

SILICON.DE - 09.03.2006

URL: [http://www.silicon.de/enid/business\\_software\\_30.html?c\\_id=17841](http://www.silicon.de/enid/business_software_30.html?c_id=17841)

Programmierung nach Maß

## Individualsoftware ist nicht totzukriegen

**In immer mehr Unternehmensbereichen setzt sich Standardsoftware durch. Doch trotz dieses Trends gibt es noch immer einen Markt für Individuallösungen. Den Anwendern geht es dabei zwar auch um Kosten, aber vor allem um Funktionalität.**

Bei einem Zeitarbeitsunternehmen gehört eine kluge und transparente Mitarbeiterdisposition zu den entscheidenden Erfolgsfaktoren. Die Nürnberger I.K. Hofmann Personalleasing macht sie mit einer Individuallösung, die alle Kernprozesse des Unternehmens abdeckt: von der Verwaltung der Kunden- und Mitarbeiterstammdaten, über die Einsatzplanung der Mitarbeiter bis zum Drucken der Auftragsdokumente.

I.K. Hofmann beschäftigt etwa 5500 Mitarbeiter und hat rund 50 Niederlassungen, die relativ autark agieren und teilweise sogar miteinander in Konkurrenz stehen. Als das Unternehmen vor acht Jahren eine passende Software suchte, wurde es bei den Standardprodukten nicht fündig. Daher fiel die Wahl auf eine Individuallösung, die der Nürnberger IT-Dienstleister IT Innovations in Visual Basic auf der Basis des SQL Servers entwickelt hat.

40 Prozent des Umsatzes in seinem Geschäftsbereich Informationssysteme erwirtschaftet IT Innovations mit der Entwicklung von Individualsoftware. In der Kundenliste des IT-Dienstleisters tauchen Unternehmen wie Creditreform, die Eon-Tochter IS Energy, Porsche oder Siemens auf. "Die Diskussion, ob Individual- oder Standardsoftware die bessere Lösung ist, zeigt einen zyklischen Verlauf", hat Michael Deinhard beobachtet, der Geschäftsführer der IT Innovations ist.

### Standardlösung wäre zu teuer

Gerade gehe der Trend eher wieder in Richtung Standardsoftware. Wobei Deinhard, dessen Unternehmen sowohl in Sachen Individual- als auch in Sachen Standardlösungen tätig ist, darauf hinweist, dass die Kunden schon konkrete Gründe hätten, wenn sie sich für den individuellen Weg entschlossen. Meistens kann dann ein Produkt von der Stange nicht die gestellten Erwartungen erfüllen.

So war es auch bei I.K. Hofmann Personalleasing. "Damals hatte das Unternehmen ungefähr die Hälfte seiner heutigen Größe", so Deinhard, "und es gab nur für kleinere oder größere Firmen eine passende Lösung am Markt." Schwierig - oder zu teuer - wäre es vor allem geworden, mit einem Standardprodukt die dezentralen Strukturen von I.K. Hofmann abzubilden. "Außerdem hielt das Unternehmen seine Kernprozesse für sehr erfolgreich und wollte diese nicht an die Software anpassen", sagt Deinhard. Ein weiterer Vorteil der Software: Sie deckt nicht nur das operative Geschäft ab, sondern dient auch als Management-Informationssystem.

Das Nürnberger Zeitarbeitsunternehmen widersetzt sich damit einem Trend, der nun schon seit mehr als zehn Jahren in der IT-Branche zu beobachten ist: weg von der proprietären Lösung hin zur Software von der Stange. Ein typisches Beispiel sind die betriebswirtschaftlichen Standardapplikationen. Analysten gehen davon aus, dass der Trend zur Standardisierung noch weiter zunehmen wird, weil es sich dabei oft um den billigeren Weg handelt.

