

Partnersuche

ERP-Software gibt es auf dem Markt zuhauf. Um so wichtiger ist es für Unternehmen, den für sie idealen Systemanbieter zu finden.



Spätestens, wenn man zum zwanzigsten Mal weiterverbunden wird und nach einer gefühlten Ewigkeit in einem Call-Center landet, wo ein überfordertes „Service-Wesen“: „Tut mir leid, weiß ich nicht“ stammelt, sollte klar sein, dass man beim Einkauf seiner EDV-Software einen Fehler gemacht hat. Was in diesem Kontext einen „private User“ im schlechtesten Fall nur nervt, kann in einem Unternehmen sehr viel Schaden anrichten.

Der Bereich Informationstechnologie hat sich in den letzten 15 Jahren zur notwendigen Kernkompetenz und zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor für Unternehmen entwickelt. Damit stellt sich nicht die Frage ob, sondern welche und wie viel

„EDV“ ich in meinem Unternehmen brauche, um wettbewerbsfähig zu sein. Eine kleine Umfrage bei Tiroler Anbietern zeigt, dass sich die Unternehmen dessen durchaus bewusst sind. Allerdings herrscht immer noch ein gewisses Maß an Unsicherheit, aber auch Schluderei und es werden dabei immer wieder viel Geld und Ressourcen verschwendet.

„Den für sie richtigen IT-Anbieter zu finden, ist für Unternehmen aufgrund der Anbieter-Vielfalt sicher nicht leicht. Außerdem sind die auf dem Markt angebotenen EDV-Lösungen heute alle auf einem vergleichbar hohen Qualitäts-Level“, meint Gerhard Radlherr, Geschäftsführer des EDV-Software-Anbieters CPS Radlherr in Innsbruck. In Wahrheit müsse man sich, so der

gelernte Bilanzbuchhalter und EDV-Experte, weniger die richtige Software aussuchen, sondern vielmehr den richtigen Systempartner. „Was brauche ich wirklich, was macht Sinn und was ist zu viel – das sind die drei wichtigsten Punkte, die ich beachten muss. Und dazu brauche ich einen Systempartner, der genau hier auf meine Bedürfnisse bzw. Notwendigkeiten eingeht“, betont Gerhard Radlherr. Und gerade hier sind viele Firmen überfordert bzw. nehmen das Ganze zu wenig ernst. Denn speziell in kleineren Unternehmen wird der IT-Bereich meist vom Chef selbst oder von einem Mitarbeiter so nebenbei betreut. „EDV ist aber nicht etwas, das man hinstellt und das läuft dann die nächsten zehn Jahre. Es braucht auch hier ein ständiges Qualitätsmonitoring“, meint dazu der EDV-Profi.

Gerade weil sich die Informationstechnologie rasant entwickelt, ist es wichtig, dass bei dem Anbieter, den sich ein Unternehmen aussucht, auch die Kontinuität gewährleistet ist, so Radlherr weiter. Es ist also wichtig zu sehen, wie lange es diese Firma schon gibt, ob sie schon ähnliche Projekte realisiert hat, und die Referenzen zeigen die Erfahrung. Gerade im IT-Bereich schreitet die Entwicklung rasant voran. Dazu Gerhard Radlherr: „Vieles, was von heute auf morgen als Top-Innovation und ‚Must Have‘ angesehen wird, verschwindet oft schnell wieder in der Versenkung. Daher sind IT-Anbieter gefordert, nicht sofort auf jeden Zug aufzuspringen.“ Und nicht zuletzt deshalb sei es wichtig, einen seriösen Systempartner an seiner Seite zu wissen.

