Zeitschrift: Comtec : Informations- und Telekommunikationstechnologie = information and telecommunication technology

Herausgeber: Swisscom

Band: 80 (2002)

Heft: 4

Rubrik: News

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 09.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Einkaufszettel-Strategie kommt

Conchango gibt Tipps, wie IT-Projekte leichter durchgesetzt werden können. Einer Studie des IT-Dienstleisters Orga zufolge lässt die Technikplanung im Jahr 2002 keine grossen Sprünge zu: 52% der 717 befragten deutschen Unternehmen werden ihre IT-Budgets nur um 2,2% erhöhen. In den vergangenen Jahren lagen die Wachstumsraten je nach Marktforschungsinstitut noch zwischen 6 und 10%. Conchango, Spezialist für technologische Business-Lösungen, bietet daher eine Zehn-Punkte-Checkliste an, wie man einen Projektplan überzeugend präsentiert.

Wer erfolgreich ein Projekt in Angriff nehmen will, der kann dem Management angesichts drohender Einsparungen nicht mit einer bunten Einkaufsliste kommen. Im Hardware-Bereich beispielsweise ist 2002 durchschnittlich mit Einsparungen von bis zu 11% im Vergleich zum Vorjahr zu rechnen. Nach der Erfahrung von Conchango wird in einer solchen Situation ein detaillierter Plan erwartet, der spezifische Ziele und Vorteile nennt, die wiederum in Beziehung zu den generellen Geschäftszielen des Unternehmens stehen.

Geben statt nehmen

Die vielversprechendste Strategie heisst hier «geben statt nehmen». Der Fokus der Projektpräsentation sollte darauf liegen, was das Unternehmen gewinnen kann und wo es sparen kann. Je überzeugender diese Fakten sind, desto weniger abschreckend ist das benötigte Investitionsvolumen. Als Trumpf kann sich auch eine ausführliche Beschreibung nichtfinanzieller Auswirkungen erweisen, wenn das neue Projekt etwa die Arbeitsmoral stützt, die Positionierung einer Marke unterstreicht oder ein positiv überraschtes Feedback beim Kunden erhoffen lässt.

«In den vergangenen Jahren haben IT-Verantwortliche oft lediglich einen Einkaufszettel vorgelegt, wenn es um die Anschaffung neuer Systeme ging», sagt Dieter Hammel, Geschäftsführer der Conchango GmbH. «Seitdem das Geld nicht mehr so locker sitzt, fällt es den IT-Abteilungen schwer, ihre Forderungen durchzusetzen. Das liegt nicht daran, dass ihre Vorschläge nicht sinnvoll sind, sondern daran, dass sie Faktoren wie Einsparungs- und Gewinnpotenzial, die nun genaustens geprüft werden, nicht genug herausarbeiten.»

Zehn Schritte zum perfekten Projektplan

In der gegenwärtigen wirtschaftlichen Situation ist der Weg zur Bewilligung von Projekten steiler und steiniger als je zuvor. Trotzdem bleibt die Notwendigkeit, in neue Technologien zu investieren, für all jene Unternehmen bestehen, die fortschrittlich arbeiten, ihre Effizienz erhöhen und Kosten reduzieren wollen.

Es ist kein Geheimnis, dass neue Technologien nur dann einen wesentlichen Vorteil für ein Unternehmen bringen, wenn entsprechend investiert wird. In Zeiten besserer Konjunktur hat sich eine «Blankoscheck»-Mentalität verbreitet, in der es gang und gäbe war, Kosten für IT-Projekte wie andere, alltäglich anfallende Posten zu behandeln. Seitdem wieder mehr gespart wird, fehlt es den IT-Abteilungen an Praxis, Projekte überzeugend zu begründen. Heutzutage ist es wesentlich, dass Budgetverhandlungen für Technologieprojekte dieselbe Sorgfalt zuteil wird wie anderen Projekten.

Ein ausgefeilter Projektplan ist der Schlüssel, der die Tür zu den Unternehmenstresoren öffnet. Er ist der Lackmus-Test, der zeigt, ob ein Antrag sich auszahlen wird oder einfach eine unnötige Ausgabe ist.

Nachfolgend die entscheidenden Punkte, die berücksichtigt werden sollten, um eine IT-Investition durchzusetzen.

Warum ist die Investition nötig?

Definieren Sie den Zweck des Projekts. Das beinhaltet die Gründe, den Nutzen, die Ergebnisse und die Erfolgskriterien, an denen das Projekt gemessen werden wird.

Wer sind die Einflussnehmer?