Aber eben nicht immer. So musste die Gebühreneinzugszentrale (GEZ) mit Sitz in Köln im Jahr 2002 feststellen, dass sie mit einer Individualentwicklung zur Abdeckung ihrer zentralen Geschäftsprozesse auch finanziell besser fährt, als wenn sie eine Lösung mit Standardprodukten anstrebt.

"Wir hatten bereits SAP-Software im Haus und hätten gerne darüber alles abgebildet", sagt Wolfgang Zender, IT-Leiter der GEZ, rückblickend, "aber das wäre uns deutlich teurer gekommen

und vor allem konnte uns niemand die erforderliche Performance garantieren." Denn in Sachen Leistungsvermögen hatte die GEZ besondere Anforderungen: "Ein Telekommunikationsunternehmen oder ein Energieversorger muss vielleicht acht Millionen Buchungen auf einen Rutsch ausführen, aber bei uns sind es 17 Millionen", verdeutlicht Zender die Dimension.

### **Individuelle Anpassung an den Prozess**

Die neu entwickelte Anwendung für den Gebühreneinzug der GEZ umfasst die Funktionen Abrechnung, Mahnwesen, Zahlungseingang und -ausgang sowie Customer Relationship Management (CRM) und Hauptbuchhaltung. Darüber hinaus galt es 140 Batch-Verfahren und 45 Schnittstellen zu realisieren. Als Datenbank kommt eine DB2 auf einem IBM-Großrechner zum Einsatz. Die Applikation ist vollständig in Java geschrieben worden, sowohl die Batch-Massenverarbeitung als auch das CRM-System. Seit dem vergangenen Jahr ist sie im operativen Einsatz.

Auch die Krombacher Brauerei in Kreuztal setzt seit dem Jahr 2003 ein Außendienst-Informationssystem ein, das aus einer Individualentwicklung hervorgegangen ist. "Kommerziell erhältliche Produkte hatten einen zu geringen Abdeckungsgrad für unsere Prozesse, und die Kosten für eine Adaption der Systeme wären zu hoch gewesen", erläutert Johannes Truttmann, Leiter der Informationsverarbeitung bei Krombacher.

Als Grundlage des Außendienst-Informationssystems dient die Lotus-Produktsuite von IBM: Der Domino-Server steuert das Außendienst-Informationssystem und versorgt den Innendienst mit Daten. Die Integration des Domino-Servers mit dem Back-end erfolgt über die Datenpumpe Lotus Enterprise Integrator.

Nicht immer müssen die Gründe so drastisch sein, wie im Fall der GEZ oder Krombacher. Aber auch Christian Seifert, Vorstandsvorsitzender des Offenburger E-Business-Lösungsanbieters Avenit, sieht im Fehlen eines passenden Standardprodukts den wichtigsten Grund für eine Individuallösung: "Sie ist oft eine Ergänzung für eine bestehende Infrastruktur." Avenit erwirtschaftet laut Seifert 40 Prozent seines Umsatzes mit der Entwicklung von Individualsoftware. Kleinere Projekte würden meistens "auf Zuruf" abgewickelt, bei größeren sei anschließend ein Support-Vertrag sinnvoll.

Sowohl Seifert als auch IT-Innovations-Geschäftsführer Deinhard bestätigen, dass Unternehmen, die sich für eine Individuallösung entschieden hätten, in der Regel großen Wert auf einen entsprechenden Know-how-Transfer legten. "Solche Softwareentwicklungen müssen transparent und gut dokumentiert sein, weil die Anwender eigene Kompetenz im Unternehmen aufbauen wollen", sagt Seifert.

### **Michael Vogel**

---

#### **Mehr zum Thema bei silicon.de:**

Prozessindustrie muss vertikal besser integrieren  
ERP im Mittelstand: Microsofts schleichender Big Bang  
SAP kooperiert mit IBM bei CRM on Demand

---

© 2002-2006 silicon.de GmbH  
Alle Rechte vorbehalten.

Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der silicon.de GmbH.