

Digitalisierung und viele innovative Tools – und wir kämpfen mit Excel und User-Exits! Ein neues Tool muss her!

Man kann die Computer-Revolution überall sehen - nur nicht in den Produktivitätsstatistiken“ (Solow) – Fühlen Sie sich nicht auch manchmal so?

Viele Kollegen in kaufmännischen Funktionen im Rechnungswesen und Controlling sind Getriebene! Getrieben von den Regelterminen des Monatsabschlusses und der Planungskalender – getrieben von den Anfragen der Geschäftsführung und aufgerieben zwischen einer Flut an emails. Die Zeit zum Nachdenken wird immer mehr in die Randzeiten verdrängt und selbst dort sind Telefon und e-Mail auf dem Vormarsch.

Immer wenn wieder ein Monatsreporting pünktlich und kommentiert abgeliefert wurde, immer wenn eine Planungsrunde mit der Aufsichtsratsitzung erfolgreich beendet wurde, kommt der Ausruf: „Beim nächsten Mal muss es besser werden!“, vielfach begleitet von „ein (neues) Tool muss her!“

Tief in unserem Innern wissen wir alle, dass ein neues Tool meist der Anfang einer neuen Leidensgeschichte ist. Wir haben hohe Erwartungen an die Instrumente. Die Themen mit denen man kämpfe, müssten doch längst gelöst sein. Die Lösung klingt doch immer so einfach!

Woran hakt es denn?

1. Die erste Hürde liegt in der Aussage „das muss doch Standard sein“. Was auf einer hohen Aggregationsebene immer stimmt – und auf der bewegen sich die Verkaufsprospekte – ist im Detail meist falsch!



2. Die zweite Hürde liegt in der Versicherung „man wolle sich andernfalls an den Standard anpassen“. Einerseits kann das grundlegend falsch sein, wenn das Geschäftsmodell anderes erfordert, aber meist steht man sich selbst am meisten im Weg. „Nehmen Sie doch bitte das Template, das uns bei der Schulung gezeigt wurde“ und wenige Sätze später „hier ist das Planungsexcel, dass bitte 1:1 so abgebildet werden soll, da unsere Planer sich daran gewöhnt haben“. Spätestens, wenn Sie eine echte Cloud-Software wählen, sollten Sie Ihre Bereitschaft, liebgegewonnene Prozesse zu verändern, ehrlich hinterfragen.

3. Die dritte Hürde liegt im Tagesfokus. Die aktuellen Hindernisse sind so präsent, dass deren Lösung allein die Hilfe verspricht. Die vielen in der alten Umgebung gelösten Themen sind selbstverständlich geworden – aber auch diese müssen in der neuen Software wieder von neuem gelöst werden! Bitte vergessen Sie das nicht!
4. Die vierte Hürde liegt in der Komplexität der Anforderungen und Prozesse selbst. Die Erwartung an eine Lösung, die alles abdeckt, zielt auf die sprichwörtlichen eierlegenden Wollmilchsäue. Schnittstellen zu anderen Systemen sind ebenso wenig vermeidbar wie Abstriche in den Funktionen oder Änderungen in der Arbeitsweise.
5. Die schlimmste Hürde ist die Hast – es muss schnell gehen und eigentlich haben wir keine Zeit. Und das ist die eigentliche Hürde!

Und nun? Wie löst sich dieser Gordische Knoten?

4C Solutions-Navigator – das passende Werkzeug in die Hand nehmen!

Was wäre, wenn Sie in wenigen Schritten folgende Frage beantworten könnten?

- _ An welchen Hindernissen leiden wir?
- _ Welche Besonderheiten haben wir im Prozess? Und welche sind aufgrund des Geschäftsmodells oder des Wettbewerbsvorteils notwendig?
- _ Mit welchen kleinen Veränderungen kann ich bereits die heutige Infrastruktur besser nutzen?
- _ Wie kann ein Zielbild aussehen, an dem sich Fachbereich und IT ausrichten können?
- _ Wo benötigen wir überhaupt andere, neue, bessere Softwareunterstützung?
- _ Welche Lösungen vom Markt passen am besten zu uns? Und was würde das für uns bedeuten?
- _ In welchen Schritten kann der Wurf gelingen?

Wie bei einem Health-Check können mit wenigen kurzen Analysen die wichtigen Punkte herausgearbeitet werden, um dann durch den Markt der Lösungen sicher zu navigieren.

Träumen Sie nicht nur von der besseren Zukunft – Stürzen Sie sich nicht in das nächste Softwareabenteuer – Tun Sie das, was Sie am besten können: einen klaren Kopf bewahren und sauber Situation und Optionen analysieren!

Gerne erhalten Sie von uns weitere Informationen.

4C GROUP AG

Stephan Grunwald

Mobil +49 173 346 58 13

stephan.grunwald@4cgroup.com