Identifizieren Sie die Interessengruppen – und zwar nicht nur die Befürworter. Für jeden Unterstützer wird es meistens jemanden geben, der nicht begeistert von einer solchen Investition ist oder der den Eindruck hat, dass sie einen negativen Einfluss auf das Unternehmen haben könnte. Sprechen Sie mit diesen Leuten in ihrer Sprache, verstehen Sie ihre Ansichten, unterstreichen Sie die Vorteile, die ihnen nützen, ihre eigenen Ziele zu erreichen. Den Interessengruppen zu veranschaulichen, dass ihre eigenen Belange berücksichtigt werden, könnte das Zünglein an der Waage zu Ihren Gunsten sein.

Woher wissen Sie, dass es funktioniert?

Entwickeln Sie die Erfolgskriterien. Dies könnte die finanzielle Bedeutung, der reine Nutzen, der ROI, eine Absatzsteigerung oder die Auswirkung auf den Aktienkurs sein. Es gibt unzählige Faktoren, die Ihren Antrag stützen könnten – und sie müssen auch alle in Betracht gezogen werden. Doch Vorsicht, schwer greifbare Faktoren werden nicht ziehen, ausser Sie können Sie mit Fakten belegen. Es macht keinen Sinn, moralische Unterstützung einzufordern, wenn man nicht mit einer Umfrage unter Mitarbeitern oder einem Beispiel aus der Industrie auftrumpfen kann.

Wie sieht der Weg dahin aus?

Identifizieren Sie die wesentlichen Schritte. Was werden Sie abliefern müssen, um Ihre Ziele zu erreichen? Skizzieren Sie einen Zeitplan auf höchster Ebene, sodass Führungskräfte sich ein Bild machen können, was als nächster Schritt ansteht und zu welchem Zeitpunkt mit Renditen zu rechnen ist. Bedenken Sie bei der Zeitplanung, dass der Beginn eines Projekts zum Ende des Geschäftsjahres nicht mehr in das Budget passen könnte und den Gewinn eher schmälern als steigern könnte.

Was werden Sie erreichen?
Nennen Sie die Quantität der Vorteile. Neben den rein finanziellen Kalkulationen sollten Sie möglichst mit jedem Mitarbeiter sprechen, um den Einfluss auf die Arbeit beurteilen zu können. Welche Auswirkung wird das Projekt auf die Produktivität oder Effizienz haben? Was ist mit den Gehältern, wie verändern sich möglicherweise die Verkaufszahlen?

Was wird es kosten?
Beziffern Sie die Kosten. Dies beinhaltet nicht nur die Projektkosten, sondern auch die laufenden Kosten. Gibt es regelmässige Wartungskosten? In welcher Grössenordnung? Muss eine fortlaufende Schulung mit einberechnet werden? Wie sieht es mit den Kosten zur Einführung neuer Prozesse aus? Werden mehr Mitarbeiter gebraucht, um sie durchzuführen?

Haben Sie Ihre Mathematik-Hausaufgaben gemacht?
Vervollständigen Sie Ihre Finanzauskünfte. Ist die Art, wie Sie Ihren Plan aufgebaut haben, konsistent mit anderen Investitionsplänen in Ihrem Unternehmen? Wichtige Aspekte sind hier die Präsentation, die Sprache und die Zahlen. Wenn Sie mit den Entscheidungsträgern in einer ihnen vertrauten Sprache reden können, haben Sie grössere Aussichten auf eine positive Reaktion – besonders in der IT, die Fachfremden immer noch als ein Buch mit sieben Siegeln erscheinen mag.

Wie wird der Antrag Ihr Unternehmen unterstützen?
Setzen Sie die Investition mit dem Positionierung Ihres Geschäfts in Beziehung. Bedenken Sie, ob diese Positionierung die langfristige Strategie und den Business-Plan des Unternehmens unterstützt und wie diese von Ihren Partnern und Kunden aufgenommen werden wird.

Wie sehen die nichtfinanziellen Auswirkungen aus?
Die Moral, die Reaktion der Kunden, der Einfluss auf die Marke – all das sind schwer fassbare Aspekte, die dennoch bedacht werden müssen. Versuchen Sie, diese Punkte so gut wie möglich anhand von Studien oder Untersuchungen zu belegen, oder sammeln Sie Argumente durch Befragungen von Unternehmen, die den Prozess schon durchlaufen haben.

