

AUSZUG AUS...

**IT MITTELSTAND**

AUSGABE 10 | 2014

**Der Hersteller**

von Hardware für den Musikbereich setzt auf ein Multiprojektmanagement-Tool.

**PROJEKT-MANAGEMENT-LÖSUNG IM EINSATZ**

# MIT OFFENEN KARTEN GESPIELT

*Interview mit Daniel Wedewardt, Director of Systems and IT bei der Native Instruments GmbH, einem Hersteller von Software und Hardware im Musikbereich, über die Herausforderung bei der Einführung einer Projekt-Management-Lösung im Unternehmen und welche Möglichkeiten die Software mit sich bringt*

**ITM:** Herr Wedewardt, vor welchem Hintergrund hat Native Instruments Anfang 2013 eine Projekt-Management-Lösung (PM) im Unternehmen eingeführt?

**DANIEL WEDEWARDT:** Als Hersteller von Soft- und Hardware für computerbasierte Audioproduktion und DJing haben wir im Sinne unserer Kunden und Mitarbeiter ein hohes Interesse an Freiraum für Kreativität, Effizienz und Qualität. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, suchen wir stets nach Lösungen, die die komplexen, eng miteinander verzahnten Produktentstehungsprozesse optimieren. Mit der PM-Lösung wollten wir daher umgehen, dass es zu Reibungsverlusten bei der Entwicklung kommt.

**ITM:** Welche Kriterien sollte die Lösung erfüllen?

**WEDEWARDT:** Die wichtigsten Kriterien aus unserer relativ umfangreichen Anforderungsliste waren echtes Multiprojektmanagement mit internen Projektabhängigkeiten, ein unternehmensweit vereinheitlichtes Ressourcenmanagement und eine moderne HTML5-basierte Weboberfläche, die in unserer stark heterogenen Systemlandschaft problemlos läuft.

**ITM:** Wie sind Sie bei der Anbieterauswahl vorgegangen?

**WEDEWARDT:** Nach der Erfassung der Anforderungen der verschiedenen Abteilungen haben wir eine Liste potentiell in Frage kommender Systeme aufgestellt. Auf der CeBIT 2013 bot sich die Gelegenheit, einen Großteil dieser Systeme direkt im Einsatz >

› zu erleben. Wir spielten mit sehr offenen Karten, vereinbarten im Vorfeld Termine und gaben sogar die meisten Fragen und Anwendungsfälle vorab zur besseren Vorbereitung mit. Alle Anbieter hatten die gleichen Chancen; das Ergebnis dieses Messtages war eine belastbare Shortlist.

**ITM:** Warum konnte Projektron BCS das Rennen für sich gewinnen?

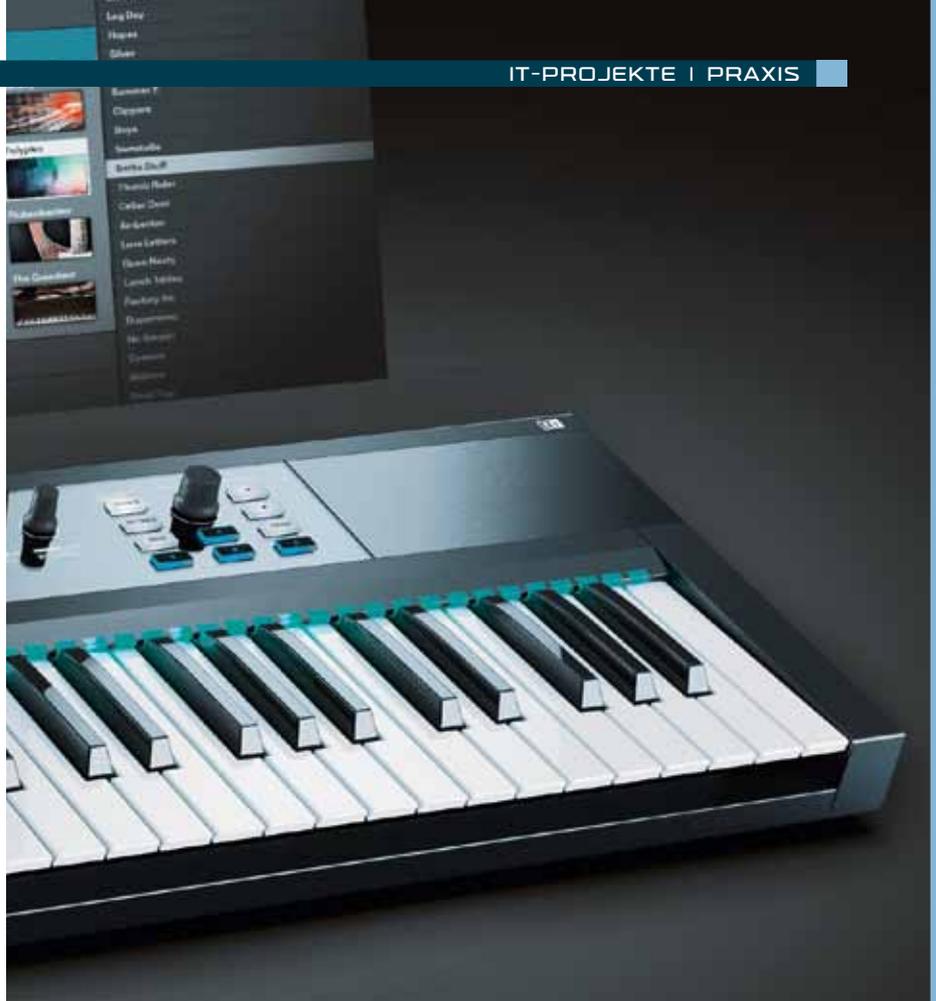
**WEDEWARDT:** Projektron hat sich uns von Anfang an als professionelle und kompetente Firma präsentiert. Für fast jeden Anwendungsfall konnten die Berater einen Lösungsweg aufzeigen. Besonders beeindruckt hat mich auch der Mut, „Nein“ zu sagen. Das waren nicht die üblichen „Ja, wir können alles!“-Verkaufsgespräche. Unsere Gesprächspartner nahmen sich die Zeit und hinterfragten unsere Anwendungsfälle, damit wir gemeinsam einen besseren Weg finden konnten. Als Informatiker hat mich zudem das durchdachte und logisch aufgebaute Datenmodell begeistert.

