

Richtige Entscheidungen treffen

Manfred Ehlert, Key Account Manager der Gubse AG, gibt Ihnen Tipps zum Thema Computerkauf. Was ist zu tun, wenn ein neues System eingeführt werden soll?

1. Keine Schnellschüsse.

Lassen Sie sich ausreichend Zeit, um alle Pro- und Kontra-Punkte erwägen zu können. Setzen Sie sich aber einen festen Termin, damit Sie die Entscheidung nicht endlos vor sich schieben.

2. Wählen Sie verschiedene Anbieter aus.

Die Stellung eines Anbieters am Markt sagt unter Umständen wenig darüber aus, ob dessen Lösung für Ihr Haus geeignet ist. Ein anderes Unternehmen hat vielleicht eine innovative Entwicklung, die genau zu Ihnen passt. Wählen Sie vier Anbieter, die Ihrem Hotel am besten entsprechen, zur weiteren Evaluierung aus.

3. Vertrauen Sie Ihren Mitarbeitern.

Die Mitarbeiter sollten in Ihre Entscheidung mit einbezogen werden. Sie wissen, welches die Leistungsanforderungen sind und werden das neue Produkt am Ende eher akzeptieren.

4. Nehmen Sie Checklisten zur Hilfe.

Lassen Sie von den verschiedenen Abteilungen im Haus Checklisten aufstellen, die alle Punkte beinhalten, die für die Abteilung wichtig sind. Jeder Punkt sollte mit einem Ranking versehen werden, zum Beispiel:

3 = unbedingt notwendig

2 = wichtig

1 = wünschenswert

Während der Präsentation der Anbieter können Ihre Mitarbeiter dann für die einzelnen Vorgaben Punkte vergeben, zum Beispiel:

0 = Lösung ist unpassend

1 = Lösung ist nicht optimal

2 = Lösung ist gut

3 = Lösung ist ausgezeichnet

Aus dem Produkt von internem Ranking und erreichter Punktzahl des jeweiligen Anbieters ergibt sich die Wertung. Mit dieser Verfahrensweise erreichen Sie einen objektiven Vergleich aller Anbieter.

5. Vereinbaren Sie Präsentationen mit dem Anbieter.

Geben Sie den Anbietern genaue Vorgaben, welche Leistungsparameter und Produkte für Sie wichtig sind. So ist er in der Lage, sich optimal auf eine Präsentation vorzubereiten. Während der Präsentation sollten Sie dafür sorgen, dass Sie und Ihre Mitarbeiter ungestört sind und sich ausreichend Zeit für Fragen nehmen.

6. Fordern Sie einheitliche Angebote an.

Geben Sie allen Anbietern die gleichen Vorgaben, damit sie deren Offerten besser vergleichen können.

7. Wählen Sie Hard- und Software-Lieferanten sorgfältig aus.

Viele Anbieter können Ihnen einen Hardwarepartner empfehlen oder die Hardware direkt liefern. Überdenken Sie aber auch, welche Vor- und Nachteile ein lokaler Händler für Sie hätte. Die Systemsoftware (Betriebssystem, Virenschanner, Firewall) sollte vom Hardwarelieferanten mitgeliefert und eingerichtet werden. Beachten Sie dabei die Systemanforderungen der Hotelsoftware-Anbieter!

In der Auswertung sollte der Anbieter mit der höchsten Punktzahl auf den Checklisten Ihr Favorit sein - natürlich nur, soweit dieser nicht Ihr Budget sprengt. Bevor Sie Ihre endgültige Entscheidung treffen, evaluieren Sie noch die folgenden Punkte:

- Erreichte Punktzahl auf den Checklisten.
- Kosten der Software.
- Kosten der notwendigen Hardware.
- Flexibilität des Anbieters.
- Erfahrungen von Kollegen mit dem System (Referenzen).

Fazit: Entscheiden Sie nicht nur nach dem Preis! Gehen Sie intensiv auf die Leistungsfähigkeit der Systeme ein. Moderne, vernetzte Systeme sparen im Endeffekt Kosten und können darüber hinaus die Belegung steigern.