

# Wie Softwareprojekte ein Erfolg werden

Mit der Digitalisierung verbessern Unternehmen ihre Prozesse, entwickeln neue Produkte oder gar völlig neue Geschäftsmodelle. Dabei erweist sich die neue Software einerseits als unentbehrlich, oft aber auch als Fehlinvestition.

# 172

Milliarden Euro beträgt der aktuelle Exportüberschuss.

Quelle: Statistisches Bundesamt

**B**edingt durch schlechte Erfahrungen, scheuen sich manche Unternehmerinnen und Unternehmer, neue digitale Themen anzugehen und verlieren so den Anschluss an den Wettbewerb. In der Vergangenheit wurden alle Softwareprodukte im eigenen Haus – also On Premise – betrieben. Die hohen Kosten fielen zu 90 Prozent vor Inbetriebnahme an. Dies führte zur Konzentration der Anbieter auf den Verkaufsabschluss, ob der Kunde hinterher glücklich war, war zweitrangig.

Die Anwender sahen das Ergebnis erst Monate nach Projektbeginn. Wurden Erwartungen nicht erfüllt, fielen teure Nacharbeiten an. Heute kommt immer mehr Software auf den Markt, die immer weniger immer besser kann. Der so entstehende Software-Zoo lässt die Anwender verzweifeln und die Betriebskosten weiter steigen.

## Drei Regeln beachten

Hier drei einfache Regeln, um den Erfolg eines IT-Projekts sicherzustellen:

### ■ Cloud-Lösung wählen

Damit werden hohe Anfangsinvestitionen vermieden. Die Anbieter verdienen nur, wenn der Anwender langfristig bei der Stange bleibt. Fokus auf Kundenzufriedenheit und qualitativ hochwertige Produkte sind die Folge.

### ■ Cloud-Lösungen in kleinen Schritten

Anwender sehen schnell Ergebnisse und können frühzeitig Feedback geben. So werden kostspielige Sackgassen vermieden.

### ■ Innovationen ausprobieren

Kostenlose Tests für die Wunschlösung nutzen und damit einen ersten Eindruck der Software gewinnen. Wenn die Lösung überzeugt, ein Testprojekt starten. Mit einer kleinen Investition einen ersten Prozess implementieren und die Eignung prüfen. Dabei den Anbieter näher kennenlernen und hoffentlich schätzen.

### ■ Nachfrage-Macht nutzen

Moderne Technologien geben Software-Kunden mehr Macht. Innovationen lassen sich ausprobieren und so das Risiko einer Investitionsentscheidung in Software minimieren. Wer diese Position in der Verhandlung mit den Anbietern nutzt, kann auf diese Weise Digitalisierungsprojekte nicht nur gelassen und mit Freude angehen, sondern nutzt die Chancen der Digitalisierung und führt sein Unternehmen in eine erfolgreiche Zukunft.



### Burghardt Garske

Geschäftsführer humbee solutions GmbH  
BVMW-Mitglied

[www.humbee.de](http://www.humbee.de)

