

„WEITERENTWICKLUNG FUNKTIONIERT NUR IM OFFENEN DIALOG.“



FRAU AICHINGER, WARUM BRAUCHEN UNTERNEHMEN HEUTE EINE BRANCHENLÖSUNG?

Sie brauchen sie nicht erst seit heute, sondern schon immer. Nur die technologischen Möglichkeiten haben sich in den vergangenen Jahren so sehr erweitert, dass das Konzept der Branchenlösung auf eine ganz neue Stufe gehoben wurde.

DAS MÜSSEN SIE NÄHER ERKLÄREN.

Der Begriff Branchenlösung wurde lange eindimensional aufgefasst. Es handelte sich nach dieser Definition um eine normale ERP-Lösung mit erweiterten Funktionalitäten, um den Anforderungen einer Branche gerechter zu werden. Mehr war lange technisch auch gar nicht möglich. Doch auch auf dieser Basis ist es uns schon vor zehn, fünfzehn Jahren gelungen, einen großen Teil der Prozesse eines Unternehmens ohne individuelle Anpassungen abzubilden – wenn der Kunde das überhaupt wollte.

ES GAB ALSO KUNDEN, DIE LIEBER INDIVIDUALPROGRAMMIERUNGEN HABEN WOLLTEN?

Bis vor wenigen Jahren war es normal, die Software an die bestehenden Prozesse im Unternehmen anzupassen. So wurde das Potenzial einer Branchenlösung oft bewusst nicht ausgeschöpft – nach dem Motto: „Das haben wir schon immer so gemacht.“ Erst in letzter Zeit hat hier ein Um-

denken stattgefunden. Die meisten Unternehmen haben verstanden, dass eine größtmögliche Standardnähe so gewaltige Vorteile hat, dass es sich lohnt, die eigenen Prozesse an die Software anzupassen und nicht umgekehrt.

WISSEN UNTERNEHMEN NICHT SELBST AM BESTEN, MIT WELCHEN PROZESSEN SIE IHR ZIEL ERREICHEN?

An diesem Punkt bewegen wir uns in einem sehr sensiblen Spannungsfeld. Natürlich haben Unternehmen oft jahrzehntelange Erfahrung in dem, was sie tun. Es wäre überheblich, wenn wir als Consultants eines Lösungsanbieters durch die Türe marschieren und glauben, im Besitz der ultimativen Wahrheit zu sein. Es gibt aber Aufgaben, die in jedem Unternehmen gelöst werden müssen. Und es gibt Aufgaben, die in den meisten Unternehmen einer Branche vorkommen. In Hunderten von Projekten haben wir für diese Herausforderungen im Laufe der Jahrzehnte immer ausgefeiltere Prozesse entwickelt. Das heißt aber nicht, dass es nicht noch besser geht.

ES KOMMT ALSO AUF EINE OFFENE KOMMUNIKATION AN?

Immer. Wir wissen, an welchen Stellen unsere Best-Practice-Prozesse sehr gute Ergebnisse abliefern und wo es sinnvoll ist,

DIE BRANCHENKOMPETENZ EINES LÖSUNGSANBIETERS IST NUR SO GROSS WIE DIE BRANCHENKOMPETENZ SEINER FACHBERATER. PRINCIPAL CONSULTANT BARBARA AICHINGER BEGLEITET SEIT 1996 FÜR KUMAVISION EINFÜHRUNGSPROJEKTE BEI KUNDEN AUS DEM TECHNISCHEN GROSSHANDEL. SIE SPRICHT ÜBER DEN SINN VON BRANCHENLÖSUNGEN UND WARUM BERATUNGSKOMPETENZ SO WICHTIG IST.

SIE SPRACHEN VORHER DAVON, DASS DER BEGRIFF BRANCHENLÖSUNG BISLANG EINDIMENSIONAL AUFGEFASST WURDE. WIE IST ES JETZT?

Es geht nicht mehr nur um eine ERP-Lösung. Die Grenzen zwischen Software und Unternehmenssteuerung verschwimmen. Bei den Projekten sprechen wir nicht mehr nur über Vertrieb, Einkauf oder Buchhaltung. Es geht auch um Dokumentenmanagement, Kundenbeziehungsmanagement oder Business Intelligence. Deshalb ist die Businessplattform Dynamics 365 auch ein solcher Quantensprung. Sie vereint branchenspezifische Funktionalitäten mit der Option, bei Bedarf Erweiterungen mit aufzunehmen.



wenn sich der Kunde anpasst. Trotzdem sind auch diese Workflows nicht in Stein gemeißelt. Wenn wir sie nicht ständig infrage stellen würden, wären sie nicht so gut, wie sie heute sind. Und eine Weiterentwicklung funktioniert nur in einem offenen Dialog auf Augenhöhe. Das gilt aber noch viel mehr für die Aufgaben, die auf den ersten Blick nicht vom Standard der Branchenlösung erfasst werden. Es wäre falsch, den Kunden hier stur in ein starres Korsett zu zwingen. Genauso wenig ist es zielführend, bei jeder Abweichung sofort individuell zu programmieren. Denn oft lässt sich im offenen Austausch eine kreative Lösung finden, die die Erfahrungen des Kunden mit den Prozessen aus der Branchenlösung vereint.

AUF WELCHER BASIS ENTWICKELN SIE SOLCHE KREATIVEN LÖSUNGEN?

Es ist eine Sache, über gute Standardprozesse in einer Software zu verfügen. Die andere aber ist, sie für den Kunden optimal nutzbar zu machen. Und das geht nur mit hoher Beratungskompetenz. Ich muss verstehen, wie das Geschäft des Kunden funktioniert und was er braucht. Nur dann kann ich aus dem fast unerschöpflichen Potenzial, das die Branchenlösung bietet, die richtigen Funktionen für die individuellen Herausforderungen des Kunden einsetzen. Nur mit der richtigen Beratung bringt die Branchensoftware ihre PS auch auf die Straße.

Damit ist sie auch der optimale Begleiter auf dem Weg in die Digitalisierung. Es muss nicht alles auf einmal gemacht werden, sondern die Transformation kann Schritt für Schritt stattfinden.

WIE SIEHT DIE ZUKUNFT AUS?

Schon heute decken wir mit unseren Branchenlösungen bis zu hundert Prozent der geforderten Funktionalitäten ab. Dennoch sind wir noch lange nicht am Ende der Fahnenstange. KUMAVISION investiert laufend in Forschung und Entwicklung. So bringen wir Technologie zu unseren Kunden, die bislang Konzernen vorbehalten blieb. Auch die Flexibilität steigt weiter: Unternehmen können künftig Apps schnell integrieren und über die Anpassung von Parametern neue Prozesse etablieren, ohne gleich ein großes Projekt daraus zu machen. Eines wird sich aber nicht ändern – egal welche Technologie, welche Unternehmensgröße, welches Anliegen: KUMAVISION hat für jede Herausforderung Spezialisten, die fachlich auf höchstem Niveau und menschlich auf Augenhöhe beraten.

VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH. ■