

Speziallösung oder Standardsoftware?

Über die Notwendigkeit von Systemhauslösungen sprach CRN-Mitarbeiter Hannes Schmid mit Dr. Josef G. Böck, Geschäftsführer Singhammer IT Consulting GmbH

CRN: Was waren die Beweggründe im Hause Singhammer, eine Speziallösung zu suchen?

Böck: Bis 1990 haben wir Lösungen von IBM für den Ein- und Verkauf, für die Auftragsabwicklung und die Dienstleistungsaufträge F&A eingesetzt. Entgegen der Versprechungen von IBM wuchsen die Inseln zu keiner Komplettlösung zusammen. Gleichzeitig entwickelte sich unser Geschäftsvolumen so, daß wir mit dem Ist-Zustand nicht mehr leben konnten. Wir benötigten ein System, das im wesentlichen drei Anforderungen erfüllen mußte:

- Eine Plattform, die wir selber unterstützen konnten, keine Midrange-Anwendung.
- Ein integriertes Warenwirtschaftssystem mit Ressourcenmanagement und
- Eine eigene Entwicklungsumgebung, die die Applikation anpassungsfähig macht.

Aus diesem Grund haben wir uns für Navision entschieden. Ein auf Rechnungswesen und Systemintegration spezialisierter Mitarbeiter, der alle Anforderungen eines Systemhauses kannte, implementierte das Vertriebsinformationssystem. Darin enthalten sind die Auftragsabwicklung mit Workflows, die Dienstleistungsabrechnung, das Helpdesk, SW-Entwicklungstools, sowie die Abbildung eines komplexen Vertragswesens und die Auswertungen für die Geschäftsleitung nach Deckungsbeiträgen für Artikel und nach Ressourcen. Das war die Geburtsstunde der Singhammer-Systemhauslösung.

CRN: Warum braucht ein Systemhaus eine Speziallösung?

Böck: Das ergibt sich aus dem schnellen Wechsel von Produkten, die nur in bestimmten Konfigurationen miteinander funktionieren. Außerdem ist eine Individuallösung erforderlich, um die Transparenz für den Dienstleister sicherzustellen – welches Produkt der Kunde in welcher Konfiguration verwendet. Ein wichtiger Punkt ist die Lagerwertberichtigung mit direkter Auswirkung auf den Deckungsbeitrag in Aufträgen und Projekten. Systemhäuser haben einen hohen Bedarf an Zeit-Nachkalkulationen für Ressourcen in Pauschalverträgen oder Projekten, inklusive Steuerung mit Verbrauch und Verkauf. Vom Vertriebsbeauftragten bis zur Buchhaltung müssen Gesamtvorgänge betrachtet werden und nicht nur Teilschritte. Da die Herstellerleistungen zu Artikeln ständig wechseln, zum Beispiel Gewährleistungen und Rabatte, kann das niemand mehr ohne spezielle Systeme nachvollziehen.

CRN: Deckt die Singhammer-Lösung die Bedürfnisse von Softwarehäusern oder generell von Systemhäusern ab?

Böck: Für beide sind die Module vorhanden, die Schwerpunkte der Software sind an die jeweiligen Bedürfnisse angepaßt.

CRN: Gibt es Bestrebungen im Hause Singhammer, die auf Navision-Basis entwickelte Systemhauslösung auch für andere Standardlösungen wie etwa SAP, Baan oder People Soft zu entwickeln?

Böck: Wir denken voraus, um in Zukunft Kundensegmente ansprechen zu können, die Navision von der Philosophie her nicht abdeckt. Konkretes gibt es nicht.