Welche Risiken gibt es und wie kann man sie minimieren?
Risiken gibt es bei jedem Projekt, sowohl während als auch nach der Implementierung. Verzögerungen, Mehrkosten, falsche Annahmen bzw. Prognosen: Die Liste ist lang. Ein guter Projektplan zeigt mögliche Probleme auf und schlägt Mechanismen zur Vermeidung von Problemen und zur Risikoüberwachung vor, um die Stimmigkeit des Angebots zu sichern. Eine Alternative wäre ein Pilotprojekt: Manchmal ist das der beste Weg, möglichen Erfolg zu demonstrieren, bevor man den Sprung in ein grosses Projekt wagt. 13

Conchango GmbH
Börsenstrasse 2–4
D-60313 Frankfurt
Tel. +49 (0)69 133 08 191
Homepage: www.conchango.com
Jennifer Evans
Tel: +44 (0)20 778 36 043
E-Mail: jennifer.evans@conchango.com

Faszinierende Beiträge über die Welt der Telekommunikationstechnik.

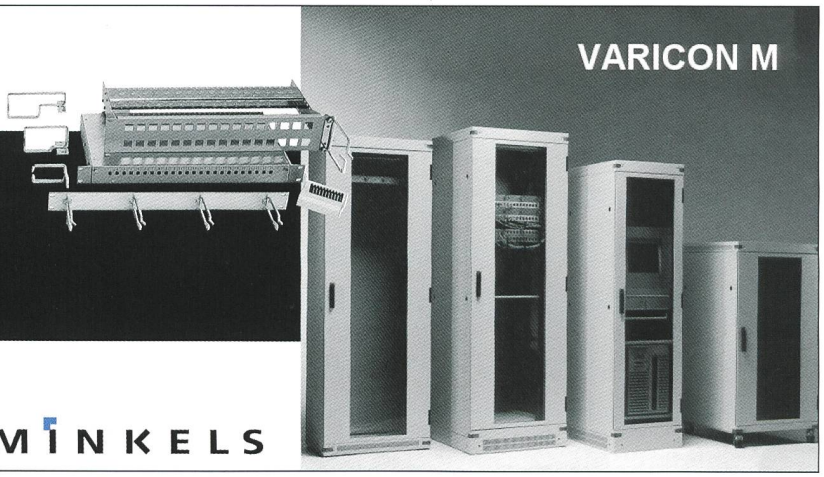
☐ **Ja, senden Sie mir die nächsten 3 Ausgaben für nur Fr. 16.–. Ich spare so Fr. 8.– oder 33 % gegenüber dem Einzelverkauf.**
☐ **Ja, senden Sie mir bitte das comtec im Jahresabo mit 11 Ausgaben für Fr. 80.–.**

Name | Vorname
Firma | Adresse
PLZ | Ort
Unterschrift

Coupon einsenden oder faxen an: Künzler-Bachmann Direct AG \ Frau Renate Meyer \ Zürcherstrasse 601
Postfach 345 \ CH-9015 St.Gallen \ Telefon 071 314 04 82 \ Telefax 071 314 04 45 \ r.meyer@kueba.ch \ www.kueba.ch
Preise inkl. MwSt. und Porto. Auslandpreise auf Anfrage.

Cabling-Zubehör?

Netzwerkschränke und Gehäuse
Wandrack
Rangierfrontplatte
Blindplatte
Rangierringe und vieles mehr!



Minkels AG
Riedstrasse 3-5, CH-6330 Cham
Telefon +41 (0)41 748 40 60
Telefax +41 (0)41 748 40 79
verkauf@minkels.ch, www.minkels.ch

MINKELS

Analyzer für die chromatische Dispersion

Neu

Analyzer für die chromatische Dispersion FTB-5800

- Komplette Charakterisierung aller Fibertypen von 1530nm bis 1625nm.
- Patentierte Phasenverschiebungs Messmethode, desshalb keine Kommunikation zwischen Quelle und Empfänger nötig, d.h. Test des gesamten Links, auch durch EDFA (Erbium-doped Fiber Amplifier) möglich.
- Portabel, robust, feldtauglich, einfache Bedienung für fehlerfreie Messungen.
- Das Universelle Testsystem FTB-400 von EXFO kann gleichzeitig mit Modulen für die Messung der Polariations Moden Dispersion PMD, des optischen Spektrums OSA, der optischen Time Domaine OTDR und der Einfügedämpfung inklusive Returnloss ausgerüstet werden.

WWW.CCONTROLS.CH

Your Specialists for Semiconductor, Test & Measurement and Communication & Network

COMPUTER CONTROLS AG — Components / Instruments / Telecom

Neunbrunnenstr. 55 8050 Zürich Tel 01 308 66 66 Fax 01 308 66 55 Internet http://www.ccontrols.ch
Rte. de Lausanne 1400 Yverdon-les-Bains Tél 024 423 82 00 Fax 024 423 82 05 romand@ccontrols.ch

Studie

IT-Frustration in Europa

Eine europäische Studie der Dimension Data untersuchte die wachsende Frustration von Managern mit ihren IT-Systemen. Die Studie zeigt im europäischen Vergleich, inwieweit sich Manager auf ihre IT-Systeme verlassen.

