

## Im Rampenlicht: TimeWinner Partner **beteo – «be excellent to each other»**



### **Herr Gerussi, was macht beteo?**

*Marco Gerussi:* beteo unterstützt Unternehmen dabei, die stetigen Änderungen unterworfenen, komplexen Standardsoftware-Systemlandschaften im Griff zu haben. Wir positionieren das als «Application Lifecycle Management (ALM) - Systeme nachhaltig bauen und anpassen». In diesem Bereich beanspruchen wir Themenführerschaft. Gleichzeitig sind wir sicherlich der führende Anbieter für ALM-Lösungen im SAP-Umfeld.

### **Zu Ihren Kunden zählen also in erster Linie Grossunternehmen?**

Ja, meist international tätige Konzerne, grosse Unternehmen und Institutionen im deutschsprachigen Raum. Kunden, die über komplexe SAP-Umgebungen verfügen.

### **Wie sind Sie auf TimeWinner gestossen?**

Ich habe bei meinen früheren Arbeitgeber bereits mit TimeWinner gearbeitet, die Führungsmethodik kennen gelernt und Projekte mit dem Tool geführt. Daher war es naheliegend, auch bei beteo unsere eigenen Beratungsprojekte mit TimeWinner zu führen und zu steuern.

### **Das heisst, Sie setzen in Ihren Kundenprojekten TimeWinner ein?**

Ja. In allen grossen, mittel- bis langfristigen Projekten setzen die Projektmanager TimeWinner ein.

### **Was sind die Beweggründe für den Einsatz von TimeWinner?**

Setzen wir TimeWinner ein, sind unsere Projekte erfolgreich und unsere Kunden sehr zufrieden. Unsere System- und Softwareprojekte sind kritisch, weisen meist ein grosses Budget aus und sind für die Kunden von grosser Bedeutung. TimeWinner hilft uns, unser eigenes Vorgehen und die Lieferobjekte sauber abzubilden. Unsere Planung sowie deren gesamte Umsetzung sind in TimeWinner Schritt für Schritt festgehalten und jede Entscheidung einfach nachvollziehbar. Alles ist übersichtlich dokumentiert. Alle relevanten Daten sind zentral abgelegt und miteinander verknüpft. Dadurch werden Abweichungen im Voraus erkennbar und die Ursachen dafür sind eindeutig eruiert. Massnahmen können so früh wie möglich eingeleitet werden.

Neben den Möglichkeiten der Planung, bin ich vor allem von der Stärke der Führungsmethodik sowie des Systems TimeWinner in der Ausführung von Vorhaben begeistert. Wir schaffen beim Kunden sehr viel Vertrauen, wenn wir zu jedem Zeitpunkt genau Auskunft darüber geben können, wo und wie wir im Projekt stehen.

Ein weiterer Grund für den Einsatz besteht darin, dass TimeWinner unseren Scoping-Ansatz als Teil der Projektmethodik ideal unterstützt.

*«Neben den Möglichkeiten der Planung bin ich vor allem von der Stärke der Führungsmethodik sowie des Systems TimeWinner in der Ausführung von Vorhaben begeistert.»*

*«Wir schaffen beim Kunden sehr viel Vertrauen, wenn wir zu jedem Zeitpunkt genau Auskunft darüber geben können, wo und wie wir im Projekt stehen.»*

### **Können Sie diesen Ansatz kurz erläutern?**

Warum gehen Projekte schief? Unsere Erfahrungen zeigen, dass dies oft an den verschiedenen Erwartungen liegt. Wir stimmen die Erwartungen im Vorfeld minutiös mit den Beteiligten ab, definieren gemeinsam die Anforderungen sowie den genauen Auftrag. Anschliessend erstellen wir mit dem Kunden eine detaillierte Umsetzungs-Roadmap mit Projektinhalten und der Projektorganisation. Die Roadmap teilen wir in kurze, überschaubare Iterationen auf. Damit kommen wir in der Umsetzung zu schnellen Teilerfolgen, sprich Quick Wins. Das alles lässt sich perfekt mit TimeWinner abbilden und steuern.

