

Das OBT Big Picture – bewährter Ansatz in der Praxis

Der Zweck von Business Software in einem Unternehmen ist es, Prozesse zu unterstützen, Abläufe zu automatisieren, die Mitarbeitenden zu entlasten und Kosten zu sparen. Oft werden in die Jahre gekommene Systeme zum Flickwerk und können deshalb ihre Aufgaben nicht mehr optimal erfüllen. Im Artikel zeigen wir, wie tragfähige Lösungen dank einer visionären Gesamtsicht gefunden werden.



Roger Kreier
Leiter
Business Consulting
Zürich

Benötigt ein Unternehmen für sein Business eine neue Software, läuft der Prozess üblicherweise wie folgt ab: Ein Systemverantwortlicher soll eine Nachfolgelösung für eine alte Software-Komponente beschaffen. Dafür stellt er einen Anforderungskatalog zusammen, der im Prinzip den Funktionsumfang des bisherigen Programms umfasst. Anhand der Ist-Prozesse wird der Anforderungskatalog danach Punkt für Punkt durchgearbeitet. Dabei wird oft die Chance verpasst, die bestehenden Prozesse zu hinterfragen. Doch genau da bieten sich Möglichkeiten für Verbesserungen. Am Schluss werden Umfang und Preis einander gegenübergestellt und beim kostengünstigsten Anbieter bestellt.

Gesamtbetrachtung statt Flickwerk

Ein konkreter Fall aus der Praxis: Ein Dienstleistungs-KMU mit 100 Mitarbeitenden bemerkt, dass die Lizenz der jahrelang genutzten Software abläuft. Es sucht nach einem Ersatz, und auch OBT wird eingeladen, eine Offerte einzureichen. Schon beim ersten Gespräch zeigt sich: Der Ersatz der Branchenlösung allein wird nicht zu einer befriedigenden Gesamtlösung beitragen. Das Problem liegt tiefer. In der heterogen aufgebauten IT-Landschaft bestehen weitere Brandherde in Form von unerwünschten



Abhängigkeiten, z.B. bei den Schnittstellen. Themen, die jede weitere Entwicklung des Systems erschweren und behindern.

Die Berater von OBT können den Kunden davon überzeugen, nicht einfach einen punktuellen «Flick» zu planen, sondern zuerst das ERP-System als Gesamtes zu betrachten. Im Rahmen eines Vorprojekts wird das Big Picture erarbeitet, das die [Lösungsvision im prozessorientierten Kontext](#) bildet.

Das Big Picture zeigt Potenziale

Mit den Entscheidungsträgern auf Kundenseite werden das gemeinsame Verständnis für die Handlungsfelder und die Prozesse in wenigen Workshops erarbeitet – und darauf aufbauend eine Gesamtsicht, die die Anforderungen an ein künftiges System beschreibt. Wichtig

bei der Erstellung dieses Big Pictures ist eine angemessene Flughöhe. Weniger entscheidend ist vertieftes Wissen in den einzelnen Bereichen: Wenn zu früh über Details gesprochen wird, verzettelt man sich in der punktuellen Beleuchtung von Einzelfällen, die darauf die Gesamtsicht auf die Prozesse überlagern und oft zu fruchtlosen Diskussionen führen. Deshalb ist es sinnvoll, dass einzelne Key-User aus den verschiedenen Geschäftsbereichen nur dann zu den Workshops dazustossen, wenn ihre Sicht dazu beiträgt, die Prozesse in ihrer Abteilung besser zu verstehen.

Während der Arbeit am Big Picture lernt sich der Kunde oft auch selbst besser kennen: Im vorliegenden Fall wurde zum Beispiel bald klar, dass noch erstaunlich viele Prozesse händisch vorgenommen werden und ein



grosses Potenzial für Automatisierung und Effizienzsteigerungen besteht.

OBT System als Referenzmodell

Die Kundenfirma ist als Dienstleistungsunternehmen ähnlich strukturiert wie OBT. Das hat grosse Vorteile für beide Seiten: Die Berater von OBT haben die entsprechenden Vorgehensweisen im eigenen Betrieb durchgespielt und kennen die kritischen Punkte. Das Endresultat, ihre heutige Lösung, lässt sich mit den Wunschvorstellungen des Kunden vergleichen. Sie können also bei ihrer Beratung auf grosse Erfahrungen in einer verwandten Branche zurückgreifen und Lösungsvarianten vorschlagen, die sie aus dem eigenen Unternehmen genau kennen – und der Kunde darf davon ausgehen, dass ihm eine bewährte Architektur vorgeschlagen wird.

Schrittweise Umsetzung des neuen ERP-Systems

Der Kunde entschied sich schliesslich für ein komplett neues ERP-System auf Abacus-Basis. Mit einer neuen Gesamtlösung sind auch grosse Herausforderungen verbunden: Die Anwender müssen früh genug involviert werden, um

die Akzeptanz sicherzustellen. Zudem muss für die schrittweise Einführung ein realistischer Zeitrahmen definiert werden. Denn jede Neueinführung braucht nicht nur Zeit für individuelle Anpassungen und die Installationen, sondern auch für die Neudefinition gewisser Prozesse sowie die Schulung der User – das alles neben dem weiterlaufenden Daily Business.

Im beschriebenen Fall wird die ganze Umstellung zwei Jahre in Anspruch nehmen. Demnächst ist der erste Meilenstein erreicht. Applikationen wie Finanz-, Kreditoren- und Lohnbuchhaltung, die das Fundament bilden, gehen produktiv in Betrieb. Diese Programme mussten zum einen nicht stark individualisiert werden, zum anderen bilden sie die Grundlage für viele weitere Prozesse. Die Etablierung eines Projekts bietet den Vorteil, dass Projektmitarbeitende auf Kundenseite eine innerbetriebliche Botschafterfunktion übernehmen: Die Kommunikation ihrer guten Erfahrungen soll den anderen Mitarbeitenden die Angst nehmen und positive Erwartung auslösen für das, was in den nächsten Monaten auf sie zukommt. Eine andere

Variante für die Etablierung könnte auch ein Proof of Concept sein, dessen Akzeptanz frühzeitig mit der Kundenseite validiert wird und der die konzeptionellen Lösungsansätze bestätigt.

FAZIT

Wer sich bei der Erneuerung eines alternden IT-Systems vor allem darauf beschränkt, einzelne Brandherde zu bekämpfen, vergisst oft wichtige Aspekte wie Entwicklungsfähigkeit, Effizienzsteigerung und Kosteneinsparungen. Erst die gemeinsame Erarbeitung eines Big Pictures durch Kunde und IT-Partner bringt Aufschluss über den eigentlichen Handlungsbedarf. Eine erfolgreiche Systementwicklung ohne die Basis des gemeinsamen Verständnisses ist nicht möglich. Wird diese Grundlage sorgfältig geschaffen, zeigt sie zielgenau, wie und wo mit einem neuen System Potenziale für Prozess- und Kostenoptimierungen realisiert und Ressourcen freigesetzt werden können.

