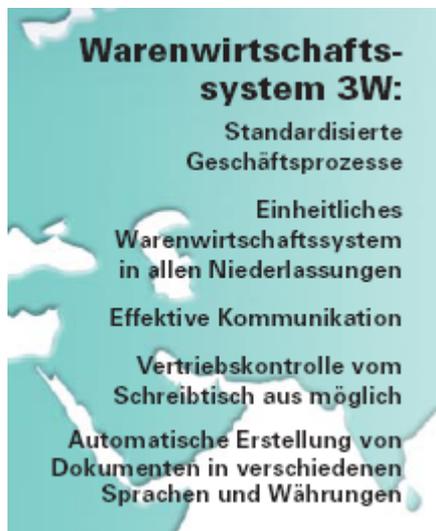




Ambitioniert aber nicht unrealistisch

Nachdem MD Consulting das Warenwirtschaftssystem 3W („3-sprachiges Warenwirtschaftssystem unter Windows“) entwickelt hatte, wurde es bei Siemens Moskau in einer ersten Version installiert. 3W wurde dann Bestandteil des Siemens-Projekts „Geschäftsprozesse internationale Märkte“ (GIM). In diesem Projekt ging es darum, die neu entstehenden Vertriebsseinheiten in Osteuropa und Südostasien nach Siemens-Vorgaben zu organisieren und mit einem entsprechenden, dieses Vorhaben unterstützenden, Werkzeug auszustatten.

Hr. Matthias Höfner war der Projektleiter „GIM“ und damit zuständig für alle Einführungen in verschiedenen Ländern.



Interview:

Hr. Höfner, als ich Sie bat, sich an das gemeinsame, mehrere Jahre dauernde Projekt GIM zurück zu erinnern und den Wert zu charakterisieren, den Sie damals in MD Consulting gesehen haben, antworteten Sie spontan mit zwei Sätzen: „Ambitioniert, aber nicht unrealistisch – in punkto MD's Drive, immer noch eine extra Meile für den Kunden zu gehen!“ Und: „Das machen wir mit Bordmitteln“, wenn es darum ging, fern der Zentralen die Lösungen zum Laufen zu bringen. Können Sie ein bisschen erläutern, was Sie mit den beiden Sätzen genauer meinen?

Hr. Höfner: Wir standen damals unter enormem Druck. Die Märkte in Osteuropa und Südostasien schienen ein erhebliches Potenzial darzustellen und wir mussten unbedingt die entsprechenden Marktanteile für unsere Produkte erobern. Die Ge-

schäftsprozesse in den neuen Vertriebsseinheiten der verschiedenen Länder mussten mit der Zentrale abgestimmt werden. Außerdem kam es darauf an, den teilweise neuen Mitarbeitern die Abläufe sehr schnell zu verdeutlichen.

Welche Arbeitsfunktionen waren denn von der Einführung betroffen?

Hr. Höfner: Vertrieb, Buchhaltung und der Bereich Service sollten auf einer gemeinsamen Plattform zusammenarbeiten. Es ging also nicht nur um die Einführung einer Anwendungssoftware, sondern auch darum, die Organisationsstrukturen effizienter zu gestalten.

In welchen Ländern wurden diese Maßnahmen ausgeführt?

Hr. Höfner: Wir arbeiteten in Osteuropa und Südostasien. Ein Projekt wie in China, Hongkong oder Thailand begann immer mit der Aufnahme des Ist-Zustands. Diese Bestandsaufnahme der Geschäftsprozesse wurde in sehr kurzer Zeit, in der Regel in einer Woche, ausgeführt. Die Herausforderungen, die es zu lösen galt, lagen auf der Hand. Um effektiv zu bleiben, kamen wir zu einer klaren Aufgabenteilung: Wir – die Mitarbeiter der Siemens AG – konzentrierten uns auf die Organisation. Alle Aspekte der konkreten Implementierung wurden von MD Consulting vorgenommen.

Sie können sich vorstellen, wie schwierig es ist, wenn man von Papier, E-Mails und Excel-Listen zu einer strukturierten Anwendung kommen will. Es galt eine Reihe von Problemen zu lösen, die ein erhebliches Mehr an Arbeit bedeuteten. Mit dem Spruch „Ambitioniert, aber nicht unrealistisch“ bezeichnete das ganze Team daher Aufgaben, die nicht in der regulären Arbeitszeit und auch nicht mit üblichen Mitteln zu erledigen waren. Beispielsweise stellte sich in Shanghai heraus, dass es in allen Ausdrucken mit gemischten Zeichensätzen – chinesische Charaktere und lateinische Zeichen – ein technisches Problem gab. Da es sich um circa 250 derartige Layoutvorlagen handelte und die Installation innerhalb von nur 4 Tagen abzuschließen war, wurde schnell klar, dass man das Problem mit den vorhandenen Ressourcen nicht lösen konnte. Wir kamen dann auf die Idee, die Vorlagendateien am Ende des Arbeitstags über einen privaten CompuServe-Anschluss aus



Ambitioniert aber nicht unrealistisch

China über Hongkong nach Erfurt zu schicken! So konnten die dortigen Mitarbeiter die Arbeit entsprechend fortsetzen. Die von mir erwähnte „extra Meile“ ist, wie dieser Fall zeigt, sehr wörtlich zu verstehen.

Können Sie auch das zweite Zitat mit einem Beispiel erläutern?

Hr. Höfner: Sie müssen sich in die Zeit Mitte der neunziger Jahre zurückversetzen. Die DV-technische Globalisierung stand noch am Anfang. Wenn man also nach Moskau oder Bangkok flog, musste man alles dabei haben, was man benötigte, um einen Job zu erledigen. Es war einfach zu teuer, um noch einmal zurück zu kommen.

Beispielsweise gab es ein Problem beim Aufbau des Artikelstamms in einigen Vertriebsländern. Es wurden nicht nur Produkte von Siemens aus Deutschland verkauft, sondern auch von lokalen Dritt-Anbietern. Wir standen also vor der Aufgabe, alle Artikel ins System aufzunehmen, mit den entsprechenden Beschreibungen zu versehen und mit der entsprechenden Kalkulationsstufe für unterschiedliche Vertriebskanäle zu versorgen.

Das Verfahren unterstützte zwar alle diese Funktionen, aber wir hatten schlichtweg ein Mengenproblem. Die entsprechenden Verfahren mussten also sehr schnell vor Ort erstellt werden, um die Massenverarbeitung und die Kontrolle der erreichten Ergebnisse zu ermöglichen. Es war gar keine Frage, dass die Mitarbeiter von MD Consulting diesen Job auch noch nebenbei erledigten.



**3W – das 3-sprachige
Warenwirtschaftssystem
für den erfolgreichen
Vertrieb!**

Client-/Server-Projekt

Consulting
120 Manntage

Softwareentwicklung
18 Mannjahre
Technologie:
- UNIFY/GUPTA Team
 Developer
- SQLBase

Service
1 Mannjahr