

4 Fragen die über Ihren Projekterfolg entscheiden können...



How the customer explained it



How the project leader understood it



How the analyst designed it



How the programmer wrote it



What the beta testers received



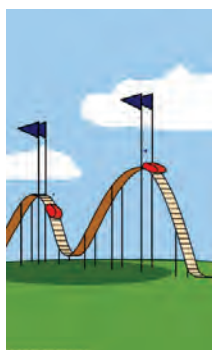
How the business consultant described it



How the project was documented



What operations installed



How the customer was billed



How it was supported



What marketing advertised



What the customer really needed

...denn es ist alles auch eine Frage der Kommunikation.



4 Fragen die über Ihren Projekterfolg entscheiden

97%

aller Unternehmen die sich je für HABEL entschieden haben, sind auch heute noch der Meinung, dass HABEL die beste Lösung für die Zukunft ist.

1. Lohnt sich ein DMS/ECM überhaupt für Sie?

- a. Heute kommen DMS/ECM Lösungen unabhängig von Branchenzugehörigkeit und Unternehmensgrößen zum Einsatz. Das Ziel ist fast immer die Aufwandsreduzierung und Optimierung von Dokumentenprozessen. Rund 47% aller Unternehmen in Deutschland arbeiten bereits mit einem DMS. (SoftSelect Studie 2014) Die Frage ist also, welche Prozesse im Unternehmen sollen optimiert werden? Was soll durch die Optimierung erreicht werden? Zum Beispiel:

i. Ausgangsrechnungsversand

1. Wie viele Rechnungen werden täglich/wöchentlich verschickt?
2. Wie viel Porto kostet der Versand Ihr Unternehmen im Jahr?
3. Wie hoch ist der personelle Aufwand dafür?

ii. Eingangsrechnungsverarbeitung

1. Wie viele Rechnungen werden täglich/wöchentlich gebucht?
2. Zu wieviel Prozent können Sie die Skontofrist einhalten?
3. Wie hoch ist der personelle Aufwand für die Erfassung, Verteilung und Ablage der Rechnungen?

iii. Aktenablage und Dokumentensuche

1. Wie viel Zeitaufwand nimmt die tägliche Ablage in Summe pro Jahr in Anspruch?
2. Wie viel Zeit nimmt die Dokumentenrecherche in Anspruch. Addiert über alle Mitarbeiter pro Jahr?

- b. Nutzen Sie die Möglichkeit diese und andere Abläufe gemeinsam mit einem DMS/ECM Berater kostenfrei zu analysieren, um entscheiden zu können in welchen Bereichen sich ein DMS/ECM für Sie lohnt. Die Erfahrung zeigt, dass viele Abläufe komplett automatisiert und die Kosten um bis zu 70% minimiert werden können.

Das Fraunhofer Institut hat dazu 1.000 Unternehmen in Deutschland befragt. Die Antwort ist beeindruckend: Rund 30% der täglichen Arbeitszeit verbringen Mitarbeiter mit der Ablage, Suche und Verteilung von Dokumenten. Das sind 2,5 Stunden pro Tag und Mitarbeiter.



2. Wer ist der richtige Anbieter für mich?

- a. Der DMS/ECM Markt ist, wie der gesamte IT-Markt recht unübersichtlich und damit fällt auch die Anbietersauswahl oft nicht leicht. Daher hier ein paar Fragen die Ihnen bei der Auswahl helfen können:
 - i. Hat der Berater meine Prozesse verstanden?
 - ii. Konnten zu Ihren Kernanforderungen nachvollziehbare Lösungen vorgestellt werden?
 - iii. Werden für die Umsetzung realistische Aufwandsschätzungen abgegeben?
 - iv. Fühlen Sie sich von dem Berater gut verstanden und betreut?
 - v. Ist Ihr Unternehmen für den Anbieter eher ein A, B oder C Kunde?
 - vi. Existieren Schnittstellen zwischen Ihrem ERP-System und der DMS/ECM Lösung?
 - vii. Ist die Softwarelösung einfach bedienbar?
 - viii. Hätten Sie die Möglichkeit den Projektpartner bei Bedarf zu wechseln ohne zwangsläufig auch das Produkt wechseln zu müssen?
 - ix. Bewerten Sie im Vergleich nicht nur die initialen Anschaffungskosten sondern auch die Betrieb- und Updatekosten.

