ProcessCollector

VORLAGE

Intern vorstellen: der Ein-Seiter für die Entscheider-Runde

Du hast getestet und bist überzeugt — jetzt musst du es erklären. Ein Gerüst für ein Blatt Papier, die Zahlen zum Einsetzen und die vier Fragen, die garantiert kommen.

Zwischen „das Tool ist gut“ und „wir führen es ein“ liegt ein Gespräch, das du führen musst, nicht wir. Meistens dauert es zehn Minuten, oft im Stehen, und der Mensch gegenüber hat den Kopf woanders.

Dieses Blatt ist dafür gebaut. Kein Foliensatz — ein Blatt, das du ausfüllst, weiterleitest oder auf den Tisch legst.

Das Gerüst

Fünf Blöcke, je zwei bis drei Sätze. Wer mehr schreibt, verliert die Runde.

1 · Woran wir heute hängen Ein konkreter Vorfall, kein Zustand. Nicht „unsere Doku ist veraltet“, sondern „beim letzten Audit haben wir drei Tage gesucht, was tatsächlich gilt“ oder „als [Name] ging, wusste zwei Wochen niemand, wie die Freigabe läuft“.

2 · Was ich getestet habe Was du in den 14 Tagen tatsächlich gemacht hast. Zahl der Prozesse, Zahl der Beteiligten, wie lange der erste gedauert hat. Ehrlich — auch was hakte.

3 · Was dabei herauskam Das Ergebnis, nicht die Funktion. „Die Arbeitsanweisung von 2023 lag nach vier Minuten als Ablauf vor, inklusive Rollen“ schlägt jede Feature-Liste.

4 · Was es kostet Der Paketpreis, nicht der Stückpreis (siehe unten). Dazu die Zeit, die dein Team wirklich investieren muss.

5 · Was ich vorschlage Ein Satz mit einem Datum. „Wir starten mit den acht Kernprozessen im Vertrieb und schauen Ende [Monat] drauf.“ Eine Entscheidung, kein Grundsatzbeschluss.

Zahlen, die du einsetzen kannst

- **Preis:** ab 7,95 € pro Nutzer und Monat bei jährlicher Abrechnung. Jedes Paket umfasst 25 Nutzer — der Einstieg liegt damit bei **198,75 € im Monat**. Nenn diese Zahl, nicht die kleine: Wer den Stückpreis hört und später die Rechnung sieht, fragt sich, was du sonst noch weggelassen hast.
- **Test:** 14 Tage, ohne Kreditkarte, ohne Microsoft-Admin. Endet automatisch.

- **Aufwandsverteilung:** Ein typisches Haus hat rund **vier Menschen, die pflegen**, und ein Vielfaches, das liest. Das ist das stärkste Argument gegen „dann müssen ja alle mitmachen“ — müssen sie nicht.
- **Zeit bis produktiv:** Tage, nicht Quartale. Kein Einführungsprojekt, keine BPMN-Schulung.
- **Daten:** Hosting in der EU, ISO/IEC 27001 zertifiziert, kein KI-Training auf euren Inhalten, AVV für Geschäftskunden.

Die vier Fragen, die kommen

„Haben wir dafür nicht schon Confluence / SharePoint / Visio?“ Habt ihr — und das bleibt auch. Der Unterschied ist nicht das Ablegen, sondern das Wiederfinden und Aktuellhalten. Ein Wiki ist eine leere Seite: so gut, wie ihr es pflegt, und genauso schnell veraltet. Wenn die Frage ernsthaft gestellt ist, nimm den direkten Vergleich mit.

„Was kostet uns das wirklich?“ Der Paketpreis oben, plus ehrlich die interne Zeit. Setz dagegen, was der Zustand heute kostet: Suchzeit vor Audits, Einarbeitung, Wissen, das mit Menschen geht. Rechne nichts schön — eine Zahl, die zu gut klingt, killt die Glaubwürdigkeit des ganzen Blattes.

„Wer pflegt das denn?“ Die häufigste Blockade, und die mit der besten Antwort: eine kleine Gruppe pflegt, der Rest liest. Sag konkret, wer die Gruppe wäre und wie viel Zeit du dafür ansetzt.

„Und wenn es nicht funktioniert?“ Monatliche Abrechnung ist monatlich kündbar; Jahresverträge laufen ein Jahr mit drei Monaten Kündigungsfrist vor Verlängerung. Prozesse lassen sich jederzeit als PDF exportieren. Nenn das von selbst — es nimmt der Frage die Spitze.

Ein Satz zum Weiterleiten

Wenn du nur eine Zeile schicken kannst, dann diese Form:

> Ich habe zwei Wochen [Tool] getestet und damit [konkretes Ergebnis] erreicht. Kosten: [Zahl] im Monat für 25 Nutzer. Ich schlage vor, wir starten mit [Bereich] und schauen Ende [Monat] drauf. Das Blatt mit Details hängt an.

> **Der häufigste Fehler:** zu früh über Funktionen reden. Niemand in der Runde will wissen, wie modelliert wird. Alle wollen wissen, was es kostet, wer es macht und was passiert, wenn es schiefgeht.