

Isycons ERP-Brautschau präsentiert sich in neuem Gewand

Die Bilanz der ERP-Evaluationsplattform Isydat kann sich sehen lassen: Jedes der 100 dort eingetragenen ERP-Systeme wird im Jahr zwischen 400 und 600 Mal angeschaut – das sind etwa 50 000 Detailaufrufe. Ausserdem gelangen etwa 40 000 Besucher von Isydat aus auf eine Website eines Herstellers. *Christian Walter*

Ein neues ERP-System verursacht häufig Kopf-, Hals- und Gliederschmerzen. Nicht nur bedeuten die Evaluation, Implementierung und Betriebskosten viel Aufwand, es handelt sich auch um eine langjährige Bindung. Macht man bei der Evaluation einen Fehler, wird man «den Partner» die nächsten 10 bis 15 Jahre nicht mehr los. Das ist pikanterweise nicht nur die durchschnittliche Nutzungsdauer eines ERP-Systems, sondern in der Schweiz auch die durchschnittliche Dauer einer Ehe bis zur Scheidung.

Um die Gefahr eines Fehltritts zu minimieren, bietet die Basler Firma Isycon seit fast acht Jahren Firmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung professionelle Beratung bei der Evaluation und Einführung von Business-Software respektive ERP-Systemen an. Dazu betreibt Isycon das ERP-Evaluationstool Isydat. Dabei handelt es sich um eine Internetplattform zur professionellen ERP-Grob-Evaluation und Pflichtenhefterstellung.

Ständige Erweiterung der Suchkriterien

Isydat ist seit einer Woche in der Version 5 live und wurde komplett überarbeitet, um der Entwicklung von ERP-Systemen einerseits und den Anforderungen der Unternehmen an solche Software andererseits besser gerecht zu werden. Das macht sich vor allem in der Anzahl Kriterien bemerkbar, die ein Kunde bei der Erstellung eines Pflichtenhefts einbeziehen kann, um das für ihn ideale ERP-System zu finden. «Seit dem Relaunch kann ein Kunde 1400 Kriterien berücksichtigen. Vorher waren es nur 900», so Philipp Ledermann, Geschäftsführer bei Isycon. Diese Dienstleistung hat natürlich ihren Preis: Ein Suchender in Sachen ERP kann sich für 290 Franken einen Account für 30 Tage anlegen. Es gibt allerdings auch eine Gratisvariante, bei der aber die Anzahl verfügbarer Kriterien mit 100 stark begrenzt ist.

Die neue Plattform wurde von der Firma Insign entwickelt und präsentiert sich in einem modernen Web-2.0-Gewand. Ein Kunde durchläuft nach der Erstellung seines

Accounts einen vierstufigen Prozess, der ihn zum idealen ERP-System führen soll. Zunächst wählt er hierzu das Modul ERP aus (zurzeit das einzige, jedoch sind einige weitere geplant), um dann ein umfangreiches Pflichtenheft zu erstellen. Isydat eruiert daraus eine Shortlist, die alle in Frage kommenden und in der Datenbank erfassten Systeme auflistet. Diese kann anschliessend nach bestimmten Kriterien gefiltert und eingeschränkt werden. Am Ende bleiben dann zwischen drei und acht Anbieter übrig, zu denen detaillierte Auswertungen im PDF-Format erstellt werden und die auch auf der Plattform verglichen werden können.

Händische Kontrolle aller Daten

«Zurzeit haben wir etwa 100 ERP-Systeme erfasst. Davon sind 80 echte Produkte, während es sich beim Rest um Derivate handelt, die bestimmte Branchen abdecken», erklärt Projektleiter Ralf Oberer, der das Projekt im letzten Jahr umsetzte und zahlreiche Neuerungen in die Plattform integrierte. So wurden nicht nur die Anzahl erfasster Kri-

terien, sondern auch die Informationen zu den verschiedenen Systemen erweitert, die jetzt direkt auf der Plattform einsichtig sind. Dargestellt werden neu Einzelheiten wie die Verbreitung, die Anzahl Installationen und die Kosten, aber auch technische Details wie die Programmiersprachen, in denen die Software geschrieben wurde, und welche Technologien unterstützt werden. «Der Demo-User hat nicht den vollen Zugriff auf alle diese Details. Ihm wird aber angezeigt, was es sonst noch für Informationen gibt», so Oberer weiter.

Mit der Pflege der Plattform ist ein nicht unerheblicher Aufwand verbunden. Die Mitarbeiter von Isycon schauen bis zu 30 Produktdemos im Jahr an, um sich auf dem Laufenden zu halten. Darüber hinaus gibt es alle 15 Monate ein Update, bei dem Fragebogen an alle ERP-Unternehmen verschickt werden. Diese werden dann von Isycon ausgewertet und gegengeprüft. Die Hersteller selbst haben aus Qualitätsgründen keinen direkten Zugriff auf die Plattform. «So mancher könnte sein Produkt zu positiv bewerten. Damit würden wir aber weder unseren Kunden noch den Softwareanbietern einen Gefallen tun», meint Ledermann.

Kein Kontakt zu den Nutzern

Direkten Kontakt zu den Nutzern hat man bei Isycon meist aber nicht. Der Kunde nutzt die Plattform, um ein passendes System zu finden, und wendet sich dann selbstständig an den Hersteller. Ganz bewusst ist es nicht möglich, das erstellte Pflichtenheft per Mausklick an ein Dutzend Hersteller zu schicken. «Da würden sich die Hersteller nicht freuen», so Oberer. Mit dieser Politik unterstreicht Isycon seine Rolle als neutraler Vermittler, der es dem Kunden ermöglicht, selbst eine Evaluation zu erstellen. Dabei wird er nur auf seinen eigenen Wunsch hin unterstützt, wenn er zum Beispiel ein Beratungsmandat vergeben will. Die Erfahrung zeigt, dass die meisten Kunden die Evaluation allein durchführen, denn 80 Prozent der Nutzer kennt man bei Isycon nicht persönlich.