### **Und intern, wie nutzen Sie TimeWinner da?**

Intern dient TimeWinner ebenfalls als Führungsinstrument. Wir führen alle grossen Kundenprojekte mit TimeWinner. So muss ich heute nur einmal kurz auf die Reports schauen und sehe genau, wo und wie ein Projekt von uns steht.

### **Wie bewerten Sie den Nutzen von TimeWinner für Ihre Kunden?**

Wir haben immer wieder festgestellt, dass der Projektleiter, wenn er einmal mit TimeWinner arbeitet, die Software sehr schnell schätzt. Dabei reichen die Vorteile vom systematischen Vorgehen und der Pendenzenverwaltung bis zum automatischen Erstellen von Protokollen und Berichten. In der Aussensicht stiftet der Progress Report sicher den grössten Nutzen. Er wird regelmässig für alle involvierten Parteien erstellt und enthält alle führungsrelevanten Daten. Unsere Kunden erkennen so schnell den Vorteil der proaktiven Führung und der konsequenten Umsetzung von Projekten.

Klar, am Anfang kann es immer Widerstände geben; es ist ein neues Produkt, die Transparenz wird erhöht, eine neue Methodik eingeführt und ein neuer Führungsprozess gelebt. Da entstehen immer wieder mal kritische Fragen. Spätestens wenn der Kunde jedoch feststellt, dass er keine Pendezen mehr selber führen muss, Entscheidungsgrundlagen sauber erarbeitet werden und er jederzeit über das Vorgehen informiert wird, ist der Bann gebrochen. Am schönsten ist es, wenn Mitglieder des Steering Committees oder der Auftraggeber nach einigen Wochen im Projekt den Progress Report aktiv verlangen.

### **Wie würden Sie das Erlernen von TimeWinner bewerten?**

Die Führungsmethodik bedingt gewisse Erklärungen, um die Zusammenhänge und die Abläufe aufzuzeigen. Die Anwendung des Tools ist jedoch sehr einfach und TimeWinner entsprechend schnell einsetzbar. Darin liegt auch eine der Stärken des Programms.

### **Was wünschsten Sie sich an Verbesserungen oder Erweiterungen?**

Aus unserer Sicht könnten die Möglichkeiten für eine Individualisierung der Software, sprich Kundenanpassungen, noch weiter ausgebaut werden. So könnte TimeWinner noch besser an der Kundenumgebung ausgerichtet werden. Sonst erfüllt TimeWinner unsere Ansprüche sehr gut.

### **Facts zum Unternehmen**

beteo ist ein innovatives Schweizer Software-integrations- und Beratungsunternehmen. beteo unterstützt Kunden dabei, ihre stetigen Änderungen unterworfenen, komplexen Standardsoftware-Systemlandschaften im Griff zu haben. Dabei beansprucht beteo die Themenführerschaft rund um das Application Lifecycle Management (ALM), mit Schwerpunkt im SAP Change & Transport Management. Zu den Kunden gehören namhafte Konzerne, grosse Unternehmen und Institutionen in Österreich, Deutschland und der Schweiz. beteo wurde im Jahr 2007 als Spin-Off gegründet und unterhält Büros in Zürich, Sarnen und Berlin.

### **Kontakt**

beteo AG, Industriestrasse 22, 6060 Sarnen, [www.beteo.ch](http://www.beteo.ch)



Im Gespräch  
mit Marco Gerussi,  
Head of Consulting, beteo

*«In der Aussensicht stiftet der Progress Report sicher den grössten Nutzen. Er wird regelmässig für alle involvierten Parteien erstellt und enthält alle führungsrelevanten Daten. Unsere Kunden erkennen so schnell den Vorteil der proaktiven Führung und der konsequenten Umsetzung von Projekten.»*