

# Neue Software schrittweise einführen

Immer mehr Apps kommen für Pflegedienste auf den Markt und bieten unterschiedliche Unterstützung. Doch wird die Software nicht genutzt, entstehen nur unnötige Kosten.

Von Martin Jäger

Eine Studie von 1E zeigt auf, dass Unternehmen in den USA pro Arbeitsplatz fast 240 Euro an ungenutzter Software bezahlen. Berücksichtigt man die oft langen Auswahl- und Prüfungsprozesse beim Einkauf von Software, kommt erschwerend hinzu, dass Änderungen und Anpassungen zusätzliche Kosten verursachen. Dieses Problem besteht nicht nur für ambulante Pflegedienste, sondern auch für viele weitere Unternehmen. Darum sollten Sie bei der Auswahl von Software von Beginn an diese Herausforderungen im Blick haben:

1. Verschwendung von Ressourcen: Ob die Zeit Ihrer Mitarbeiter, die Gebühren für die Software oder teure Schulungen – all das ist verschwendet, sofern die eingekaufte Software nicht genutzt wird oder keinen Mehrwert für Ihr Unternehmen liefert.
2. Fehlender Fokus: Ihre Beschäftigten sollen sich auf ihre Kerntätigkeiten konzentrieren können und sich nicht mit langwierigen Schulungen und IT Problemen befassen.
3. Mangelnde Mitarbeiterzufriedenheit: Software, die auf Anheb funktioniert und den Arbeitsalltag Ihrer Beschäftigten erleichtert, wird von Nutzern geliebt. Leider stimmt auch das Gegenteil. Insbesondere Software, die intuitiv bedienbar ist und vaktiv bei der Problemlösung unterstützt, führt deshalb zu deutlich erhöhter empfunder Selbstwirksamkeit.
4. Produktivitätsverluste: Neben der Mitarbeiterzufriedenheit soll die Produktivität erhöht und Zeit durch effiziente Prozesse gespart werden. Die Software soll dabei nicht im Weg stehen bzw. muss die Produktivität aktiv fördern.
5. Folgekosten: Wer kennt es nicht – die eingekaufte Software wird ausgerollt und schon sind Änderungen und Zusatzfunktionen vonnöten. Bis diese umgesetzt sind, wird die teuer bezahlte Software nur zum Teil eingesetzt und die Änderungen dauern Monate bis Jahre.

Wie können Sie als Entscheider vorgehen, um durch neue Software Mehrwert zu erreichen und die Mitarbeiterzufriedenheit zu steigern?

**Schritt 1: Bedarfsanalyse:** Der wichtigste Schritt zu Beginn Ihrer Planung ist die Bedarfsanalyse. Wollen Sie Ihre Kommunikation verbessern? Sollen Prozessschritte digitalisiert werden? Benötigen Sie Funktionen, welche Ihre vorhandene Software nicht liefert? Wer sollen die Nutzer der Software sein – das ganze



Nach der Einführung der neuen Software sind Feedbackkunden hilfreich.

Foto: AdobeStock/Nottee Meeipin

Unternehmen, einzelne Teams oder verschiedene Gruppen? Beantworten Sie diese Fragen in der Geschäftsführung bzw. Projektleitung, um ein gemeinsames Verständnis über den Leistungsumfang und die Beschaffungsziele zu erreichen. Bevor Sie die Ziele nun unverrückbar festlegen, sprechen Sie als nächstes mit Stakeholdern und zukünftigen Endnutzern.

**Schritt 2: Stakeholder und Multiplikatoren:** Neben Ihrem IT Bereich und den Budgetverantwortlichen ist es entscheidend, die zukünftigen Nutzer zu involvieren. Es ist wahrscheinlich schwer möglich, jeden Nutzer anzusprechen, aber laden Sie Endnutzer jeder Ebene ein, um über die Herausforderungen und Anforderungen zu sprechen. Fokussieren Sie sich dabei auf die bekannten Multiplikatoren in Ihrem Unternehmen. Konkret heißt das, Sie sprechen sowohl mit Pflegekräften, der Pflegedienstleitung, Hauswirtschaftskräften und KollegInnen aus der Verwaltung, um verschiedene Perspektiven zu hören und zu verstehen. Die Perspektive der Nutzer wird Ihnen unerwartete Einblicke und eventuell widersprüchliche Anforderungen liefern, die Sie in Ihrer Planung berücksichtigen bzw. auflösen müssen. Unter Berücksichtigung und Adressierung dieser können Sie im nächsten Schritt die konkreten Ziele für die neue Software festlegen.

