

IT-KÖPFE



Christoph Brand

Am 1. August tritt Christoph Brand seinen Posten als Strategiechef von

Swisscom an. Brand ist bereits seit zehn Jahren bei Swisscom unter Vertrag: Ab 1998 amtierte er als Chef der Internettochter Bluewin, seit 2002 leitet er die Sparte Fixnet Wholesale. Als Strategiechef folgt er auf Michael Shipton, der ebenfalls am 1. August auf dem Chefsessel von Swisscom IT-Services Platz nehmen wird.

Fredy Isler

Die IT-Dienstleisterin Abraxas, die sich im Besitz der Kantone St. Gallen und Zü-



rich befindet, hat Fredy Isler zum neuen Verwaltungsratspräsidenten erkoren. Isler, der bislang als Vizepräsident amtierte, ist Partner bei der Consulting-Firma Spencer Stuart in Zürich. Bei Abraxas folgt er jetzt auf Primus Berger. Ebenfalls Einsatz im Verwaltungsrat genommen hat Thomas Flatt, Geschäftsleitungsmitglied bei der Personaldienstleisterin Adecco und Präsident des Branchenverbandes Swiss-ICT.



Neil Holloway

Microsoft übergibt die Emea-Leitung (Europa, Naher Osten und Afrika) an Neil

Holloway. Dieser ist seit fünf Jahren bei den Redmondern. Zuletzt verantwortete er die Bereiche Verkauf, Marketing und Services in der Region Emea. Jetzt tritt er in die Fussstapfen von Jean-Philippe Courtois, der zum President Microsoft International ernannt wurde.

SYSTEMEVALUATION

ERP-Auswahl ohne Kopfweh

Die Evaluation und Einführung eines ERP-Systems kann im Budgetrahmen durchgeführt werden, wie ein Praxisbeispiel zeigt. **VON JENS STARK**

» «Der Schweizer Anbietermarkt gleicht einem Zoo», beschreibt Eric Scherer von der Zürcher Beratungsfirma Intelligent Systems Solutions (I2S) dieser Tage während eines Vortrags vor KMU-Vertretern in Olten die helvetische ERP-Szene (Enterprise Resource Planning). Nach I2S-Recherchen gibt es hierzulande 256 Anbieter, wobei gut die Hälfte davon Branchenlösungen der grossen Hersteller wie beispielsweise SAP, Oracle und Navision anpreisen.

In diesem «Zoo» die richtige Auswahl zu treffen, sei schwierig, aber durchaus organisierbar, betont Scherer, nicht ohne auf das Angebot des eigenen Hauses zu verweisen, das Firmen bei der Auswahl von ERP hilft. Den Beweis, dass es möglich ist, eine betriebswirtschaftliche Standardsoftware zu evaluieren und einzuführen, ohne dass der Budgetrahmen über die Massen strapaziert wird, liefert Guido Tobler, ERP-Projektleiter der in Zofingen ansässigen Miteco.

Die Firma kann als klassisches KMU gelten. Die Herstellerin von Löse- und Mischanlagen für die Getränkeindustrie – ein Kunde ist etwa Coca-Cola – beschäftigt in der Schweiz 30 Mitarbeiter. Wie Tobler berichtet, seien die Geschäftsprozesse früher mit Programmen wie Word, Excel und Access bearbeitet worden, wobei Daten zum Teil «von Hand» übertragen wurden. «Das Auffinden von Informationen war in diesem System eine tägliche Herausforderung, die ins Geld ging», sagt er. Schliesslich konnten Informationen falsch sein, was bei der Exportabwicklung zu Verzögerungen und Kosten führte.

Dieses finanzielle Risiko habe die Geschäftsleitung nicht mehr tragen wollen, führt Tobler als einen der Gründe für den



BILD: OW/IGS

Guido Tobler, ERP-Projektleiter beim KMU Miteco, musste bei der System-einführung viel Überzeugungsarbeit bei den Mitarbeitern leisten.

Entschluss an, ein ERP-System einzuführen.

Tobler, der nicht als Informantiker, sondern als Verkäufer für Miteco tätig ist, machte sich zunächst auf eigene Faust auf die

«Ein ERP, das die Mitarbeiter nicht akzeptieren, ist wertlos.»

Suche nach einem ERP-Anbieter. Nachdem diese gemerkt hätten, dass die Firma eine Lösung suche, habe man ihn mit Dauertelefonaten traktiert. Dabei sei es erstaunlich gewesen, so Tobler, dass jeder die passende Lösung gehabt und genau gewusst habe, was die Probleme eines Anlagenbauers seien. Nach zwei Wochen brach er die Übung ab und wandte sich an die Berater von I2S. Diese hätten ihm als erste eine glaubhafte Aussage

bezüglich der Kosten machen können, resümiert Tobler. Das Auswahlverfahren brachte dann Anbieter zu Tage, von denen er während seiner eigenen Recherchen nichts gehört hatte. Der auserkorene Hersteller sei denn auch eine kleine Firma, deren Leute vor allem durch ihre Kenntnisse der Prozesse im Anlagenbau brillierten.

Während das Budget des Projekts nur wenig überschritten wurde, habe er sich punkto Zeitrahmen verschätzt, gesteht Tobler. «Wir wollten die Mitarbeiter von Anfang an einbinden», sagt er. Weil auch Prozessänderungen notwendig waren, habe er viel Überzeugungsarbeit leisten müssen. Dies werde sich allerdings auszahlen, da alle nun zum ERP stehen. «Ein ERP, das die Mitarbeiter nicht akzeptieren, ist wertlos», ist Tobler überzeugt. ■

WEITERE INFOS

Mehrwert



Dieses Zeichen am Ende eines Artikels weist darauf

hin, dass mit dem angegebenen Webcode unter www.computerworld.ch zusätzliche Informationen zum Thema abgerufen werden können.



www.computerworld.ch
Webcode: 0525120