

Advertorial

Komplexe Software ready-to-use und die Lösung in der Box

Die Projektmanagementlösung von Sciforma punktet seit langem mit ihrer umfassenden Funktionalität. Ob Einzelprojekt- oder Portfolioplanung, Wasserfall oder agile Methode, PMI oder Prince2 – die Software deckt alle wichtigen Anforderungen ab. Welche Trends finden sich hier im Hinblick auf die Weiterentwicklung? Welche Optimierungspotenziale sieht das Sciforma-Team? Uwe Eilers, Vertrieb, und Andreas Ronczka, Professional Services, geben erstaunliche Antworten.

Herr Eilers, Herr Ronczka, Ihre Software deckt die Anforderungen von Einzel- und Multiprojektmanagement umfassend ab. Welche Antworten erhalten Sie, wenn Sie Ihre Kunden nach deren Wünschen hinsichtlich der Weiterentwicklung Ihrer Lösung fragen?

Andreas Ronczka: Bis vor wenigen Jahren war es noch völlig normal, dass Unternehmen alle Feinheiten ihrer Geschäfts- und PM-Prozesse in der Software abgebildet haben wollten und dafür gerne ein mehrmonatiges Einführungsprojekt in Kauf nahmen. Das ist heute kaum mehr denkbar. Die Kunden wollen zügig loslegen.

Uwe Eilers: Tatsächlich ist es so, dass die Funktionalität mittlerweile eine geringere Rolle spielt. Natürlich ist es wichtig, dass notwendige Funktionen exzellent abgebildet werden. Heute stehen jedoch andere Aspekte im Fokus. Der Trend geht in die Richtung: "Wir wünschen uns eine PM-Lösung passend zu unserem Unternehmen, die aber einfach zu bedienen und schnell verfügbar sein muss."

Ja, das entspricht zweifellos dem Trend, klingt aber nicht einfach, denn eine umfassende PM-Software ist ja keine kleine App. Wie reagieren Sie auf diese veränderten Kundenwünsche?

Uwe Eilers: Unser Unternehmen hat in diesem Jahr auf zwei Ebenen mit radikal neuen Konzepten reagiert, und zwar bei der Software und bei der Datenhaltung. Um mit Letzterer zu beginnen: Hier lautet unsere Strategie ganz klar "Cloud first". Wir stellen die entsprechende

Infrastruktur in Zusammenarbeit mit einem renommierten Provider zur Verfügung. Auf Wunsch hosten wir die Daten in der EU oder auch nur in Deutschland.

Andreas Ronczka: Für den Kunden bedeutet das, er bekommt einfach seine Webadresse und seine Login-Daten und muss sich nicht mehr um die Technik kümmern. Damit reduziert sich die Projektstartzeit gegenüber den früheren klassischen on-Premise-Installationen um rund 80 Prozent. Für viele Unternehmen ist in Anbetracht der knappen IT-Ressourcen noch interessanter, dass dauerhaft deutlich weniger interne Mitarbeiterkapazitäten für die Betreuung der Software benötigt werden.

**Uwe Eilers**

Uwe Eilers hat über 15 Jahre Vertriebs- und Führungserfahrung im IT-Lösungsgeschäft in den Bereichen Projekt- & Portfoliomanagementlösungen, CRM, ERP und Dokumentenmanagement. Als Director Sales bei Sciforma steht für ihn die zielgerichtete und effiziente

Umsetzung der Kundenanforderungen im Mittelpunkt.

**Andreas Ronczka**

Andreas Ronczka hat über 20 Jahre Erfahrung im Bereich Projekt- und Portfoliomanagement mit besonderem Schwerpunkt auf Softwarelösungen. Als Director Professional Services stehen für ihn einerseits die zufriedenen Anwender und andererseits innovative Lösungen im Bereich PPM an erster Stelle.

Vertrauen die deutschen Kunden inzwischen der Datensicherheit in der Cloud?

Uwe Eilers: Auch wenn der Unterschied zu der Akzeptanz in den USA noch immer groß ist – wir merken doch, dass die Einstellung zunehmend positiver wird und tun natürlich auch selbst unser Bestes dafür, Vertrauen herzustellen: eine eigene Abteilung für Datensicherheit, ISO-27001-Zertifizierung ab 2018, Transparenz hinsichtlich Sicherheitskonzept und eingesetztem Personal. Dennoch gibt es immer noch Unternehmen in Deutschland, die nicht wollen, dass ihre Daten das eigene Unternehmen verlassen. Diesen Kunden die Vorteile der Cloud zugänglich zu machen, war eine Herausforderung.

Sie sagen "war", also haben Sie diese Herausforderung gemeistert?

Andreas Ronczka: Ja, und zwar haben wir nicht mehr und nicht weniger getan als unsere große Cloudlösung in eine Kiste zu packen. Ein Unternehmen, das die Kiste bei sich einsetzt, hat seine eigene kleine Cloud in seiner eigenen Infrastruktur.

Also eine Cloud in der Box? Ist das nicht ein Widerspruch in sich?

Andreas Ronczka: Zumindest war und ist es ein neues Lösungskonzept. Wir konnten dieses aber inzwischen mit Betakunden erfolgreich erproben. Derzeit ist es bei vier Unternehmen bereits produktiv. Ein paar große Themen haben wir noch auf der Roadmap, beispielsweise im Hinblick auf die Skalierbarkeit. Das Zusammenspiel von mehreren Servern bei größeren Unternehmen lässt sich bisher nur in der wirklichen Cloud realisieren. Momentan ist die Cloud in der Box in einem Umfeld einsetzbar, das man mit einem Server bedienen kann, also bis zu 500 Usern. Das reicht für unsere Kunden aus dem Mittelstand allerdings oft aus.

