



Katastrophe Software-Einführung

von Dipl.-Betriebswirt Marko Hoffmann
ERP-Consultant der messerknecht informationssysteme GmbH
mhoffmann@messerknecht.de

Waren Sie schon einmal an der Einführung einer neuen Finanz- oder Lohnbuchhaltung, einer Archivierungslösung oder gar einer kompletten Warenwirtschaft in Ihrem Unternehmen beteiligt? Oder haben Sie von anderen Firmen gehört, die eine neue Software-Lösung eingeführt haben und sich danach über gesprengte Zeit- und Budgetrahmen sowie verfehlte Projektziele beklagten? Vielen IT-Verantwortlichen scheinen solche Erfahrungen fern der Realität und nur relevant für Großunternehmen bei SAP-Einführungen zu sein. Bestätigt wird diese Vermutung durch Artikel in der Fachpresse. So titelte die Computerwoche kürzlich im Thema der Woche „Software als Produkt ist extrem unreif“ und zitierte dabei den CIO von Bayer, Andreas Resch.

Unsere Erfahrungen zeigen, dass die typischen Hürden einer erfolgreichen Software-Einführung beinahe unabhängig von der Unternehmensgröße sind. Die Fachpresse bezeichnet die Migration der Daten und Schnittstellen zu anderen Systemen als größte Herausforderung. Hier ist mehr Know-how gefragt, als den – regelmäßig streikenden – Drucker wieder in Gang zu bringen. Hinzu kommt häufig die mangelnde Einbeziehung der Mitarbeiter, die später produktiv mit dem System arbeiten müssen und die zu schematische Vorgehensweise, der für die Einführung verantwortlichen „Berater“.

Mit der Implementierung von neuer Software begeben Sie sich in eine Abhängigkeit, die in der Regel deutlich über die Bindung zu Lieferanten von EDV-Hardware oder Rohstoffen bzw. Fertigwaren hinausgeht. Und dabei ist Anwendungs-Software grundsätzlich fehlerbehafteter als viele andere Produkte, z. B. aus dem industriellen Bereich.

Wie gehen wir damit um? In dem wir uns für die erfolgreiche Einführung und die ständige Betreuung und Pflege der bei Ihnen eingesetzten Software verantwortlich fühlen!

Wie aber führt man denn nun Software erfolgreich ein und vermeidet es zu der Hälfte(!) der gescheiterten Projekte zu gehören, von denen die Fachpresse spricht? Wir haben für unsere Kunden und uns einen vielleicht unkonventionellen aber erfolgreichen Weg gefunden, die Probleme auf ein Mindestmaß zu reduzieren.

Unsere Vorgehensweise basiert u. a. auf den folgenden Faktoren:

Ehrlichkeit. Es kommt vor, dass wir unsere Kunden irritieren, weil wir mit großem Nachdruck bereits vor(!) der Auftragserteilung Projektziele einfordern und in dieser Phase deutlich – anders als der Wettbewerb – auf mögliche Probleme hinweisen.

Wir nennen die Schwierigkeiten beim Namen. Das ist unbequem, aber so schaffen wir die Grundlage für das uns entgegengebrachte *Vertrauen*. Wir zeigen, dass wir Ihre Anforderungen verstanden haben und diese mit unserem Leistungsspektrum abgleichen können.

Als Ergebnis erhalten Sie einen Projektbericht, der als Grundlage für ein detailliertes Angebot dient. Dabei zeigen wir auch Grenzen auf, denn unser *Blick für die Machbarkeit* soll Ihnen die Hürden der Umsetzung und den von Ihnen geforderten Einsatz aufzeigen.

Denn mit Ihnen zusammen – als Team aus Geschäftsführung, Mitarbeitern und Beratern – wollen wir die *Verantwortung* dafür tragen, dass das mit Ihnen durchgeführte Software-Projekt erfolgreich verläuft. Nur klare Zielsetzungen machen einen Erfolg messbar.

Die Zufriedenheit der Mitarbeiter beim Umgang mit der neuen Software ist für uns sehr wichtig. Dabei setzen wir uns mit *Begeisterung* und oft auch unkonventionell für die Umsetzung der vereinbarten Ziele ein. In Jeans statt Nadelstreifen helfen wir Ihnen – dort wo es weh tut und dort wo es gut tut.

messerknecht informationssysteme GmbH
Linzer Straße 3+5, 28359 Bremen
T 0421 2020-0, F 0421 2020-113
www.messerknecht.de, info@messerknecht.de

messerknecht
IT-Lösungen für Märkte und Menschen