3. Wer übernimmt die interne Projektleitung?

- a. Ein definierter Ansprechpartner ist sehr wichtig und sollte auch bei kleineren Projekten festgelegt werden. Natürlich sollte der Projektleiter für IT-Fragen Anlaufstelle sein und technische Punkte mit dem Anbieter abstimmen können. Ebenso wichtig ist, dass der Projektleiter die Abläufe und organisatorischen Ziele kennt und die Mitarbeiter bei der Projekteinführung begleiten und unterstützen kann.
- b. Ein DMS/ECM Projekt sollte nicht als reines IT-Projekt gesehen werden. Denn die Zielsetzung ist regelmäßig eine organisatorische Optimierung. Projekte, welche von den Fachabteilungen und Anwendern forciert werden, erzielen daher auch nach kürzester Zeit das beste Resultat. Idealerweise wird das Projekt Top-down und Bottom-up geführt. Es sollte also auch eine Führungskraft in das Projekt einbezogen sein, die klare Ziele und Ergebnisse an alle Beteiligten formuliert und den Veränderungsprozess unterstützt.

Peter Heuger, Leiter IT bei der Hertel GmbH und seit 4 Jahren HABEL Fan

„HABEL passt perfekt, weil es von allen Systemen am Markt die beste ERP Integration bietet und eine sehr hohe Anpassbarkeit und Flexibilität mitbringt. Dadurch war es möglich den Eingangsrechnungsprozess in wenigen Wochen komplett zu automatisieren. Wodurch wir 50% effizienter wurden und gleichzeitig 100% Transparenz und Sicherheit erreicht haben.“



4. Welches finale Ziel soll erreicht werden und in welchen Teilschritten wollen Sie dieses erreichen?

- a. Knapp 70% der befragten Unternehmen wollen die DMS/ECM Lösung unternehmensweit einsetzen (Bitkom ECM im Mittelstand 2014). Viele Unternehmen erreichen das Ziel aber nie oder erst nach vielen Jahren. Deshalb sollten Sie von Beginn an klare Teilziele festlegen, die von den beteiligten Personen gestemmt und verkraftet werden:
- i. Wie lautet das Ziel (Klarheit)
 - ii. Warum soll dieses Ziel erreicht werden (Nachvollziehbarkeit, Akzeptanz)
 - iii. Wie kann der Erfolg gemessen werden (Messbarkeit)
 - iv. Bis wann soll das Ziel erreicht werden (Zeit)
 - v. Welche Maßnahmen müssen dafür umgesetzt werden (Maßnahmen)
 - vi. Wer übernimmt welche Aufgaben (Ressourcen, Zuständigkeit)
- b. Aber, womit beginnt man?
- i. Wenn Sie gemeinsam mit Ihren Abteilungsleitern und Mitarbeitern die Dokumentenprozesse analysieren, werden Sie schnell erkennen, in welchen Optimierungen das größte Potential steckt. Entscheiden Sie gemeinsam mit den Beteiligten welchen Prozess Sie zuerst verbessern wollen und gehen Sie diesen konsequent an.
 - ii. Wichtig ist, dass sich für die Mitarbeiter ein positiver Effekt, eine Arbeitserleichterung, Zeitgewinn oder ein gesteigerter Komfort durch die Veränderung einstellt. Damit stellen Sie sicher, dass das Projekt auch Bottom-up gefördert wird und die Anwender einen Vorteil für sich erkennen.
 - iii. Sprechen Sie mit Ihrem DMS/ECM Berater über die Erfahrungen aus anderen Projekten. Reden Sie auch mit Referenzkunden. Damit Sie ein gutes Gesamtbild erhalten und sicher in Ihr Projekt starten können.

Das wichtigste zum Schluss:

Es gibt nichts Gutes, außer man tut es. Oder: Stillstand ist der erste Rückschritt.

In diesem Sinne, viel Erfolg mit Ihrem DMS/ECM Projekt.