

COMRAMO IT HOLDING

PERFEKTE SYNTHESE:
COMRAMO UND P&I



INTERVIEW

Die Verbindung zwischen der COMRAMO IT Holding und der P&I AG stellt die perfekte Synthese mit maximalem Kundennutzen dar. 2008 hat sich COMRAMO mit Blick in die Zukunft entschieden, neben der seit inzwischen 30 Jahren geführten Software KIDICAP (P5) auch die HR-Software P&I LOGA anzubieten.



Zwei Jahre nach der Einführung von P&I LOGA und HCM nutzt die Redaktion der P&I NEWS die Gelegenheit, mit Anke Kugies, Mitglied des Vorstandes der COMRAMO IT Holding AG und Geschäftsführerin der COMRAMO KID GmbH, einen Blick auf den vergangenen Zeitraum zu werfen.

P&I NEWS: Zum Einstieg würden wir gerne über die Gründe sprechen, die dazu führten, dass COMRAMO vor zwei Jahren nach einer Alternativlösung zu KIDICAP suchte.

Anke Kugies: Wir waren damals überregional als KIDICAP-Haus bekannt und konnten in diesem Bereich unsere Stärken präsentieren. Im Hinblick auf die Zukunft waren wir uns jedoch einig, dass es nicht reicht, nur auf ein einziges Produkt zu bauen und unsere Kunden um jeden Preis für diese Lösung zu begeistern. Unser Credo ist, unseren Kunden zu helfen, die absolut passende richtige Lösung zu finden. Daher haben wir eine ausgiebige Marktanalyse durchgeführt, um unser Portfolio zu erweitern. Schnell war klar, dass unsere Entscheidung für P&I fallen würde, denn nur wenige Anbieter arbeiten mit nur einer relationalen Datenbank. P&I LOGA kreuzte zudem auch immer wieder unseren Weg – sei es bei Ausschreibungen oder anderen Angeboten – wir konnten gar nicht an dieser Lösung vorbei.

P&I LOGA bietet aus unserer Sicht drei unschlagbare Vorteile: Erstens ist die Software sehr anwenderfreundlich aufgebaut; zweitens basiert P&I LOGA auf einer einheitlichen integrierten relationalen Datenbank und drittens werden die Daten für sämtliche Module redundanzfrei bereitgestellt. Wir waren davon überzeugt, dass diese charakteristischen Merkmale von P&I LOGA sehr

Your partner for integrated HR solutions



„WIR HABEN MIT UNSERER ENTSCHEIDUNG FÜR P&I LOGA HAT UNS EINEN

Anke Kugies, Vorstand COMRAMO IT Holding AG

gut zu unserem Haus – und besonders zu unserer Kundenstruktur – passen. Das gab den Ausschlag pro P&I LOGA. Damit folgen wir übrigens auch dem steigenden Trend, auf integrierte Lösungen zu setzen.

P&I NEWS: Haben Sie auch andere Anbieter in Betracht gezogen und Alternativen geprüft?

Anke Kugies: Wir kennen alle Softwareanbieter und schauen uns bei richtungsweisenden Entscheidungen wie dieser immer gründlich auf dem Markt um. Es gibt jedoch wenige Softwarelösungen, die mit einer einheitlichen Datenbank arbeiten und von der Payroll über die Personalmanagementmodule bis hin zu einem webbasierten Mitarbeiterportal in solch einer anwenderfreundlichen Art und Weise angeboten werden. Das ist schließlich auch der Vorteil von P&I LOGA im Vergleich zu KIDICAP.

P&I NEWS: Welches ist Ihre Kernzielgruppe, die Sie adressieren?

Anke Kugies: Der Vorteil von P&I LOGA besteht auch darin, dass die Software in allen Branchen eingesetzt werden kann, was ebenfalls nicht bei allen Personalsoftwarelösungen der Fall ist. Wir bedienen mit P&I LOGA hervorragend unsere kirchlichen Kunden und den Gesundheitsmarkt, aber wir decken auch die Privatwirtschaft ab. Von der Gewichtung her sehen wir unseren Kundenschwerpunkt im Bereich Gesundheit und Soziales. Hier können wir unseren Kunden mit P&I LOGA ein innovatives Konzept anbieten, das sich vom konservativen Standard abhebt.

P&I NEWS: Wie viele Personalfälle bedienen Sie monatlich insgesamt?

Anke Kugies: Wir haben insgesamt rund 200.000 Personalfälle bei COMRAMO. Davon sind ca. 150.000

KIDICAP-Fälle, was natürlich vorwiegend damit zusammenhängt, dass wir seit 30 Jahren traditionell mit KIDICAP arbeiten. Gerade deswegen sind wir besonders stolz auf unsere 2008 getroffene Wahl, denn heute – gerade einmal 2 Jahre nach der Entscheidung für P&I – bedienen wir bereits fast 25% unserer Kunden mit P&I LOGA. Speziell vor dem Hintergrund, dass jeder Kunde ein bestehendes System zunächst kündigen muss, bevor ein neues implementiert wird, spricht der Anteil der LOGA-Anwender eine deutliche Sprache! Wir haben einige Zeit damit verbracht, unsere Mitarbeiter intensiv auf P&I LOGA zu schulen, in die Kundenakquise zu gehen, unsere Kunden fachlich zu betreuen und zu begleiten und schließlich das System kundenindividuell umzustellen. Das alles dauert seine Zeit. Umso positiver schätzen wir diesen Erfolg ein.

