

Mit dem ERP in die Cloud

Der Umzug einer lokalen Software in die Cloud ist zwar nicht trivial, verläuft aber dennoch meist reibungslos. Zwei KMU berichten über ihre Erfahrungen.

Von René Dubach

Wie Studien belegen, sind ERP-Anwender ausserordentlich treue Kunden. Hat man sich einmal für eine Lösung entschieden, bleibt man nicht selten über Jahre beim gewählten Anbieter, selbst wenn in verschiedensten Punkten Abstriche in Kauf genommen und Kompromisse eingegangen werden müssen. Dabei gestaltet sich die Migration einer Business-Software zu einem neuen Anbieter in der Regel als überschaubares Unterfangen. «Swiss IT Magazine» hat sich bei zwei Schweizer KMU, die unlängst mit ihren Geschäftsanwendungen oder Teilen davon zu einem Cloud-Anbieter gewechselt haben, nach ihren Erfahrungen erkundigt. Zum einen handelt es

sich um das Gastronomie-Beratungsunternehmen Bruderer Business Consulting, zum anderen um Webrepublic, eine Agentur für Digitales Marketing, die nationale und internationale Kunden wie Migros oder Miele betreut. Bruderer Business Consulting entwickelt Gastronomiekonzepte und zählt Betriebe wie das Restaurant Bären-gasse am Zürcher Paradeplatz zu seiner Klientel. Das Beratungsunternehmen hat seine lokal installierte Abacus-Finanzbuchhaltung durch die Cloud-Lösung von Run my Accounts abgelöst und betreut damit seine Kunden im

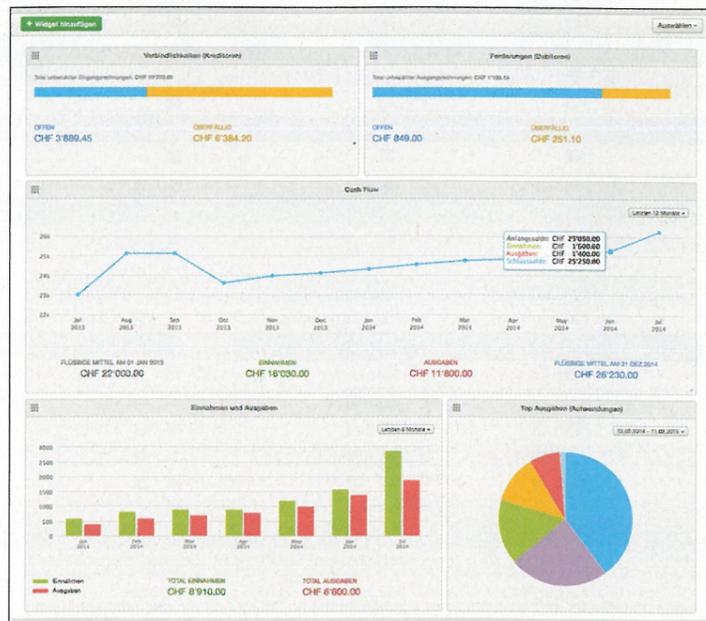
Mandantenverhältnis. Ausschlaggebend für den Migrationsentscheid war, dass man sich Erleichterungen bei der Datensicherung wie auch beim Datenzugriff erhoffte, erklärt Geschäftsführer Patrik Bruderer und ergänzt: «Selbstverständlich hat auch der Vorteil von einheitlichen Lizenzen den Entscheid unterstützt.» Ziel war es, die lokalen Installationen gänzlich durch Cloud-gestützte Pendanten zu ersetzen. Mittlerweile arbeitet Bruderer Business Consulting komplett auf Cloud-Basis.

Webrepublic hat sich zur Ablösung einer bis anhin lokal installierten Software für die Offerten- und Vertragserstellung entschlossen und sich dabei für den Anbieter Easysys entschieden. Wichtigstes

Argument für eine Online-Lösung war laut dem projektverantwortlichen Hannes Gasser, Partner und Head of Search bei Webrepublic, «die redundanten Zugriffsmöglichkeiten durch mehrere Personen». Berührungspunkte bezüglich Cloud-Lösungen waren laut Hannes Gasser nicht vorhanden: «Aufgrund der Tatsache, dass sich unser Geschäft im Internet abspielt, sind wir Web-basierten Lösungen gegenüber vielleicht etwas aufgeschlossener als Betriebe, die sich in traditionelleren Märkten befinden.» Das Unternehmen ist mit der Cloud als Arbeitsumgebung denn auch bestens vertraut und setzt neben Google Drive auch in Bereichen wie Ferienplanung oder Software-Entwicklung auf die Cloud. Von einer kompletten Auslagerung der gesamten IT hat man laut Projektleiter Gasser allerdings abgesehen: «Andere Daten werden aus Performanz- und Sicherheitsgründen weiterhin lokal auf unseren eigenen Servern gespeichert.»