War es technisch schwierig, diese Lösung zu entwickeln?

Andreas Ronczka: Ich würde es mal herausfordernd nennen. In einem Rechenzentrum hat man viel mehr Möglichkeiten, Komponenten zu verwenden und zu verbinden. Das alles in eine Kiste hineinzupacken hat die Kollegen schon etwas ins

Schwitzen gebracht. Aber sie haben es geschafft und sind zu recht stolz darauf. Ich persönlich kenne keine Businesslösung, die so etwas in einer virtuellen Maschine ready-to-use anbietet.

Was sind die Unterschiede zur vollen Cloudlösung für den Anwender?

Uwe Eilers: Funktional, also hinsichtlich der Bedienung der Software gibt es keinen Unterschied. Für den Anwender ändert sich nichts.

Als zweites Thema, um die Forderung nach einer schnellen und einfachen Lösung zu erfüllen, haben Sie das Stichwort Software genannt. Welche Trends gibt es hier?

Uwe Eilers: Generell geht auch in der Software der Trend hin zu ready-to-use. Der Wunsch nach einer ins Detail für das eigene Unternehmen konfigurierten Software ist seltener geworden. Gestiegen ist das Interesse daran, wie die anderen ihr Projektmanagement softwaretechnisch angehen. Best Practices ist hier das Stichwort.

Andreas Ronczka: Genau das brachte uns dazu, darüber nachzudenken, was die Best Practices sind und was wirklich jeder Projekt- und Ressourcenmanager braucht. Daraus haben wir eine sofort einsetzbare Lösung gebaut, die wir ab Anfang 2018 als Sciforma 7.1 allen Interessenten anbieten.

Die allumfassende Rundum-Lösung, sofort einsetzbar – wie kann das funktionieren? Sind die Anforderungen der Unternehmen dafür nicht zu unterschiedlich?

Uwe Eilers: Lassen Sie mich damit anfangen, was die Software kann, bevor wir zur Anpassung kommen. Theoretisch benötigt der Kunde nur Zugangsdaten, Passwort und Dokumentation. Dann kann er sofort damit loslegen, seine Projekte zu planen. Voraussetzung dafür war und ist natürlich, dass die vorhandene Funktionalität sehr gut ausgewählt ist.

Wie sind Sie vorgegangen?

Andreas Ronczka: Da haben uns natürlich die 30 Jahre Erfahrung von Sciforma geholfen. Zudem haben wir auf globaler Ebene in allen unseren Business Units Best Practices eingesammelt und in die Lösung einfließen lassen.

Uwe Eilers: Um das noch mit einigen Zahlen zu ergänzen: In 2017 haben Sciforma-Mitarbeiter weltweit an die 150 Interviews geführt, in den USA ebenso wie in Deutschland, Frankreich, Japan, Australien, ... Die Ergebnisse wurden zusammengetragen, von einem Projektteam durchleuchtet und zu 550 User Stories verarbeitet. Ergebnis ist eine auf Best Practices basierende Projektmanagement-Lösung, die nahezu alle Anforderungen abdeckt.

Andreas Ronczka: Das ist der große Unterschied zu anderen Ready-to-use-Lösungen: Wir haben die Funktionalität nicht auf einfache Funktionalität reduziert, sondern bieten nach wie vor eine allumfängliche Lösung an, die den gesamten Lebenszyklus von der Projektidee bis zum Projektabschluss umfasst. Natürlich braucht nicht jeder alle Funktionen und es ist absolut sinnvoll, die Funktionalität auf die tatsächlichen Anforderungen zuzuschneiden. Allerdings geschieht dies nun nicht mehr über einen aufwendigen Konfigurationsprozess, sondern durch ein einfaches Wegklicken jener Funktionen, die nicht benötigt werden – schnell und einfach also. Natürlich hat zudem jeder Kunde seine eigene Infrastruktur, seine Schnittstellen zu SAP, andere ERP-Systeme, etc. Aber auch diese Informationen lassen sich sehr zügig hinzufügen. Auf Wunsch bieten wir natürlich weiterhin Anpassungen an. Den Einführungsaufwand auf Null zu reduzieren ist technisch kein Problem, aber weder sinnvoll noch von den Kunden gewünscht. Sie sind sehr zufrieden, wenn sich der Zeitraum von früher 100 Tagen oder mehr auf 20 Tage reduziert.

Wie erleben Sie das Interesse für diese neuen Konzepte?

Uwe Eilers: Gerade Mittelständler – insbesondere die Hidden Champions, die in ihrem Bereich Weltmarktführer sind – haben hohe Anforderungen an den Schutz ihres Know-hows. Gleichzeitig müssen auch sie schnell sein und haben oft mit Ressourcenknappheit zu kämpfen. Das Interesse für Software mit minimalem Implementierungsaufwand sowie für die Cloud in der Box ist deshalb sehr groß.

Herr Eilers, Herr Ronczka, vielen Dank für das Gespräch.

Kontakt:

Sciforma GmbH, Heinrich-Hertz-Straße 2, 65232 Taunusstein Telefon +49 6128 9665-0, Fax +49 6128 9665-11, info-de@sciforma.com, www.sciforma.com