

„Komplexität einschätzen können“

Matthias Kieß, Geschäftsführer des Stuttgarter Logistiksoftwareanbieters AEB GmbH, erläutert, wieso Softwarepakete auch Flexibilität bieten müssen.

LOGISTIK ▶ HEUTE ◀: Was ist aus Ihrer Sicht als Anbieter der beste Weg, um für den Anwender ein passendes Logistiksoftwarepaket zu schnüren?

Matthias Kieß: Gerade in der Logistik mit vielen individuellen Prozessen ist der Einsatz eines fertig geschnürten Softwarepakets nicht überall möglich. Als Anbieter muss man daher zunächst die Bereiche und Prozesse identifizieren, in denen ein Paket sinnvoll ist. Danach legt man den konkreten Funktionsumfang fest, der sich idealerweise an Best Practices der Zielgruppe orientiert. Dennoch muss ein Softwarepaket auch die notwendige Flexibilität bieten, zum Beispiel um ein gewisses Maß an individuellen Anforderungen zu erfüllen. Ein derartiges



Matthias Kieß,
Geschäftsführer
bei AEB

Angebot kann auch Services wie Implementierung oder Schulungen umfassen. Generell bieten wir aber mit unserer Softwaresuite ein modulares Framework an, das sich je nach Bedarf erweitern und ausbauen lässt.

▶ **Wie unterstützen Sie Ihre Kunden im Projektmanagement?**

In der Regel geht es bei den Kunden ja um mehr als eine bloße Softwareeinführung. Oft ändern sich Prozesse, Organisationsstrukturen, Aufgaben- und Verantwortungsbereiche. Ein gutes Projektmanagement mit den entsprechenden Tools ist hier die eine Sache. Hier sind die meisten IT-Unternehmen auch professionell unterwegs. Je komplexer Projekte werden, desto wichtiger ist die Erfahrung der Beteiligten, vor allem der Projektleiter. Wichtig ist es, die Komplexität des Projektes einschätzen zu können. Wir haben zum Beispiel einen Kriterienkatalog defi-

niert, in den die Erfahrungen aus vielen Hundert Projekten eingeflossen sind. Dieser schafft die Basis für die gemeinsame Arbeit und den Projekterfolg.

▶ **Warum kann ein kollaborativer Ansatz zwischen Anbieter und Anwender besonders zum Gelingen des Softwareprojekts beitragen?**

Aus unserer Sicht heißt „kollaborativ“, dass wir offen, respektvoll und konstruktiv zusammenarbeiten. Alle Beteiligten sollten die gemeinsam festgelegten Ziele vor Augen haben. Das heißt aber auch, den Kunden auf überzogene und unrealistische Erwartungen anzusprechen und hier eine realisierbare Lösung zu finden. Einen Grundpfeiler für diesen partnerschaftlichen Ansatz haben wir in unserer Unternehmensphilosophie verankert: Kurzfristiger Profit ordnet sich bei uns immer unter, es geht uns vielmehr um nachhaltige Beziehungen – mit unseren Kunden, aber auch mit Mitarbeitern, Lieferanten und Partnern.

Das Gespräch führte Matthias Pieringer.

Bild: AEB