



Warum Ihr IT-Projekt Geld verbrennt - und warum mehr Entwickler das Feuer nur anfachen.



Es ist das klassische Szenario in vielen mittelständischen Unternehmen:

Der Termin für den Go-Live ist längst verstrichen.

Das Budget wurde bereits zweimal nachgebilligt.

Und wenn Sie den Status abfragen, hören Sie Sätze wie:

"Wir sind zu 90 % fertig, wir müssen nur noch ein paar Edge-Cases refactorn."

Ihr Bauchgefühl sagt Ihnen: **Hier stimmt etwas nicht.** Sie haben den Eindruck, dass Ihre **IT-Abteilung liefert nicht**, was versprochen war.

Die reflexartige Reaktion vieler Manager ist in dieser Situation immer dieselbe:

Druck erhöhen und Ressourcen aufstocken.

"Wir holen noch drei Freelancer dazu, dann wird das fertig."

Genau hier beginnt aus einer Verzögerung eine echte Katastrophe.

Der Trugschluss: Warum Mannstärke keine Geschwindigkeit kauft

In der physischen Welt funktioniert die Logik "*Viel hilft viel*":

Wenn ein Arbeiter einen Graben in zehn Stunden aushebt, schaffen es zehn Arbeiter in einer Stunde.

In der Softwareentwicklung gilt diese Logik nicht.

Hier regiert das **Brooks'sche Gesetz**:

"Das Hinzufügen von Arbeitskräften zu einem verspäteten Softwareprojekt macht es noch später."

Warum?

Software ist keine Grube, sondern ein komplexes logisches Geflecht.

Jeder neue Entwickler:

- muss eingearbeitet werden (Zeit der Produktiven geht verloren),
- erhöht die Kommunikationswege exponentiell,
- bringt eigene Annahmen, Stile und Entscheidungen mit.

Wenn Sie versuchen, ein **Softwareprojekt zu retten**, indem Sie schlicht mehr Entwickler auf das Problem ansetzen, erhöhen Sie die **Komplexität**, nicht die **Produktivität**.

Das ist eine der häufigsten **IT-Projekt-Kostenexplosion-Ursachen**.

Die eigentliche Ursache: Steuerung statt Code

Eine unbequeme Klarstellung ist notwendig:

Die Kostenexplosion entsteht selten im Code selbst.

Sie entsteht dort, wo:

- technische Entscheidungen ohne klaren Geschäftsbezug getroffen werden,
- niemand priorisiert, was tatsächlich wirtschaftlichen Nutzen erzeugt,
- Fortschritt nur noch in Entwickler-Metriken gemessen wird – nicht in Geschäftswirkung.

Das Projekt läuft – aber niemand kann Ihnen belastbar erklären, **wofür eigentlich**.

Die Blackbox: Der Konflikt zwischen IT und Geschäftsführung

An dieser Stelle entsteht der klassische **Konflikt zwischen IT-Leiter und Geschäftsführung**.
Nicht aus persönlichen Gründen, sondern aus strukturellen.

Als Unternehmer denken Sie in:

- Nutzen
- Risiko
- Cashflow
- Verlässlichkeit

Die IT denkt in:

- Architektur
- Code-Qualität
- Vollständigkeit
- theoretischer Fehlerfreiheit

Der Dialog sieht dann häufig so aus:

- **Sie fragen:** „Wann sind wir fertig?“
(Gemeint ist: Wann kann ich das System einsetzen, verkaufen oder monetarisieren?)
- **Die IT antwortet:** „Bald.“
(Gemeint ist: Wenn der Code unseren technischen und ästhetischen Ansprüchen genügt.)

Solange Sie diese **Blackbox IT** nicht als **ingenieurtechnischen Prozess** begreifen, bleiben Sie erpressbar. Sie sind auf Aussagen angewiesen, die Sie nicht selbst überprüfen können.

Das Gefühl, „angelogen“ zu werden, entsteht dabei meist nicht aus Bosheit, sondern aus fehlender gemeinsamer Sprache und mangelnder Transparenz über den realen Fertigstellungsgrad.

