

STIMMEN AUS DEM MITTELSTAND

Der Preis stand nicht im Vordergrund

Nach welchen Kriterien wird die Software ausgewählt? Anregungen und Tipps von Mittelständlern, die sich für SAP entschieden haben:

Ralf Biallas, Geschäftsführer der Heidelberger Hebeteknik GmbH, Heidelberg:

„In einem ersten Schritt haben wir einen Anforderungskatalog erstellt und uns über die am Markt verfügbaren Standardsoftwarepakete informiert. Unsere Hauptanforderung bestand darin, sämtliche relevanten Geschäftsprozesse vollständig und ohne große Anpassungen in einer Unternehmenssoftware abbilden zu können. Die entsprechenden Funktionalitäten wollten wir uns jedoch nicht um jeden Preis erkaufen. So hatten wir bezüglich der Kosten einen fest kalkulierten Rahmen aus Hardware, Software, Training und Einführung, der als wichtiges Auswahlkriterium mit entscheidend war. Bei der Umsetzung dieses Projekts hat sich als überaus hilfreich

erwiesen, dass bereits in den Workshops die Arbeitsweise der Software auf der Grundlage unserer realen

Geschäftsprozesse präsentiert wurde. Daher lässt sich nach unserer Erfahrung der Auswahlprozess stark verkürzen, wenn einem potenziellen Systemhauspartner vor einer Präsentation die exakten Unternehmensabläufe dargelegt und entsprechende Daten zur Verfügung gestellt werden“.

Tobias Rameder, Geschäftsleiter, Ulrich Rameder Anhängerkupplungen, Munschwitz:

„Um uns einen Marktüberblick zu verschaffen, haben wir auf der Cebit 2001 erste Angebote eingeholt. Danach haben sich mehrere Systemanbieter über unsere Anforderungen informiert. Schon hier erkannten wir, wer sich in unserer Branche wirklich auskennt. In gemeinsamen Workshops mit ausgewählten Software-Anbietern erstellte unser Projektteam dann ein Pflichtenheft. Es war die Basis für die spätere Entscheidung und wurde auch Bestandteil des Vertrages. Ganz besonders wichtig war für unser Unternehmen die integrierte Einbindung eines Online-Shops in die Warenwirtschaftslösung. Am Ende haben wir uns für die Lösung entschieden, von der wir uns die höchste Zukunftssicherheit versprochen haben. Bei einer so wichtigen Neustrukturierung sollte man nicht in erster Linie auf den Preis achten.“

Tobis Rameder, Geschäftsführer der Ulrich Rameder Anhängerkupplungen in Munschwitz:

„Wir erkannten schon in den Gesprächen mit Systemanbietern, wer unsere Branche kennt.“

