kriterien zur Bewertung eines ERP-Systems
2. Gewichtung der Kriterien
3. Teilnutzenbestimmung
4. Nutzwertermittlung
5. Gesamtbeurteilung

# Bestimmung der Kriterien zur Bewertung eines ERP-Systems

## monetäre Bewertungskriterien

- Anschaffungskosten (Preis-Leistungsverhältnis)
  - Lizenzkosten
  - Individualisierungskosten
- Kosten der Umstellung
  - Umstellung allgemein
  - Gewinnentgang durch Umstellung
  - zusätzliche Hardwarekosten (neue Server, Rechner)
  - Einschulungskosten
- Wartungskosten (laufende Kosten)

## nichtmonetäre Bewertungskriterien

- **Programm allgemein**
  - Einschulung
    - Dauer der Einschulung
    - Intensität der Einschulung
    - Reiseaufwand (Reisezeit)
  - Usability
    - GUI
    - Komplexität
      - Aufbau des Programms
      - Klicks zum Ziel  
bzw. Hierarchie und Tiefe  
(erwartete Akzeptanz der Mitarbeiter)
    - Hilfe-Funktion
  - Sicherheit (Datenschutz)
    - Verschlüsselung
    - Berechtigungen
  - Anpassungsgrad des Systems/GUI (auf ein Autohaus)
  - Zuverlässigkeit (Ausfallsicherheit) des Systems
    - Mean Time of Failure
    - Mean Time between Failure
- **Anbieter**
  - Standort
  - Stabilität am Markt
    - Marktanteil
    - Marktpotenzial
    - Partnernetz
  - Image
    - Vertrauen/Beständigkeit
  - Erfahrung
    - Wie lange gibt es das Unternehmen am Markt?
    - Welche bekannten Firmen verwenden das System? (Referenzen)
  - Support

- Qualität
  - Schnelligkeit
  - Dauer der Umstellung
- **Anforderungen der Abteilungen \***
  - **Geschäftsführung**
    - Personalmanagement
      - Mitarbeiterdatenbank
      - Dokumentation der MA-Gespräche/Kontrollen
    - Schnittstelle zur BMW-Datenbank
      - Daten austauschen
      - Produktdatenbanken aktualisieren
      - Produktpalette zusammenstellen
  - **Verkauf und Beratung**
    - Kundendatenbank und CRM
      - Pre-Sales-Service
        - Beratung
      - After-Sales-Service
        - Garantie, Reparatur, Service, Kundensupport
  - **Marketing und Customer Relations**
    - Online Marketing (Website, Newsletter)
      - Export-Funktion für relevante Daten
    - Marketing-Datenbank
      - Abspeichern von Befragungen/Marktanalysen
      - SPSS-Plugin zur Verknüpfung DB <> Befragung bzw. Export der Daten nach SPSS
    - Adressdatenbank von Medienpartnern
  - **Service und Werkstatt**
    - Lagerdatenbank und –verwaltung (z. B. Alarm bei Mindestbestand, [automatische Bestellung über E-Procurement; wenn dann nur zu BMW])
    - Lieferantendatenbank
    - Kostenvoranschläge - unternehmensintern
  - **Buchhaltung und Controller Service**
    - FIBU-Software
    - Controlling-Software
      - Kalkulationen
      - Bilanzanalysen
      - Cashflow-Rechnung
      - Prozessanalyse
      - Budgetplan
      - Berichtswesen
      - Managementerfolgsrechnung
  - **Abteilungsspezifische Kalenderfunktion** (abteilungsübergreifend einsehbar)

- Kundenterminmanagement
- anhand von eingetragenen Terminen → automatische Zurechnung zu Kostenstellen
- **Abteilungsübergreifende Zugriffe auf die Datenbanken** (über Berechtigungen eingeschränkt)

\* Genauere Erläuterungen zu diesen Bewertungskriterien finden Sie im „Anforderungsprofil an das ERP-System“.

