

Rationalisierung durch Computer?: die 10 Gebote zur EDV-Einführung

Autor(en): **Schleuniger, U.**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Schweizer Ingenieur und Architekt**

Band (Jahr): **105 (1987)**

Heft 45

PDF erstellt am: **13.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-76742>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Rationalisierung durch Computer?

Die 10 Gebote zur EDV-Einführung

Der Vormarsch des Computers in der Schweiz ist unverkennbar – indes das Angebot nahezu undurchschaubar! In unklaren Situationen ist man dankbar, wenn man sich zur Bewältigung einer Problemsituation an einige wenige, erprobte Regeln halten kann. In diesem Sinne sind die folgenden 10 Gebote zu verstehen:

Gemäss einer Umfrage der Universität Freiburg entfielen 1985 auf 1000 Einwohner 12 professionell eingesetzte Computer. Die Schweiz nimmt damit im internationalen Vergleich einen Spitzenrang ein.

Heisst dies, dass Computer nun bereits routinemässig beschafft und in Betrieb genommen würden? Dem ist bei weitem nicht so, und manch einem Ratsuchenden, der sich dem Problem der Beschaffung gegenüber sieht, könnten vielleicht die nachfolgenden 10 Gebote eine Hilfe sein:

I. Gebot: Zuerst reorganisieren, dann automatisieren

Erwarten Sie keine Wunder von der EDV! Ein Computer mit noch so raffinierter Software vermag nicht, ein schlecht organisiertes Unternehmen auf Vordermann zu bringen. Zuerst muss das Handssystem entschlackt und auf das Notwendigste reduziert werden, bevor die Inbetriebnahme eines Computers in Betracht gezogen wird.

II. Gebot: Mache einen vernünftigen Schlachtplan

EDV führt sich nicht von selbst ein! Vor allem in der Konzeptphase muss man sich Zeit lassen. Jede Problemstellung lässt sich in kleine, überschaubare Einheiten unterteilen und steht andererseits immer in einem grösseren Umfeld. Gehen Sie unbürokratisch, aber systematisch an die zu lösenden Probleme heran. Seien Sie kritisch, und unterscheiden Sie klar zwischen «Muss»- und «Wäre schön»-Anforderungen. Überlegen Sie sich, welche Personen in Ihrem Betrieb mit welchen Kenntnissen für Vorabklärungen, Einführung und Betrieb zur Verfügung stehen.

Legen Sie selbst einen Kostenrahmen fest. Eine harte Rechnung, die alle Betriebskosten enthält, muss zeigen, ob diese wirklich durch Einsparungen wieder eingebracht werden können.

III. Gebot: Im Zweifelsfall für den Bleistift

Computer können nur Aufgaben lösen, die der Programmierer im Programm bereits gelöst hat. Der Computer kann also weder denken noch die zur Verarbeitung erforderlichen Daten im Betrieb zusammensuchen. Was man nicht mit dem Bleistift lösen kann, kann man auch nicht programmieren. Wenn Sie unsicher sind, dann bleiben Sie beim Bleistift!

IV. Gebot: Lassen Sie sich helfen

Denken Sie daran, dass Sie nicht der erste Unternehmer sind, der EDV einführen will. Schauen Sie, dass Sie jemanden zur Hand haben, der über einschlägige Erfahrung im Umgang mit Computern verfügt.

V. Gebot: Hände weg von den «kleinen Programm-Modifikationen»

Jedes Programm kann angepasst werden. Diskutieren Sie Programmanpassungen auf keinen Fall mit dem Verkäufer, sondern mit demjenigen, der die Änderung dann auch ausführen muss. Bedenken Sie, dass durch Anpassungen Standardprogramme zu Spezialprogrammen werden, die nicht mehr routinemässig gewartet und auf neue Versionen gebracht werden können.

VI. Gebot: Glaube nur, was du «anfassen» kannst

Machen Sie stets umfassende Tests mit eigenen Daten. Verlassen Sie sich nie auf Zusicherungen wie: «Das haben wir schon gemacht.» Beharren Sie auf Ihrer Problemstellung!

VII. Gebot: Mache einen Vertrag

Was im Verkaufsgespräch «selbstverständlich und klar» ist, sollte auch in einen Vertrag aufgenommen werden können. Ist der Lieferant diesbezüglich zurückhaltend, sollte das für Sie ein Alarmzeichen sein. Das Kleingedruck-

te im Standardvertrag ist ein Vorschlag des Lieferanten zu seinen Gunsten. Ändern Sie, bestehen Sie auf schriftlicher Gewährleistung. Die zu erbringenden Leistungen, Liefertermine und Kosten müssen fixiert sein. Es muss eine Regelung gefunden werden, wenn der Lieferant den Vertrag nicht einhält. Die Regelung des OR 107 ff. sichert Sie in diesem Zusammenhang am besten ab. Unterschreiben Sie nie einen Vertrag nach einer Programmvorführung!

VIII. Gebot: Sei ein Geschäftsmann und kein Krämer

Gute Leistungen haben ihren Preis. Anstatt langwierige Preisdiskussionen zu führen, sollten Sie auf klaren Leistungsumschreibungen und einer Vereinbarung über umfangreiche Unterstützungsleistungen bestehen.

Die Qualität einer Lösung wird massgeblich durch die Dauerhaftigkeit bestimmt und heisst hier: seriöser Wartungsdienst für Hard- und Software über die ganze Lebensdauer und Unterstützung im Betrieb. Diese Leistungen haben ihren Preis!

IX. Gebot: Hüte deine Daten wie dein Portemonnaie

Den Zugriff auf die gespeicherten Daten erhalten Sie nur mittels der Programme und einer komplizierten Elektronik. Obwohl die Hardware eine hohe Zuverlässigkeit aufweist, werden immer wieder Situationen auftreten, die zu einer Zerstörung von Daten führen können. Stellen Sie sich vor, was passieren würde, wenn in Ihrem manuellen Betrieb Ihre Geschäftsunterlagen zerstört würden! Hardware kann man ersetzen, Daten nicht. Daten sind Geld! Also schützen Sie sich vor Verlust der unternehmenswichtigen Daten, indem Sie täglich eine Sicherungskopie machen und diese brand- und diebstahlsicher aufbewahren.

X. Gebot: Wie man sich bettet, so liegt man

Jeder Chef hat die Lösung, die er verdient. In Klein- und Mittelunternehmen dürfen Informatikprojekte nicht delegiert werden. Organisieren Sie als Chef selbst! Informatikprojektmanager erfordert viel Zeit und viel Nerven.

U. Schleuniger, St. Gallen