Zeitschrift: Wohnen
Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger
Band: 74 (1999)
Heft: 9: Luftige Laube statt muffigem Korridor

Artikel: Eheschein für den Software-Partner
Autor: Pauler, Georg
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-106773

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: 12.12.2025

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

EHESCHEIN FÜR DEN SOFTWARE-PARTNER

Die Wahl eines Software-Partners kommt einer Heirat gleich. Die Ehe sollte lange halten und fruchtbar sein. Nach welchen Kriterien soll eine Baugenossenschaft ihren Partner aussuchen?

GEORG PAULER*

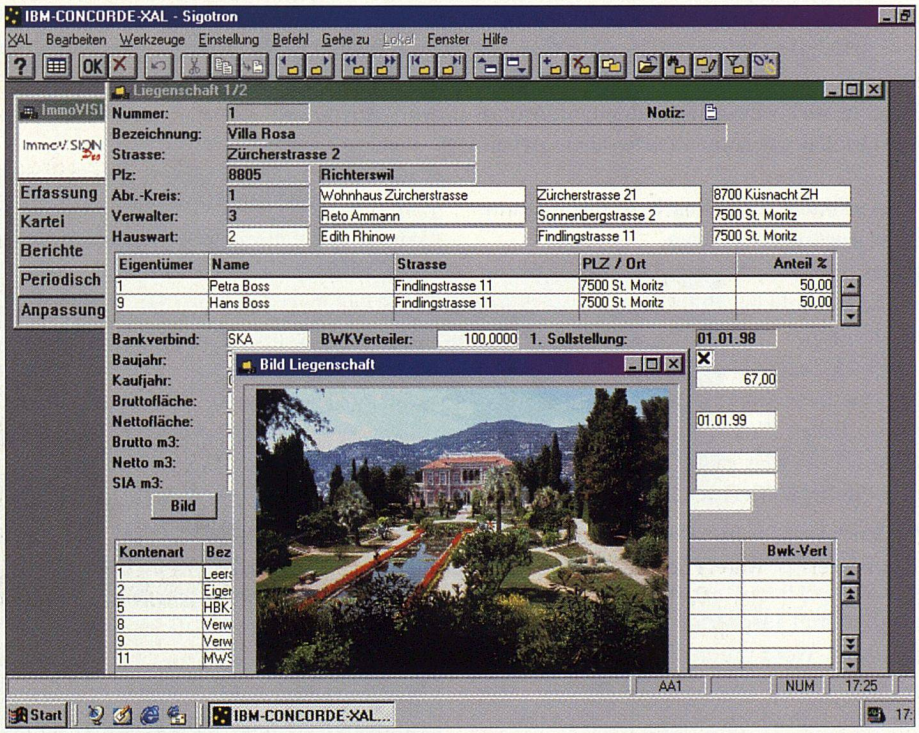
Die Evaluation eines neuen Software-Partners ist wichtig und schwierig. Gerade in dieser Phase scheint jeder Anbieter das beste Produkt anzubieten. Bei der ersten Präsentation lässt man sich noch von der fortgeschrittenen Technik und den neuen Möglichkeiten beeindrucken, bei den nachfolgenden Vorführungen ändern sich hauptsächlich noch die Namen von Produkt und Anbieter. Die Unterschiede der Produkte und deren Funktionalität erfährt man meist erst im Tagesgeschäft – nach der Hochzeitsnacht.

Die Vergangenheit kann vieles aussagen! Es liegt auf der Hand, sich zu informieren, was ein Anbieter in den letzten Jahren geleistet hat. Die jetzigen Versprechungen mögen sich zwar gut anhören, doch wenn der Anbieter es nicht geschafft hat, frühere Versprechen einzuhalten, wie sollten Sie ihm denn heute glauben können? Referenzen sind eine naheliegende Möglichkeit, sich über die Vergangenheit des Anbieters ins Bild zu setzen. Aus unserer Sicht sind es folgende Komponenten, welche mittel- bis langfristig einen guten Software-Partner auszeichnen:

- *Wie lange behauptet sich ein Anbieter schon auf dem Markt?*
  Bestimmt können auch jüngere Anbieter tolle Produkte erschaffen, aber der Faktor «Erfahrung» ist nur schwer zu kompensieren. Der langjährige Anbieter hat für manches Problem schon eine Lösung parat und hat bekannte Bedürfnisse bereits in seine neue Lösung einfliessen lassen. Doch auch in Sachen «Know-how» und Branchenkenntnissen sind Newcomer verständlicherweise schwächer.

- *Die wievielte Produktegeneration läuft heute? Wie wurden die Wechsel vollzogen?*
  Es ist von Vorteil, wenn der Anbieter neu entstandene oder früher nicht erkannte Bedürfnisse in eine neue Version einfliessen lässt. Andererseits ist der Produktezyklus ein entscheidender Faktor. Ist dieser zu kurz, baut der Kunde ständig eine neue Lösung auf und wechselt

FOTO: ZVG



Für eine spezialisierte Software, wie sie Baugenossenschaften oft benötigen, braucht der Entwickler Fachwissen über die Branche des Kunden.

schon wieder, bevor er die Vorzüge der alten ausgeschöpft hat. Der Mensch ist bekanntlich ein Gewohnheitstier. Es stellt sich auch die Frage, ob die Daten automatisch übernommen werden können oder ob jedesmal einen Ferienstop nötig wird, um den Datenbestand manuell zu erfassen... Ein weiteres Kriterium ist der Umschulungsaufwand und die Qualität der Einführung.
Ein zu träger Produktezyklus birgt andererseits die Gefahr, dass mit veralteten Technologien gearbeitet wird, was Mehraufwand bedeuten kann. Und wer kann es sich heute schon leisten, die Effizienz zu vernachlässigen?