CPS Radlherr ist seit über 25 Jahren auf dem Markt tätig und brachte bereits 1999 die ERP*-Software Orlando auf den Markt. Damals als eine der ersten Windows-basierten kaufmännischen Softwarelösungen vorgestellt und seitdem konsequent weiterentwickelt, sorgt die modular aufgebaute betriebswirtschaftliche Komplettlösung mit klarer, leicht erlernbarer und einheitlicher Benutzerführung über alle innerbetrieblichen Arbeitsbereiche für Komfort, Schnelligkeit und Sicherheit. Dazu bietet das Unternehmen seinen Kunden auch umfassende Wartungsverträge. „Wir haben Kunden, die schon seit unseren Anfangstagen bei uns sind und deren ERP-Software von uns kontinuierlich gewartet, angepasst und weiterentwickelt wird“, erläutert Radlherr und ergänzt:

*Enterprise-Resource-Planning (ERP): Ressourcen (Kapital, Betriebsmittel oder Personal) effizient einzusetzen um, damit die Steuerung von Geschäftsprozessen optimieren.



Gerhard Radlherr: Nicht optimierte Abläufe kosten letztendlich viel mehr Geld

„Das Kunststück ist es, die für den Kunden passende Lösung zu finden und ihn auch nach Installation und Einschulung optimal zu unterstützen. „Dass über 3500 Handels- und Produktionsbetriebe sämtlicher Branchen auf unsere Lösungen vertrauen, liegt nicht nur an deren hoher Leistungsfähigkeit, ihrer einfachen intuitiven Bedienbarkeit und der Fähigkeit, mit verschiedensten Branchenlösungen Daten auszutauschen“,

erläutert Radlherr. Viel wichtiger sei es für viele Kunden aber, so Radlherr weiter, zu wissen, dass ein motiviertes Team von Kundenbetreuern mit langjährigem Know-how direkt beim Hersteller stets ein offenes Ohr für ihre Anliegen hat.“

Die meisten Inhaber, Geschäftsführer, Prokuristen oder Bereichsleiter in kleinen und mittelständischen Unternehmen glauben nicht an das Christkind. Viele von ihnen glauben aber, dass ERP-Systeme furchtbar kompliziert und teuer sind. „Erstes stimmt so nicht und zum Zweiten vergessen viele dabei, dass der Zeitaufwand bzw. nicht optimierte Abläufe letztendlich viel mehr kosten als die Software und die dazugehörige Betreuung“, weiß Gerhard Radlherr. Viele – vor allem importierte bzw. irgendwo gekaufte – ERP-Systeme prägt aber tatsächlich ein hoher Personalisierungsaufwand. „Die wichtigste Erkenntnis ist für mich daher: Die beste ERP-Software ist in Wahrheit eine, die man nicht erst auf österreichische Bedürfnisse anpassen muss, weil sie bereits in Österreich entwickelt wurde, und zwar von denselben Kennern der Anwenderbedürfnisse und hiesigen Gepflogenheiten, Gesetze und Vorschriften, welche auch die so wichtige Kundenbetreuung leisten“, betont Gerhard Radlherr.

Außerdem bleibe so die Wertschöpfung im Land, was durchaus auch ein nicht unwichtiger Aspekt ist. Und das gilt generell für viele Bereiche. **Hugo Huber**

Was man wissen sollte

Die Implementierung einer Business-Software bzw. die Ablösung einer bestehenden ist durchaus komplex, benötigt einen gewissen Zeitaufwand und Risiken sind durchaus vorhanden – die Chancen aber auch. Umso wichtiger ist es, den passenden Systempartner zu finden.

Chancen

- Effizienzsteigerung
- Höhere Transparenz bei Kosten, Zeit, Qualität
- Kostenreduktion
- Anwenderzufriedenheit
- Verbesserte Flexibilität
- Schnelle Umsetzung strategischer Maßnahmen
- Datenqualität

Risiken

- Hohe Kosten in der ERP-Implementierung oder Evaluation
- Hohe Abhängigkeit vom ERP-Anbieter
- Funktionale Einschränkungen mit Folgen im operativen Geschäft
- Konzeptionelle Defizite mit Einschränkungen für strategische Entwicklungen.