Anekdote von Relikten aus vergangenen Zeiten

Aus Projektzeiten von vor fast 30 Jahren

Genau aus der Zeit, wo ERP-Projekte wie Pilze aus dem Boden schossen. Darüber habe ich schon einmal berichtet, in einer Anekdote von einem Projekt in der Schweiz. Diesmal geht es um ein Projekt im Süden Deutschlands.

Von einem Handelsunternehmen mit traditionsreicher Vergangenheit. Von einer Einkaufsgenossenschaft aus den 70er Jahren, welches von Dachdeckern für Dachdecker gegründet wurde. Von einer Organisation mit Niederlassungen in Baden, der Pfalz, Württemberg, Bayern, Hessen bis Sachsen. Diese Firma gibt es heute noch mit ihrem Hauptsitz in Friedrichsfeld, zwischen Mannheim und Heidelberg.

Genauer gesagt ist es ein Unternehmen mit unterschiedlichen Fachbereichen und Kompetenzen für erneuerbare Energien, Fassaden, Flach- und Gründächer, Metallprofile für Dach und Wand, als auch für Maschinen und Service.

Gut, der Begriff ‘Relikt‘ ist weit hergeholt, aber der Zeit von vor vielen Jahren, wenn nicht gleich Jahrzehnten geschuldet.

Auch diese Firma hatte sich für die Einführung eines neuen ERP-Systems entschieden. Dieses System war zu diesem Zeitpunkt schon in Betrieb und ich wurde als externer Berater und Trainer zur Unterstützung während dem Betrieb beauftragt. Da wurde ich für gut ein Jahr, je nach Bedarf, immer wieder für einige Tage herangezogen.

Weil es ein mittelständisches Unternehmen war und ist, war das interne Team nicht gerade gross. Mein direkter Ansprechpartner war zugleich der CIO und Experte für das ERP-Produkt. Insbesondere ging es um die Prozesse Einkauf, Lagerverwaltung und Verkauf. Meine Aufgabe war es, mit ihm zusammen, die Prozesse mehr und mehr zu optimieren. Was uns zusammen auch gelungen ist.

Fazit: Eigentlich war es für mich damals eine erste Erfahrung, wo Akzeptanz, Kommunikation und Zusammenarbeit voll im Dreiklang standen. Wir, der CIO und ich, haben uns gegenseitig akzeptiert und respektiert, vertraut und wertgeschätzt. Unsere Kommunikation war klar und effizient, führte zu konstruktivem Feedback und förderte die Motivation und den Teamgeist untereinander. Unsere intensive Zusammenarbeit mit unterschiedlichen Perspektiven machte uns sehr produktiv, brachte uns zu besseren Ergebnissen und wir entwickelten uns gemeinsam weiter und lernten auch voneinander.

PS: Auch die Geschäftsleitung war von unserer Arbeit sehr angetan, weil wir gut vorangekommen sind. Aus der Geschäftsbeziehung entstand auch nach und nach eine persönliche Freundschaft, zwischen mir und dem CIO. Wir haben uns im Laufe der Zeit auch privat getroffen. Ich habe ihn einmal in Mittelbach bei Chemnitz besucht. Und er hat mich damals in Singen am Hohentwiel besucht. Wir haben bis heute noch hier und da Kontakt und sprechen ab und an über Relikte aus vergangenen Zeiten.

(Deutschland, Friedrichsfeld, DE Süd eG, CIO, SAP, ERP-Support)

#Akzeptanz #Kommunikation #Zusammenarbeit