

## Ein toller Deal

### Die *ar-e-pee* GmbH

Sie sind Mitarbeiter des *Professional Services* des Systemhauses *ar-e-pee* GmbH – Schwerpunkt ERP-Software mit ca. 90 Mitarbeitern. Die *ar-e-pee* GmbH hat ein eigenes Softwaresystem für die Warenwirtschaft und lebt vom Lizenzvertrieb, der Einführung der Pakete beim Kunden und weiteren Cross-Selling-Gelegenheiten. Die Firma hat neben ihrem Hauptsitz noch 2 kleinere Büros im Bundesgebiet sowie ein Büro in der Schweiz.

Simone Dirschwigl ist die Chefin der 15-köpfigen PS-Truppe. Fragt man sie nach den dringendsten Problemen, würde sie sagen: Immer zu wenig Leute, nie genügend Zeit und alle zerren einem an den Nerven.

Aber vor allem die eigene Vertriebsabteilung macht ihr zu schaffen. Verspricht in der Regel das Blaue vom Himmel und wenn es dann Probleme gibt, ist immer der unfähige PS schuld. Klappt es aber reibungslos, kriegt der Vertrieb die Freikarten vom Kunden für das nächste Bundesliga-Spitzenpiel. Zum Glück interessiert sich Simone nicht für Fußball.

### Im Taka-Tuka-Land

So auch neulich. Der Geschäftsführer und Inhaber von *ar-e-pee* – Max Obermeier – war gemeinsam mit Vertriebsleiter Thorsten Schröter bei einer sehr erfolgreichen Angebotspräsentation.

Der Kunde war 7 Autostunden entfernt und hatte sein Office irgendwo im sprichwörtlichen „Zentrum des Middle of No-where“. Bei dem Kunden handelt es sich um die Firma TaTu Enterprises (TTE) aus Taka-Tuka-Land. TTE bereitet einen Relaunch seiner kompletten Onlinepräsenz vor und muss bei dieser Gelegenheit auch das alte ERP-System ersetzen. Unter anderem.

In Sachen neue ERP-Software war Ihr Haus von Anfang an TOP-1 auf der TTE-Shortlist. Im Gespräch sind aktuell 123 Lizenzen mit einem Volumen von fast einer halben Million Euro. Reiner Lizenzumsatz, ohne Wartung, Einführung und Folgegeschäft. Mit den anderen Aspekten des TTE-Relaunchs hat Ihr Haus nichts am Hut, aber das Stückchen vom Kuchen ist ja eigentlich groß genug.

Im Rahmen der stattgefundenen Angebotspräsentation wusste Vertriebsleiter Schröter die allgemeine Euphorie geschickt zu nutzen und ließ die komplett anwesende TTE-Geschäftsleitung gleich auf dem mitgebrachten Ausdruck der PowerPoint-Präsentation des Angebots unterschreiben. „Den Sack zumachen“ nannte Schröter das lachend.

### Der Auftrag – darum geht es

Der Auftrag wurde also gleich vor Ort erteilt. Zuhause im Welt-Hauptquartier schwärmt Schröter über das Meeting und erläutert den Auftrag im Kreise der erweiterten Geschäftsleitung, zu der auch Frau Dirschwigl gehört. Im Detail sieht das – neben den Lizenzen – so aus:

1. Es müssen noch ein paar Anpassungen am Rechnungserstellungsmodul vorgenommen werden, mehr landesspezifische Vorgaben hatten die TTE-Leute aber nicht genannt. Folie 7 der Angebotspräsentation sprach von ca. 4 PT für diese Anpassung. (Hinweis von Schröter: Das Gute

daran ist, dass Taka-Tuka-Land nicht in der EU ist, aber eng assoziiert. Und auf den Markt dort hatte *ar-e-pee* noch gar kein Auge geworfen. Vielleicht ist hier noch eine ganz andere Erfolgsstory unterwegs?)

2. *ar-e-pee* hat natürlich keine Version in der Landessprache, aber Deutsch ist vorerst okay. Wie stand auf Folie 11? Innerhalb der nächsten 2 bis 3 Jahre wird Ihr Haus zumindest die Datenerfassungsmasken auf takatukanisch umstellen. Das hat natürlich Eindruck gemacht. Da *ar-e-pee* sein Standardpaket sowieso auf Mehrsprachigkeit erweitern wollte, sind die Sprachtabellen dann halt um ein paar Vokabeln mehr zu ergänzen.

3. Schröter schlug vor, 2 bis 3 Keyuser von TTE in Deutschland dreitägig zu schulen. Die Keyuser dienen dann als lokale Multiplikatoren und werden vor Ort das Training der TTE-Mitarbeiter organisieren und durchführen.

4. Das Customizing der Userinterfaces an die TTE-Prozesse wurde mit pauschal 10 Tagen veranschlagt, eine genaue Spezifikation erfolgt nach Auftragserteilung.

5. Nach dem Go-Live wird ein *ar-e-pee*-Consultant für eine Woche vor Ort sein, um bei eventuellen Einführungsproblemen direkt unterstützen zu können.

6. Das gesamte Go-Live ist in exakt vier Monaten.

7. Gesamte Einführungsunterstützung. Schröter hat insgesamt 30 Tage für den PS angesetzt, ursprünglich standen 40 Tage im Angebot, aber im Rahmen der Angebotspräsentation musste man der TTE etwas entgegen kommen. Darin enthalten sind alle Anpassungen, Schulungen und auch die Vor-Ort-Betreuung. Bei einem Tagessatz von 1.200,- Euro addieren sich da ja nochmals 36.000,- Euro PS-Umsatz hinzu. Schröter ist stolz auf sich. Simone Dirschwigl inzwischen bleich.

## Die Entwicklungsabteilung

Kleiner Nebenschauplatz: Thomas Luppe ist Chef der Entwicklung und eigentlich gerade damit beschäftigt, seiner Truppe SCRUM, Dailies und Backlogs beizubringen. Ein erstes Grooming des Product Backlogs hatte über 200 User Stories ergeben, die alle in den kommenden Releases noch umgesetzt werden sollen. Im Moment streiten sich die Entwickler gerade, ob sie ihre täglichen Meetings morgens um 8 Uhr oder erst um 11 Uhr abhalten sollen.

Die Entwicklungsabteilung kommt deswegen ins Spiel, weil diese takatukanische Anpassung im Rechnungswesen hoch priorisiert werden muss. Das können die PS-Leute nicht erledigen, da muss in die Software eingegriffen werden.

## Los geht's

Sie erhalten einen Anruf von Simone Dirschwigl. Sinngemäß sagt sie, alles stehen und liegen lassen und gleich zu ihr ins Büro kommen. Dort angekommen, erläutert Simone nochmals das Meeting mit Hr. Schröter und was sie bis jetzt von dem Taka-Tuka-Auftrag verstanden hat. Sie erhalten ihre Mitschrift mit den 7 Punkten (siehe oben).

Und jetzt? Jetzt sind Sie stolzer Projektleiter des TTE- Projekts. Sie beglückwünschen sich zu diesem Erfolg und gehen gedanklich Ihre Champagnerbestände im Keller durch.

Na dann Prost....