92% der befragten Manager des oberen und mittleren Kaders gaben an, dass sie in einer durchschnittlichen Arbeitswoche wertvolle Zeit aufgrund von IT-Problemen verlieren. Die nicht repräsentative, aber dennoch aussagekräftige Studie der Dimension Data kommt zum Schluss, dass die Unzufriedenheit von Managern über ihre IT-Systeme sehr hoch ist. Von 450 befragten Managern in Europa gaben 69% an, mit ihren IT-Systemen nicht zufrieden zu sein. Dies vor dem Hintergrund, dass immer mehr auf die Computer-Umgebungen vertraut wird. 77% gaben an, abhängig von einem funktionierenden System für ihre tägliche Arbeit zu sein.

Schweizer auf den vorderen Plätzen

Im europäischen Vergleich vertrauen Schweizer Manager mit 58% gleich nach den Schweden mit 62% stark auf die Zuverlässigkeit ihrer IT-Umgebung. Ein Ausfall der Systeme provoziert bei den Schweizern mit 18% doppelt so häufig – im Vergleich mit dem europäischen Mittel von 9,5% – zum Teil gewalttätige Reaktionen gegen ihr Equipment. Zusammen mit den Deutschen und Holländern gaben die Schweizer Manager am zynischsten auf die Frage eine Antwort, ob Arbeitgeber gesetzlich verpflichtet werden könnten, ihren Mitarbeitenden eine funktionierende IT-Infrastruktur zu garantieren. Auf die Frage, was Mitarbeiter machen, wenn die IT nicht funktioniert, gaben die Schweizer zusammen mit den Spaniern am häufigsten an, früher nach Hause zu gehen.

Die Studie wurde vom 8. bis 19. Oktober 2001 mittels telefonischer Befragung bei 450 Managern in neun europäischen Ländern durchgeführt. Die Studie beschränkte sich auf Unternehmen mit über 200 Mitarbeitenden. In der Schweiz wurden insgesamt fünfzig Manager in den verschiedensten Funktionen befragt. Dimension Data SA (Switzerland) – früher Datelec und Netpartner – ist die Schweizer Filiale der Dimension Data Gruppe. Dimension Data SA ist im Schweizer Markt Anbieter im Bereich Sicherheit und «Gold Partner» von Cisco Systems. 11

Dimension Data
route du Bois-Genoud 1
CH-1023 Crissier
Tel. 021 631 00 00
E-Mail: isabelle.deutsch@eu.didata.com
Homepage: www.ch.didata.com

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Frauenpower

Frauen chancenlos in Ingenieurberufen? Nicht in den USA. Nach einer neuen Gehaltsübersicht des Institute of Electrical and Electronics Engineers (IEEE) verdienen Frauen mit Berufserfahrung von zwanzig bis dreissig Jahren mehr als ihre männlichen Mitarbeiter. Das bezieht sich sicher nicht nur auf die beiden einzigen weiblichen CEOs in den USA, Carly Fiorina (Hewlett-Packard) und – ganz neu – Patricia Russo (Lucent Technologies), sondern auch auf alle anderen Frauen.

IEEE
445 Hoes Lane, Piscataway
N.J. 08855-1331
USA
Tel. +1-732-981 0060

TDMA und CDMA verlieren weiter an Boden

In der Mobilkommunikation sind die Amerikaner von Anfang an ihre eigenen Wege gegangen – wohl aus Gründen der kommerziellen Abgrenzung gegenüber dem europäischen GSM-Standard. Mit TDMA (Time Division Multiple Access) und CDMA (Code Division Multiple Access) setzen sie auf Lösungen, die in manchen technischen Details vielleicht sogar etwas weiter waren als das ältere GSM. Doch die auf internationale Anpassung bedachten Märkte machten zunehmend eine Strich durch die Rechnung. Jetzt wollen bereits drei US-Mobilfunkanbieter auf GSM umsteigen: Cingular Wireless und AT&T Wireless (beide bisher CDMA) und nun auch U.S. Cellular (bisher TDMA). Letzter geschätzter Stand in der Verbreitung der drei Standards über die Welt ist etwa folgender: 70% der weltweiten Mobilfunknetze arbeiten mit GSM, etwa 20% mit CDMA und nur 10% mit TDMA. Letzteres wird wohl am schnellsten vom Markt verschwinden.

U.S. Mail warnt vor Chipschäden

Der U.S. Postal Service hat davor gewarnt, Halbleiter ungeschützt nach Washington D.C. zu versenden: Die gesamte eingehende Post würde mit Blick auf die Anthrax-Attentate grundsätzlich mit ionisierender Strahlung behandelt werden. Chips könnten dabei Schaden nehmen.