

NACHGEFRAGT

»Wir wollen Lösungen bieten, die über den Tellerand hinausgehen.«



Dirk Weiße
Geschäftsführer »iS Software«

Herr Weiße, sein ERP wechselt man nicht einfach so. Wie überzeugen Sie Ihre Kunden, sich für Sie zu entscheiden?

Fairerweise muss man einräumen, dass ein Systemwechsel kurzfristig immer mit Aufwand verbunden ist. Die Einführung eines Systems bedeutet für einen großen Teil der Belegschaft das Vertrautmachen mit dem neuen Handling, mit einer neuen Optik und einer neuen Programmlogik. Erfahrungsgemäß haben sich die Mitarbeiter in den jeweiligen Unternehmen schon nach kurzer Zeit an die neue Arbeitsumgebung gewöhnt und erkennen die Vorteile der neuen Lösung. Zumal wir die Mitarbeiter intensiv schulen und am Arbeitsplatz einarbeiten. Von großem Vorteil für die Akzeptanz ist es generell, die Mitarbeiter bereits zu Projektbeginn einzubinden. Als sehr förderlich haben sich Referenzbesuche bei unseren Bestandskunden erwiesen. Hier sprechen Anwender mit Anwendern auf Augenhöhe.

Und die finanziellen Argumente?

Auf der kommerziellen Ebene unterscheiden wir zwischen Projekt- und Betriebsphase. Die Projektphase ist geprägt durch kalkulierbare Kosten, die wir mit einer Kostendeckelung für unsere Kunden hinterlegen. Das vermindert das Risiko der Projektkostenüberschreitung signifikant. Ferner liefern wir einen verbindlich

und abgestimmten Projektplan, der ein hohes Maß an Sicherheit für die Terminierung zeitkritischer Aufgaben bietet. Während der Betriebsphase zeigen sich die eigentlichen Vorteile der Umstellung. Durch geringe Prozesskosten, eine hohe Systemstabilität und den hervorragenden Kundenservice stellt sich schnell eine betriebswirtschaftliche Amortisation ein.

Der Trend geht zur Cloud. Stellen Sie das bei Ihren Kunden auch fest?

Diese Richtung zeichnet sich auch für uns deutlich ab und ist bereits dabei, sich zu verstetigen. Wir bieten unsere gesamten Anwendungen aus unserem zertifizierten Rechenzentrum heraus an, inklusive der gängigen MS-Office-Anwendungen, als SaaS. Darüber hinaus sehen wir einen Bedarf für maßgeschneiderte Dienstleistungsangebote. Diese Prozessdienstleistungen, die sogenannten BPO, stellen wir sehr flexibel, temporär oder auch dauerhaft für ausgewählte Prozesse oder ganze Arbeitspakete zur Verfügung. Weiter steht aktuell auch unsere Lösung für den wettbewerblichen Messstellenbetrieb im Fokus. Grundsätzlich geht es darum, dass wir als Softwarehaus künftig noch schneller auf neue Anforderungen reagieren müssen und unseren Kunden auch Lösungen, die über den Tellerand eines Standard-ERP-Systems hinausgehen, bieten wollen.

Wie händeln Sie das Thema Smart Metering?

Für diese Aufgabe stellen wir eine voll integrierte Lösung über intelligente Schnittstellen zur Verfügung. Für das Thema Gateway-Administration haben wir uns kompetente Partner wie NLI, Trianel und »co.met« ins Boot geholt. Dies stellt sicher, dass wir eine professionelle Lösung unter Berücksichtigung sämtlicher nötigen Zertifizierungen zu marktfähigen Kosten haben.

Die Fragen stellte Stephanie Gust