

Christian Schober über SAP WM und andere Warehouse-Management-Systeme

In letzter Zeit ist öfter zu lesen, dass SAP Wartung und Support für die Komponente WM einstellen wird. Dies wird zwar erst 2025 der Fall sein – der Hinweis kommt aber nicht zu früh. Gibt es doch sehr viele Unternehmen, die schon lange und intensiv mit WM arbeiten. Und damit erfolgreich sind.

Der Erfolg von SAP WM liegt auch darin begründet, dass man es schon lange kennt, man weiß was man hat, es gilt als „stabil“ und – wie seinerzeit Windows XP – schon fast als feste, zuverlässige Größe. Man hat sich aneinander gewöhnt.

Aber weder bei SAP noch bei anderen Lösungen ist das immer von Anfang an so; oft muss sich der Kunde lange Zeit intensiv mit seiner neuen Lösung befassen, damit die Leistung passt. SCHOBER wurde in den vergangenen 2 Jahrzehnten relativ häufig damit beauftragt, die implementierte Softwarelösung zwar nicht gerade zum Laufen zu bringen, aber doch **die seinerzeit versprochene Performance nun endlich sicherzustellen**.

Obwohl sich die Mehrausgaben für das Honorar von SCHOBER rechneten, waren Sie doch für die Unternehmen unerfreuliche Zusatzpositionen in der GuV. In allen Projekten, die wir in dieser Richtung bearbeiten durften, waren vorher **immer die beiden gleichen Fehler** gemacht worden:

1. Es gab **kein** intern abgestimmtes, **zur Logistikstrategie passendes Lastenheft**, der „Wunschzettel“ fehlte; ebenso harte Ziele, die mit der Software erreicht werden sollten.
2. Der Implementierungspartner und der Kunde konnten **kein gutes, gemeinsames Projektteam** bilden. Die Kommunikation fehlte. Der Kunde wusste nicht genau, welche Prozesse er haben wollte; der Implementierungspartner hat daher die Lücken im Pflichtenheft mit dem aufgefüllt, was er für richtig hielt – ohne nachzufragen.

Unternehmen können sehr viel Geld und noch mehr Zeit sparen, wenn sie vor dem Einkauf einer IT-Lösung einen – im Verhältnis zum späteren Schaden – geringen Betrag für externe, **neutrale Logistikberater** investieren, **die sich darum kümmern, dass die Unternehmen bekommen, was Sie brauchen**; nicht mehr und nicht weniger.

Ausreichend Zeit und ggf. Kosten für Externe für ein durchdachtes, komplettes Lastenheft sind Investitionen, die sich rechnen – immer!

Beste Grüße aus München!