## Gewichtung der Kriterien

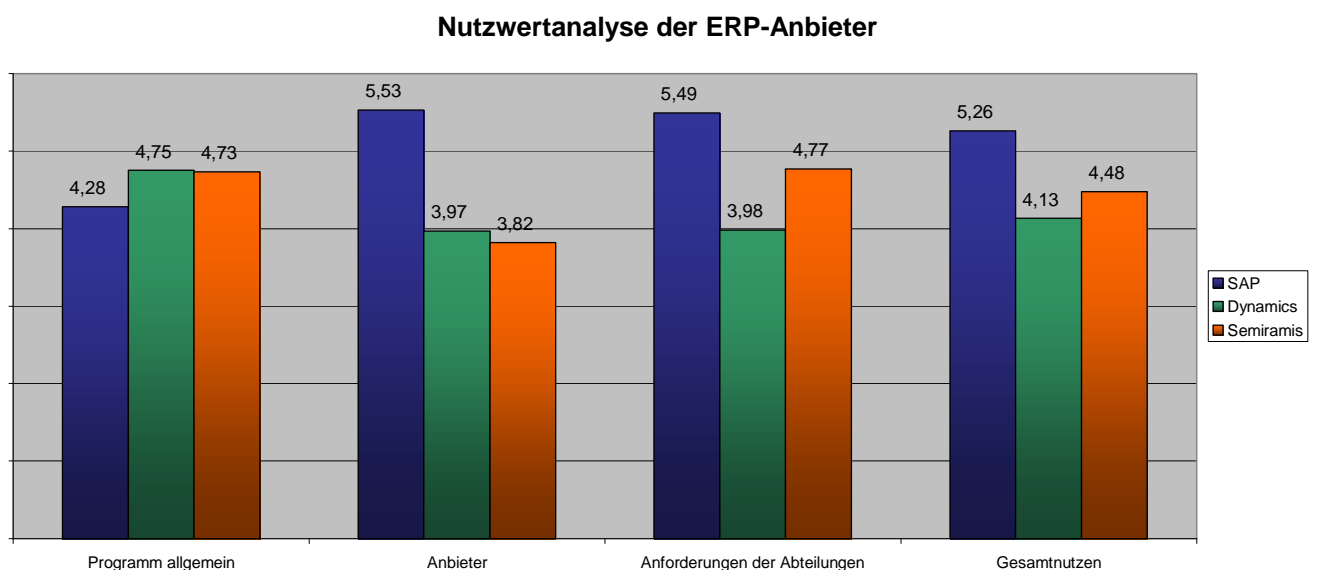
Um die Gewichtung objektiv zu halten, führten wir diese in der Sitzung am Donnerstag, 11.01.2007 gemeinsam durch.

## Teilnutzenbestimmung

Die drei Finalisten SAP, Semiramis und Microsoft Dynamics (Navision) mussten wir nun bewerten. Wir einigten uns auf ein Punktesystem von 1 bis 6. Somit wurde ausgeschlossen, dass ein Mittelwert vergeben werden konnte – man musste sich also entscheiden zwischen 3 oder 4 Punkten.

Um auch hier Objektivität vor Subjektivität zu stellen, erhielt jedes Gruppenmitglied den Auftrag bis zur Sitzung am Dienstag, 16.01.2007 alle drei Finalisten zu bewerten. Bei der Projektsitzung gingen wir dann nochmals alle drei Anbieter durch und kommentierten unsere Wertungen.

## Nutzwertermittlung



Nach der Auswertung gibt es keinen eindeutigen Sieger – alle drei Anbieter liegen nah beieinander. SAP hebt sich jedoch mit Abstand von einem knappen

Wertungspunkt ab – nicht zuletzt wegen der besseren Kompatibilität zum bestehenden BMW-weiten System.

## Gesamtbeurteilung mit Kosten

Da die Kosten für alle drei Anbieter annähernd identisch sind (siehe Kosteneruierung) müssen wir diese auch nicht in unsere Nutzwertanalyse mit einfließen lassen (Maximalprinzip).

Wir können also einen „Sieger“ küren, nämlich SAP.

SAP ist der perfekte Partner für ein BMW-Autohaus. Die langjährige Kooperation der beiden Unternehmen und die damit verbundenen Erfahrungen stellen sicher, dass das einzuführende ERP-System optimal an unsere Bedürfnisse angepasst ist.