

ALPHAPLAN zum „ERP-System des Jahres 2011“ nominiert



Robert Lüers
Vertriebsleiter



Michael Krutzke
Marketingleiter



Das Potsdamer Center for Enterprise Research (CER) hat am 14.10.2011 die Nominierungen im diesjährigen Wettbewerb zum „ERP-System des Jahres“ bekanntgegeben. Erneut dabei: ALPHAPLAN, amtierender Preisträger in der Kategorie Handel. Fragen dazu an Robert Lüers, Vertriebsleiter und Michael Krutzke, Marketingleiter bei der CVS Ingenieurgesellschaft mbH.

Was bedeutet diese Nominierung für den Titelverteidiger?

Robert Lüers (RL): Dreierlei, nämlich Freude über das Erreichte, Dank an unseren Kunden für die ausgesprochen gute Zusammenarbeit und natürlich die Titelverteidigung selbst. Und dafür stehen die Chancen nicht schlecht, wenn man zu den drei Besten in seiner Kategorie gehört.

Was ist das Besondere an diesem Wettbewerb?

Michael Krutzke (MiK): Der völlig andere und vor allem kritische Blick auf die eigene Leistung. Ein komplexes Projekt nach vorgegebenen Kriterien analytisch zu durchdringen und das Ergebnis in Schriftform einem Gremium ausgewiesener Experten vorzulegen, fordert alle Beteiligten ziemlich. Wenn man dann fertig ist, gibt es nur eine Gewißheit: Die Fachleute aus der Wissenschaft, aus Beratungsunternehmen und von Fachmedien werden alle Stärken und Schwächen erkennen und benennen. Und daraus lernt man eine Menge – nicht nur für den nächsten Wettbewerb.

Was sind die vorgegebenen Kriterien?

RL: Einführungsmethodik, Kundennutzen, Ergonomie, Technologie und Integrationsfähigkeit, Support und Qualifizierung, Kundenkommunikation und Vertriebsmarketing, Forschung und Entwicklung.

Auf welcher Grundlage wird das vorgestellte Projekt ausgesucht?

RL: Na ja, es sollte schon einigermaßen repräsentativ für das Potential der Software und alle damit zusammenhängenden Dienstleistungen sein.

MiK: Wer die Klangfülle einer Orgel demonstrieren und alle Register ziehen will, wird das kaum mit einem Notenblatt für „Alle meine Entchen“ tun, da bedient man sich doch eher im Bachwerkeverzeichnis, beispielsweise ...

Was heißt das?

RL: Um das Bild der Orgel mit den Registern mal aufzugreifen. Ein vielseitiges und leistungsfähiges Instrument und jemand, der es beherrscht sowie eine passende Komposition – genau das zeichnet auch dieses Projekt aus. Die intensive Zusammenarbeit mit unserem Kunden für diese Bewerbung zeigte wieder einmal auf, was aus unserer Software herauszuholen ist. Um das Potential zu wissen, ist das eine – es dann ausgeschöpft zu sehen, ist das andere. So etwas begeistert mich einfach, auch nach 20 Jahren ALPHAPLAN-Vertrieb.

Um welchen Kunden mit welcher Anwendung handelt es sich?

RL: Um die Artedona AG, einen renommierten, international tätigen Fachhandel, der ausschließlich über das Internet verkauft. Unser Design-Kit-Konzept, mit dem sehr weitgehende Anpassungen in eigener Regie möglich sind, kommt dort in großem Umfang zum Einsatz, und es wird sehr viel mit Schnittstellen gearbeitet, um Prozesse zu verbinden und den Integrationsgrad zu erhöhen.

Wie geht es nun weiter?

RL: Am 3. November ist die Projekt-Präsentation in Potsdam. Die werden wir zusammen mit dem Kunden bestreiten. Da werden dann Fragen der Jury beantwortet, und auch mögliche Schwachstellen können ausgeglichen werden. Und am 29. November erfahren wir, ob es zur Titelverteidigung gereicht hat.