**Schritt 3: Festlegen von Zielen:** Nachdem Sie nun den Bedarf analysiert und wertvolle Hinweise von Stakeholdern und Multiplikatoren eingeholt haben, können Sie konkrete Ziele für den Kauf der Software formulieren. Diese Ziele sollten neben funktionalen Anforderungen, einem Terminplan und dem vorhandenen Budget auch Ziele zum Einführungsprozess enthalten. Mit diesen systematisch entwickelten Zielen können Sie jetzt die Auswahl der Software durchführen.

**Schritt 4: Live-Demonstrationen:** Sobald Sie sich mit möglichen Anbietern beschäftigen, lassen Sie sich die Software



„Es ist hilfreich, die Software zuerst in einem Team einzuführen, Feedback einzuholen und dann auf weitere bzw. alle Teams auszurollen.“

Martin Jäger

in einer Live-Demonstration zeigen und prüfen Sie, ob Ihre Anwendungsfälle damit erfüllt werden. Je nach Größe und Umfang des Projekts ist es zu empfehlen, mit wichtigen Stakeholdern und Multiplikatoren ebenfalls eine Demonstration vorzunehmen. Prüfen Sie, ob es die Möglichkeit einer kostenfreien Testphase oder eines kostenfreien Kontos mit beschränktem Zugang gibt. So können Sie und die wichtigsten Stakeholder die Funktionen und Mehrwerte der Software unter Realbedingungen ausprobieren.

**Schritt 5: Entscheidung und Bestellung:** Jetzt ist es Zeit für

die Entscheidung. Achten Sie dabei neben den klassischen Projektkund Anschaffungskosten auf Vertragslaufzeiten, die Qualität des Kundenservices und mögliche Nebenkosten für Installation, Schulungen oder Einführungen. Dann können Sie die Total Cost of Ownership (TCO) vergleichen.

**Schritt 6: Schrittweise Einführung:** Haben Sie sich für eine Software entschieden und die Bestellung aufgegeben, ist es nach unserer Erfahrung hilfreich, die Software zuerst in einem Team einzuführen, Feedback einzuholen und dann auf weitere bzw. alle Teams des Unternehmens

auszurollen. Zum einen können die Kolleginnen und Kollegen dann bereits auf die Erfahrungen „im Kleinen“ zurückgreifen. Zum anderen werden sie sich auf die Einführung freuen, weil sie die Vorteile bei den Kollegen bereits beobachtet haben. Behalten Sie die Herausforderungen im Blick und folgen Sie unserem Vorgehen – dann werden Sie nicht nur Mehrwert für Ihr Unternehmen schaffen, sondern gleichzeitig Ihr Team mit der Anschaffung begeistern.

**Schritt 7: Mitarbeiterzufriedenheit und Wirtschaftlichkeit langfristig sicherstellen:** Nach der Einführung der Software bieten gezielte und regelmäßige Feedbackrunden mit unterschiedlichen Stakeholdern die beste Möglichkeit den Erfolg und die Akzeptanz der neuen Software zu bewerten. Wenden Sie dabei die Prinzipien der „Retrospektiven“ aus der agilen Unternehmensführung an. Sammeln Sie zuerst wertungsfrei Meinungen und Daten der Teilnehmer:innen und gehen Sie dann gemeinsam in die Analyse, um dann die konkreten nächsten Schritte abzuleiten.

Martin Jäger ist Geschäftsführer des jungen Unternehmens nooa aus Mannheim. nooa.app



Mehr Lebensqualität durch Soziale Betreuung

## Der Tischkalender 2023

Anregende und schöne Momente zaubert die Beschäftigung mit dem Tischkalender 2023 hervor.

Beim Betrachten liebevoll ausgesuchter Bilder. Beim Klönen, Raten und Schmunzeln, bei der Beschäftigung mit Sprichwörtern, Rätseln und Scherzfragen.

Der Tischkalender 2023 ist garantierter Blickfang:

- 52 stabile Wochenblätter zum Umschlagen
- schön gestaltete Bilder samt Wochenplan
- Rätsel, Sprichwörter und Scherzfragen auf der Rückseite

Schenken Sie Ihren Bewohner:innen zu Weihnachten ihren eigenen Tischkalender!

Für nur **11,90 €** pro Exemplar – beim Kauf von 50 Stück.




Andrea Friese/Bettina M. Jaspers/ Ute und Kadie Schmidt-Hackenberg  
**Der Tischkalender 2023**  
 Einzelpreis 22,90 €  
 ab 10 Expl. je 19,90 €  
 ab 20 Expl. je 14,90 €  
 ab 50 Expl. je 11,90 €  
 Best.-Nr. 21847

Vincenz Network  
 T +49 6123-9238-253  
 F +49 6123-9238-244  
 service@vincenz.net  
 www.aktivieren.net/shop

**Jetzt bestellen!**  
[www.aktivieren.net/shop](http://www.aktivieren.net/shop)