- *Wie geschah, respektive wer bestimmt die Weiterentwicklung der Lösung?*
  Für eine spezialisierte Software braucht der Entwickler Fachwissen über die Branche des Kunden. Wie kommt der Autor von Branchenlösungen dazu? Nur durch den Kunden und durch all die Gespräche mit ihm. Er ist es, der täglich mit Verbuchungsfällen und gesetzlichen Vorschriften arbeiten muss. Meist kann der Kunde zwar die Arbeit des Entwicklers technisch nicht qualifizieren – dazu müsste er ein Informatikexperte sein –, aber er kann sein branchenspezifisches Fachwissen testen, da er der Experte auf diesem Gebiet ist. Er sollte es wirklich tun!
  Die Weiterentwicklung einer Branchenlösung ist ein permanenter Kommunikationsprozess zwischen den Kunden und dem Software-Entwickler. Da genügt nicht ein Kunde, denn die verschiedenen Liegenschaftsverwaltungen haben unterschiedliche Bedürfnisse; die grosse Pensionskassengesellschaft denkt anders als eine kleinere Wohnbaugenossenschaft. Damit stellt sich die Frage, ob der Anbieter Erfahrungstagungen mit seinen Kunden veranstaltet, das ist keineswegs selbstverständlich!

- *In welcher Phase des Produktezyklus befindet sich das Produkt heute?*
  Ist es brandneu, so muss sich der Kunde als Versuchskaninchen fühlen. Ist es schon langjährig bewährt, spart man sich diesen Zwischenschritt besser und wartet gleich auf die nächste Generation. Denn der Software-Anbieter ist seiner Zeit stets voraus, sieht er sich doch gedrängt, sein neues Produkt bereits zu vermarkten, bevor es ausprogrammiert und ausgetestet ist. Dies ist bei den grossen Anbietern von Betriebssystemen oder branchenunabhängigen Standardlösungen nicht anders als bei kleineren Anbietern. Bei einer Evaluation ist wichtig, in welcher Phase sich das Produkt befindet, und dass die Referenzen nicht ausschliesslich von Vor-Release-Kunden stammen.

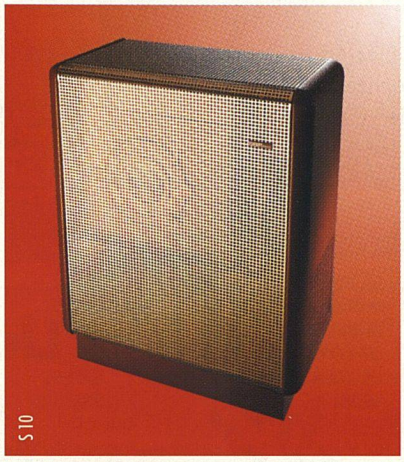
- *Welche Kosten kommen auf mich zu?*
  Oft werden Äpfel mit Birnen verglichen. In den Kostenzusammenstellungen finden sich alle Varianten. Besonders zu beachten sind variable Komponenten wie Schulung, Installation, Folgekosten usw. Auf den ersten Blick sieht's günstig aus, aber wenn man dann VESR drucken wolle, kostet es extra. Wenn man das Mengengerüst ausbauen kann, kosten zusätzliche Objekte extra. Wenn man zusätzliche Benutzer benötigt, kostet es extra, extra, extra...

Am meisten aber leiden die Kunden an den individuellen Anpassungen. Auch wenn noch so genau evaluiert, abgeklärt und getestet wurde, sobald man mit der neuen Lösung arbeitet, findet man an jeder Ecke noch kleine Anpassungen, die nötig wären: Man möchte vielleicht eine zusätzliche Belegnummer mitführen oder benötigt generell noch zusätzliche Listen. Nun hat man im Normalfall zwei Möglichkeiten: Entweder man lässt diese Änderungen für teures Geld ausprogrammieren, oder man passt seine Unternehmung der Software an. Man ändert also bewährte Prozesse nur wegen der neuen Software. Hier gilt es, innovative Aspekte gegen den Verlust des Bewährten abzuwägen. Deshalb sollte sich der Kunde genau erklären lassen, was eine individuelle Änderung kostet. Oder er evaluiert eine Software, die er selber ändern kann. Darin liegt unserer Ansicht nach der grösste Vorteil.

So oder so ist es nötig, die auf den Anwender zukommenden Kosten peinlich genau, möglichst auf mehrere Jahre summiert, zu prüfen – am besten mit verschiedenen Szenarien wie Wachstum, Stagnation oder Abbau. ■

* Georg Pauler ist Marketingleiter der SIGOTRON AG (Baden), welche die Software ImmoVISION Pro entwickelt hat. Sie wird auch von Wohnbaugenossenschaften angewendet.

Behagliche Wärme – vollautomatisch



Unser Sortiment umfasst diverse energiesparende Ölöfen zum Freistellen oder Einbauen, manuell, halb- oder vollautomatisch, mit einer Heizleistung bis 10 kW/h.

SIBIR *therm*
individuell heizen
sparsam & wirksam

Mehr Infos und Prospekte in jedem guten Fachgeschäft
oder direkt bei SIBIR *therm*, 8952 Schlieren
Tel. 01 755 74 00, Fax 01 755 74 01
www.sibirtherm.ch, info@sibirtherm.ch