



Augen auf bei der Partnerwahl

Damit individuelle Softwareentwicklung kein Abenteuer wird

Mittelständische Unternehmen starten in der Regel wohl überlegt in das Abenteuer „Individuelle Softwareentwicklung“. Die Evaluierung des Softwarehauses ist dabei alles andere als einfach. Umso größer ist die Verärgerung, wenn ein Projekt dennoch aus dem Ruder läuft oder gar Produktionsabläufe beeinträchtigt. Die Gefahr, dass so etwas passiert, lässt sich allerdings eindämmen.

Dass die meisten Softwareentwicklungsprojekte weder termin- noch kostentreu abschließen, hat viele Ursachen. Beispielsweise spielen Unsicherheit und Unwissen auf Seite des Auftraggebers eine entscheidende Rolle. Allerdings liegen Planabweichungspotenziale auch auf Seiten des Entwicklungspartners. Der War of Talents etwa führt branchenweit zu Personalengpässen und damit naturgemäß zu einer dünnen Kapazitätsdecke, die bei Ausfällen schnell einreißt. Hinzu kommt die Tatsache, dass die meisten Häuser oft mit großen Auftraggebern zusammenarbeiten, die als gern präsentierte Referenz in der Prioritätenliste stets oben stehen wollen. Kleinere und mittlere Auftraggeber geraten

Autor: Markus Müller, Geschäftsführung, new frontiers software GmbH, Groß-Bieberau

so schnell ins Hintertreffen und müssen oft warten, wenn vermeintlich wichtigere Projekte Aufmerksamkeit erfordern.

Sorgfalt und Qualität im Fokus

Insbesondere in Zeiten einer austauschbaren Supply-Chain sind die innerbetrieblichen Prozesse und das Funktionieren der Kern-Software zentrale Erfolgsfaktoren. Über die Funktionstüchtigkeit können Kundenempfehlungen und Referenzbesuche verlässlich Auskunft geben. Im Fokus solcher Recherchen sollte zwingend auch die übliche Herangehensweise und Prozesssicherheit des künftigen Dienstleisters stehen. Es mag einfach klingen, aber zweifelsohne zählt dabei etwa das gemeinsame Erarbeiten verständlicher Anforderungen zu den wichtigsten Kriterien in der frühen Projektphase. Da üblicherweise einige von ihnen miteinander in Konflikt stehen, sind hier Priorisierungen ein Indiz für ein solides Projektmanagement. Systementwickler, die versuchen, allen Anforderungen gerecht zu werden, scheitern in der Regel an der Komplexität. Hand in Hand mit der Anforderungsanalyse geht das Anforderungsmanagement, das eine sorgfältige und vollumfängliche Dokumentation inklusive Versionierung sicherstellt und durch Transparenz zeitraubende Diskussionen und Missverständnisse vermeidet.

Fachkenntnis und Schnittstellen

Eine schnelle Auffassungsgabe und die Fähigkeit, Sachverhalte abstrahieren zu können, sind selbstredend wichtige Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Im Fokus sollten aber vor allem auch nachweisbare

Erfahrungen im Produktionsumfeld stehen. Nur mit diesen Erfahrungen kann der Auftragnehmer Lücken schließen, die im Verlauf der Anforderungsanalyse auftreten.

Es sollten Fragen geklärt werden wie: Ist eine Kommunikation mit der Automatisierungstechnik notwendig und wenn ja, welche Feldbus-Systeme sind dort im Einsatz? Werden Schnittstellen zu Produktionsplanungssystemen oder Leitständen benötigt? Kommt es durch eine getaktete Fertigung zu Lastspitzen im Netzwerkverkehr, mit denen man umgehen muss? Gibt es rechtliche Vorgaben wie Nachweispflichten? Des Weiteren gilt es zu klären, ob die neue Software Auswirkungen auf bestehende oder angestrebte Qualitätszertifizierungen hat. Diese produktionspezifischen Aspekte dürfen für einen Softwarepartner kein Neuland sein. Anderenfalls steigt die Gefahr, dass wichtige Aspekte übersehen oder falsch verstanden werden und zu massiven zeitlichen Verzögerungen führen.

Diese beispielhafte Liste der zu beachtenden Punkte ließe sich ohne weiteres fortsetzen und würde auch weiche Faktoren, wie etwa das gern zitierte „Bauchgefühl“, beinhalten. Wirklich relevant werden diese Faktoren aber erst, wenn eine ausreichende Branchenkenntnis und ein Funktionieren der Kern-Software des Anbieters der Wahl nachgewiesen sind. Besuche bei bestehenden Kunden der eigenen Branche können hierüber Aufschluss geben. Aber auch aus der Art der Fragen, die ein potentieller Anbieter stellt, lässt sich oft ein Rückschluss auf bestehende Projekterfahrung ziehen.

Bild: Fotolia/Surflifjes

www.new-frontiers.de