**ITM:** Mit welchen Herausforderungen und Problemen hatten Sie bei der Einführung der Lösung zu kämpfen?

**WEDEWARDT:** Es wäre sinnvoller gewesen, mehr Zeit in das Marketing der Lösung zu stecken und uns weniger auf pure Funktionen zu konzentrieren. Gleichzeitig hätte man noch deutlicher herausarbeiten können, dass eine Webapplikation eben nicht 1:1 mit einer Desktopapplikation vergleichbar ist. Jedoch ist es ja im Nachhinein auch verständlich, dass an manchen Stellen die Akzeptanz hinkte, wenn man plötzlich lang geliebte Funktionen nicht mehr zur Verfügung hatte. Eine andere Herausforderung war das gut durchdachte Datenmodell, jedoch stellte sich bei genauerer Betrachtung heraus, dass die Software über viele Jahre gewachsen war und dadurch eine inkonsistente Namensgebung und teilweise nicht nachvollziehbare Beschränkungen im Datenmodell entstanden waren. Zum Glück konnte zusammen mit dem Support immer eine Lösung gefunden werden. Eine letzte Herausforderung ist die restriktive Lizenzpolitik. Dabei ist das automatische Blocken einer Lizenz für max. 24 Stunden Fluch und Segen zugleich.

**ITM:** Das Projekt wurde von einem externen Berater (weder von Native-Instruments- noch Projektron-Mitarbeitern) begleitet. Was war der Grund dafür?

**WEDEWARDT:** Das war eine strategische Entscheidung. Wir wollten bewusst sicherstel-



„Die Pilotgruppe startete im Oktober letzten Jahres, der große Rollout fand Anfang 2014 statt.“



**Daniel Wedewardt,**  
Native Instruments

len, dass ein unbeteiligter Dritter mit uns die beste Lösung findet. Ein Weg, den wir jederzeit wieder gehen würden!

**ITM:** Wie viele Mitarbeiter arbeiten aktuell mit der Lösung und wo sehen Sie noch Verbesserungsbedarf?

**WEDEWARDT:** Derzeit arbeiten rund 70 Mitarbeiter aktiv mit der Lösung – Tendenz steigend. Offensichtlich scheinen sich die Vorteile dieser zentralen Projekt-Management Lösung nun langsam im Unternehmen herumzusprechen. Abteilungen, die wir gar nicht in unserem Scope hatten, interessieren sich für die Planung ihrer Projekte mithilfe der PM-Lösung. Verbesserungsbedarf sehe ich einerseits in der Nutzerfreundlichkeit der Software, andererseits im kritischen Hinterfragen alt gewohnter Anwendungsmuster auf der Anwenderseite.

**ITM:** Wie haben sich Ihre Unternehmensprozesse verändert, seit Sie mit einer PM-Lösung arbeiten?

**WEDEWARDT:** Es ist noch zu früh, um schon Lorbeeren zu ernten. Die doch recht kleine Pilotgruppe startete im Oktober letzten Jahres, der große Rollout fand Anfang 2014 statt. Somit werden die ersten großen Produkte, die wir über diese zentrale Lösung planen, erst im Laufe des Jahres veröffentlicht. Allerdings können wir schon jetzt erkennen, dass es zwischen den Abteilungen klarere Prozess- und Workflow-Grenzen gibt. Zudem wird schneller erkannt, wenn ein Verzug in einer Abteilung die weiterführenden Arbeiten in einer anderen Abteilung z.B. durch Ressourcenengpässe beeinträchtigt. ◀

LEA SOMMERHÄUSER