Anbieter-Evaluation

Der Entscheid für den gewählten Anbieter kam bei beiden Unternehmen nicht von ungefähr. Im Fall von Bruderer Business Consulting hat man dabei auf die Evaluierung weiterer Anbieter verzichtet, wie Patrik Bruderer mitteilt: «Wir haben Run my Accounts keinem Wettbewerb unterstellt, da wir von seinen Applikationen und den Dienstleistungen von An-



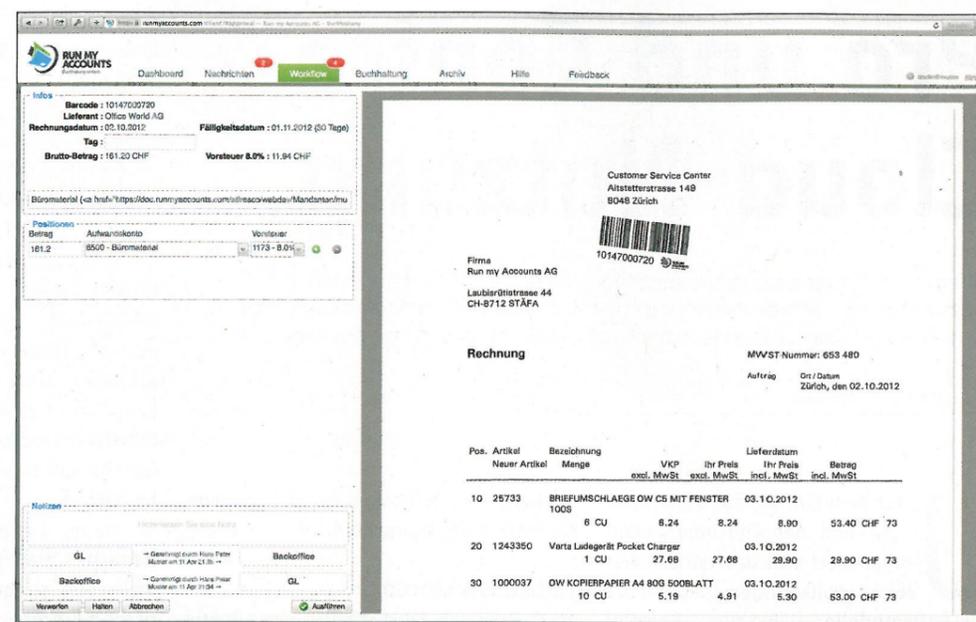
Webrepublic liess sich insbesondere durch den modularen Aufbau, die Kompatibilität und die Flexibilität bezüglich Modifikationen von der Easysys-Lösung überzeugen.

fang an überzeugt waren.» Anders bei Webrepublic, wo «viele Schweizer und internationale Anbieter» angeschaut wurden. Den Ausschlag für Easysys gab laut Hannes Gasser schliesslich «der modulare Aufbau der Suite», der genau den Bedürfnissen von Webrepublic entsprochen habe. Hinzu kamen Faktoren wie Kompatibilität und Flexibilität bezüglich Modifikationen: «Zudem war uns wichtig, dass die Software kompatibel war mit Tools, die wir bereits einsetzten. Auch waren wir beeindruckt von der Bereitschaft der Easysys-Leute, auf unsere Wünsche einzugehen. Das Team war und ist stets offen für Feature Requests.»

Der eigentliche Migrationsprozess ging in beiden Fällen nach Plan über die Bühne, wie die Verantwortlichen versichern. Bei Bruderer Business Consulting wurde die Ablösung der alten Software zum Jahreswechsel mit Stichtag 1. Januar vollzogen, während man den Schritt bei Webrepublic innerhalb eines Monats zwischen zwei Verrechnungsperioden durchführen konnte.

Hier wie dort galt es dabei, umfangreiche Altdatenbestände mit ins neue System zu überführen, was in beiden Fällen ebenfalls problemlos geklappt hat. «Sämtliche unserer Daten konnten in gewünschter Weise kompromisslos und reibungslos übernommen werden», erklärt Patrik Bruderer. Und auch Hannes Gasser bestätigt, man habe «sehr viele Daten» übernehmen müssen, was aber «praktisch ohne Kompromisse» vollzogen werden konnte.

Über Probleme, die man im Vorfeld der Migration nicht bedacht hat, ist man bei Bruderer Business Consulting nicht gestolpert. Im Fall von Webrepublic erwies



Bruderer Business Consulting erhoffte sich bei der Migration auf die Finanzbuchhaltung von Run my Accounts Erleichterungen bei der Datensicherung wie auch beim Datenzugriff.

sich hingegen die Tatsache als problematisch, dass die Easysys-Lösung nur in einer deutschsprachigen Version vorliegt. Allerdings hat man hier laut Projektleiter Gasser bereits eine Lösung in Aussicht gestellt bekommen. «Offenbar wird demnächst eine englische Version lanciert, womit auch dieses Problem gelöst wäre.» Wie beide Unternehmen zudem übereinstimmend erklären, löste die höhere Beanspruchung der Internetverbindung durch die vermehrte Cloud-Nutzung keinen Handlungsbedarf aus. Die bestehende Netz-Anbindung hat den neuen Erfordernissen in beiden Fällen durchaus genügt.

Unter dem Strich

Bezüglich Auswirkungen auf die Kostenentwicklung wurden beim Gastronomieberater «die Erwartungen von Beginn an erfüllt». Laut Patrik Bruderer hätten zwar die Nutzungsgebühren die Kosten erhöht, doch sei dadurch der «administrative Aufwand massiv reduziert worden». Ähnlich sieht man dies auch bei Webrepublic: «Bezüglich der Kosten sehen wir heute eindeutig, dass wir mit der neuen Lösung

effizienter sind. Unser Fazit fällt dementsprechend positiv aus.»

Auf die Frage schliesslich, ob die beiden Unternehmen den Migrationsentscheid mit demselben Anbieter wiederholen würden, gibt man sich hier wie dort überzeugt: «Wir würden diesen Schritt ganz klar nochmal machen. Wir haben aber auch viel gelernt und würden daher jetzt ein, zwei Dinge anders machen. Diese Learnings betreffen vorwiegend die interne Kommunikation und die Implementierung der Prozesse, weniger die technische Migration», hiess es bei Webrepublic. Und auch Patrik Bruderer erklärte, er verwende Run my Accounts mittlerweile für jeden seiner Mandate und sei «sehr begeistert von dieser Lösung».

