

Standard: Vorsicht Falle!

HRP: Seit wann beschäftigen Sie sich mit Personalsoftware?

Michel: Seit 2001.

HRP: Wie hat sich das Thema HR-Software in den letzten Jahrzehnten verändert?

Michel: Die Funktionstiefe eines HR-Systems von vor zehn Jahren wird heute übertroffen von einem E-Recruiting-System. Daher werden es ERP-Systeme in Zukunft nicht mehr schaffen, sich gegenüber BoB-Anbieter durchsetzen zu können. In den letzten zehn Jahren veränderten das Handy und sonstige Mobile Devices die gesamte HR/IT-Landschaft – Mobile HR wird alte Paradigmen völlig hinwegfegen.

HRP: Wie hat Personalsoftware die Personalarbeit verändert?

Michel: HR/IT hat die Effizienz der Personalarbeit verzehnfacht, mindestens. Von der Dampfmaschine bis heute vergingen 150 Jahre und die Produktivitätsgewinne machen mehrere 1.000 Prozent aus, insofern wird die noch relativ junge IT die Personalarbeit in für uns heute unvorstellbare Effizienzgewinne führen.

HRP: Was sind für Sie in puncto HR-Software die wichtigsten Themen für die Zukunft?

Michel: Mobile. Mobile. Mobile.

HRP: Wo sehen Sie Defizite im HR-Markt und in der HR-Praxis der Unternehmen?

Michel: Die IT in der westlichen Welt war und ist blau – erst folgten die Entscheider blindlings dem ersten Standardanbieter und bis heute glauben die Personalverantwortlichen, dass man mit Standardanbietern nichts falsch machen kann. Diese Ver-



Steffen Michel, Geschäftsführer, MHM-Systemhaus GmbH

zagtheit führt zu heute völlig unsinnigen TCOs und zum bekannten Phänomen des Framings – einmal für Standard entschieden, kann man das ja nicht mehr zurückziehen: d.h. gutes Geld wird dem schlechten Geld weiterhin hinterhergeworfen. Personalverantwortliche sollten endlich lernen, die Software wie jedes andere Wirtschaftsgut zu betrachten: anschaffen und über vier Jahre abschreiben. Falls eine Software nicht in vier Wochen läuft, ist es vielleicht nicht die richtige?

HRP: Was bieten Sie mit Ihrem Unternehmen/Produkt/Ihrer Dienstleistung als Mehrwert für HR?

Michel: Der TCO unserer Software für unseren Kunden ist hervorragend. Das erreicht man nur durch realistische Tagessätze, seriöse Produktpreise und ein ausgewogenes Servicekonzept. UND: Technologie! Wir machen heute Internet, nichts anderes.

