

„Der Kunde bestimmt den Funktionsumfang“

Geht es um die Einführung neuer Unternehmenssoftware, wird oft reflexartig zu den bekannten Standardlösungen gegriffen. Creasoft-Geschäftsleiter Stefan Matt hält dagegen: Nur individuell angepasste Software verschafft Wettbewerbsvorteile.

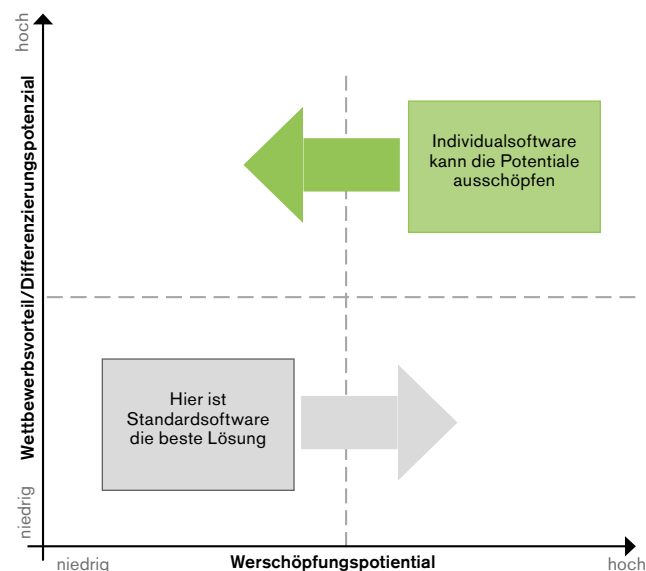
MASCHINENBAU: *Standard oder individuell – ist das in der Praxis Glaubenskrieg oder eine faktenbasierte Entscheidung?*

Stefan Matt: Am Beginn sollte immer die Analyse stehen, was ich wirklich brauche, um das Ziel optimal zu erreichen – also klar faktenbasiert. Schon in dieser ersten Phase hilft unser Blick von außen, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren.

Worin liegt der Hauptunterschied?

Matt: Als Hauptvorteil von Standardsoft-

ware gegenüber Individualsoftware werden oft die geringeren Anschaffungskosten für eine Standardsoftware angeführt. Sie steht im allgemeinen auch rascher betriebsbereit. Doch Standardprogramme haben auch einige gewichtige Nachteile, die die Hauptvorteile oft stark relativieren. Standardprogramme beinhalten meist mehr – unnötige – Funktionalität als benötigte. Oft würde für die eigenen Aufgaben ein Kleinwagen genügen. Von den Verkäufern der Standardsoftware



Creasoft-Gründer Stefan Matt

bekommt man eine Limousine versprochen. In Wirklichkeit muss man dann aber täglich mit einem Reisebus mit Anhänger zum Einkaufen fahren. Und die langfristigen Folgen dieser Überkomplexität werden oft unterschätzt.

Was ist der typische Fall für eine Individualsoftware?

Matt: Eine Software, die ein bestimmtes Produkt bemisst, steuert, berechnet oder konfiguriert. In diesem Fall führt kein Weg an einer Individualentwicklung vorbei, wenn dafür keine Standardsoftware existiert.

Abgesehen von innerbetrieblichen Prozessen: Wir schlägt sich Individualsoftware sonst noch besser?

Matt: Geschäftsbereiche die einen Wettbewerbsvorteil durch eine Differenzierung vom Standard ermöglichen und dadurch gleichzeitig eine hohe Wertschöpfung oder Wertschöpfungsverbes-

„Die Kosten im Betrieb von Individualsoftware sind meist niedriger als bei Standardpaketen.“

serung erlauben, sind die klassischen Kandidaten für den Einsatz von Individualsoftware. Standardprogramme führen zu Standardunternehmen.

Wenn auch noch das Wertschöpfungspotenzial mit berücksichtigt wird, so kann unsere Quadranten-Analyse helfen, die richtige Vorgehensweise zu finden.

Welche Punkte sollten weiters beachtet werden?

Matt: Der Kunde bestimmt den Funktionsumfang und nur er bestimmt den Zeitpunkt von Updates. Die Kosten im Betrieb sind meist niedriger als bei Standardpaketen, da die Lizenzgebühren wegfallen. Das kann die meist höheren Initialkosten rasch relativieren. Flexibles und rasches Reagieren auf sich ändernde Anforderungen des Geschäfts ist möglich. Und nicht zu vergessen: Die eigenen Ideen bleiben geschützt.

Machen von Individual- und Standardlösungen nebeneinander Sinn?

Matt: Dafür hat sich sogar ein eigener Begriff eingebürgert: „Best of Breed“. Ein bewährter Ansatz ist hier, auf Standardprogramme nur eines oder weniger untereinander kompatibler Anbieter zu setzen und die Bereiche mit hohem Differenzierungsbedarf mit Individualsoftware abzudecken. Entscheidend sind stets die Schnittstellen. Individualsoftware ist oft der richtige und einzige Weg um die Potentiale des eigenen Unternehmens voll zu nutzen und sich den entscheidenden Vorteil gegenüber dem Wettbewerb zu verschaffen.

Hier schlägt die Stunde der Experten wie Sie.

Matt: Bei jedem Projekt, das die Unterstützung eines Unternehmensbereichs mit Software vorsieht, ist es gute Praxis, sich die Frage „Make or Buy“ zu stellen. Dies zu unterlassen, ist fahrlässig.