P&I NEWS: Gibt es Module aus dem Produktportfolio von P&I, die sich im Laufe der Monate als besonders wichtig herauskristallisiert haben?

Anke Kugies: Wenn Sie heute einen Kunden überzeugen möchten, sprechen Sie nicht mehr von der Payroll. Jeder setzt voraus, dass Sie diesen Standard beherrschen. Das ist eine Selbstverständlichkeit. Die Kunden beschäftigen sich vielmehr mit dem Personalmanagement –, sei es Bewerbermanagement, Personalentwicklung, Kostenplanung oder Auswertungsprogramme.

Das sind die Themen, die immer wieder angesprochen werden. In dieser Beziehung erwarten unsere Kunden viel – und das zu Recht. Hier punkten wir mit dem integrierten Personalmanagementsystem P&I LOGA. Wir haben außerdem gemeinsam mit P&I ein automatisches Migrationstool entwickelt, das via Knopfdruck eine Überführung der Daten von KIDICAP zu P&I LOGA ermöglicht. Zudem planen wir, die Zeitwirtschaft von P&I mit in unser Portfolio aufzunehmen und damit

P&I DIE ABSOLUT RICHTIGE WAHL GETROFFEN. WACHSTUMSSCHUB BESCHERT – UND DAS TROTZ KRISE.

unseren Kunden die Bandbreite aller personalwirtschaftlichen Kernprozesse anzubieten.

P&I NEWS: Auf welche Kundengruppe zielen Sie mit Ihrem erweiterten Angebot ab?

Anke Kugies: P&I LOGA ist im COMRAMO-Klientel insbesondere für größere Kunden interessant. Kleinere Unternehmen oder Verwaltungen setzen meist nur wenige Personalmanagementmodule ein oder arbeiten mit selbst entwickelten eigenen Lösungen. Seit wir P&I LOGA und HCM 2008 in unser Angebot aufgenommen haben, konnten wir schon mehrere Großkunden aus dem kirchlichen Umfeld gewinnen und umstellen. Die Kunden sind live.

P&I NEWS: Gibt es typische Fragestellungen, mit denen Ihre Kunden an Sie herantreten?

Anke Kugies: Ja, tatsächlich ist es so, dass sich unsere Kunden verstärkt mit den Themen Personalwirtschaft und –management auseinandersetzen. Das hat verschiedene Gründe: Zum Beispiel werden heutzutage unternehmensweit Sparmaßnahmen getroffen, die nur bewältigt werden können, wenn interne Personalkostensituationen und Strukturen bekannt sind. Auch bedingen Holding-Strukturen eine Zusammenarbeit unterschiedlicher Kennzahlen-Systeme. Dafür benötigt man eine einheitliche Lösung. Das sind die Themen, die unsere Kunden bewegen und welche mit Softwarelösungen und Dienstleistungen umgesetzt werden müssen. Für uns ist Servicequalität wichtig, also unsere Kunden zu verstehen und sie bei besonderen Aufgaben zu begleiten. Unser Ziel ist es, mit unseren Kunden stabile und langjährige Partnerschaften aufzubauen, die durch Vertrauen geprägt sind. Das ist übrigens auch das Verständnis von P&I – von daher eine weitere stimmige Parallele.

P&I NEWS: Wenn Sie hinsichtlich P&I LOGA einen Wunsch frei hätten, was würden Sie sich wünschen?

Anke Kugies: Meiner Meinung nach ist das Produktportfolio wirklich rund! Das Produkt ist ausgereift, umfassend und entspricht dem, was Kunden von einer zukunftsfähigen personalwirtschaftlichen Softwarelösung erwarten. Wünschen würden wir uns, dass noch mehr Tarife mit eingepflegt wären. Die meisten unserer Kunden arbeiten mit mehreren Tarifen. Wären diese bereits vorhanden, würde das die Arbeit für alle LOGA-Anwender erheblich erleichtern.

P&I NEWS: Welches Fazit würden Sie nach über zwei Jahren P&I LOGA ziehen?

Anke Kugies: Wir haben die absolut richtige Entscheidung getroffen. P&I LOGA hat uns einen Wachstumsschub beschert – und das trotz Krise. Die Vorteile von P&I LOGA und HCM, die wir zu Beginn der Entscheidungsfindung herauskristallisiert hatten, haben sich in vollstem Umfang gezeigt. Durch die Kombination der Servicequalität von COMRAMO und die Produktqualität von P&I bilden wir eine hoch erfolgreiche Synthese mit maximalem Nutzen für unsere Kunden.

P&I NEWS: Frau Kugies, wir danken Ihnen herzlich für dieses Gespräch.