Kritisch wird es in dem Moment, in dem die IT faktisch definiert, wann ein Projekt „fertig“ ist – und Sie nur noch Budgets freigeben, aber keine echten Steuerungshebel mehr besitzen.

Die Kostenfalle Individualsoftware: Warum Projekte nie fertig werden

Eine weitere schmerzhafteste Wahrheit lautet:

Warum werden IT Projekte nicht fertig?

Sehr häufig, weil das Ziel nie hart fixiert wurde.

Individualsoftware verleitet dazu, jeden Sonderwunsch sofort umzusetzen:

"Der Kunde braucht aber den Button hier rot"

So entsteht die Kostenfalle Individualsoftware:

- das Projekt wächst in die Breite,
- technische Schulden steigen,
- niemand traut sich später noch, Änderungen vorzunehmen.

Historisch gewachsene Systeme werden zu **Legacy-Monstern**, bei denen jede Anpassung unkalkulierbare Seiteneffekte hat.

Nicht weil die Entwickler schlecht arbeiten – sondern weil Fachlichkeit und Technik nie sauber getrennt wurden.

Die Lösung: Ingenieurslogik statt Hoffnung

Wenn Sie das Gefühl haben, dass Ihr Projekt Geld verbrennt, stoppen Sie zunächst die Zufuhr von neuem „**Brennstoff**“ – also weiteren Entwicklern.

Was Sie brauchen, ist keine höhere Schlagzahl, sondern eine Bestandsaufnahme.

Bei 4WT arbeiten wir in solchen Situationen nicht mit Motivationsparolen oder Management-Methoden, sondern mit **Ingenieurslogik**.

Wir analysieren die Statik des Hauses:

- **Status Quo:** Was ist tatsächlich vorhanden (Code-Review) – nicht das, was in Präsentationen steht.
- **Architektur:** Ist das Fundament tragfähig oder bauen wir auf Sand?

- **Prozesse:** Arbeiten Entwickler an Wertschöpfung – oder verwalten sie lediglich Komplexität?

Erst wenn diese Klarheit herrscht (unser **Modul A**), kann entschieden werden, ob und wie weitergebaut wird.

Fazit

Wenn Ihre IT Ihnen sagt, sie braucht "*nur noch zwei Wochen*" – und das schon seit zwei Monaten –, dann haben Sie kein Ressourcenproblem.

Sie haben ein **Strukturproblem**.

Verlassen Sie sich nicht auf das Prinzip Hoffnung.

Setzen Sie auf eine nüchterne, technische Analyse von außen – ohne Schuldzuweisungen, aber mit der nötigen Härte in der Sache.

Steckt Ihr Projekt fest?

Lassen Sie uns in einem 30-minütigen Quick-Check klären, ob es an der Technik oder der Struktur liegt. Ohne Schuldzuweisungen, aber mit der nötigen Härte in der Sache.

Kostenfrei und ohne Folien-Schlacht. Tel.: 030 86 87 09 40 10

Die Ingenieure von 4WT werden meist für Unternehmen aus dem DACH-Raum hinzugezogen wenn:

- Sie planen, den südostasiatischen Markt zu erschließen (Expansion, Markteintritt, Diversifizierung von Lieferketten);
- Sie deutsche Ingenieure mit technischem Sachverstand (juristische thailändische Person mit deutscher DNA), lokaler Präsenz und deutscher Management, jedoch keine Folienberatung suchen;
- Sie einen juristischen deutschen Partner vor Ort in Südostasien zur Unterstützung Ihrer Aktivitäten und als verlängerten Arm benötigen (operativ/technisch-exekutiv Betreuung vor Ort);
- Sie den Eindruck haben, dass in Ihrer Niederlassung ein Shadow-Management etabliert werden muss, welches die asiatische Arbeitskultur schon seit Jahrzehnten kennt, aber eine 100-prozentige deutsche DNA besitzt - Cultural Broker.

- Sie eine kulturell angepasste Unterstützung Ihrer thailändischen Geschäftsführung entsprechend deutscher Qualitäts- und Prozessanforderungen suchen.
- Sie die enormen Kosten ihres entsendeten Expat mit Sorge erfüllen und Sie eine deutlich günstigere skalierbare Alternative suchen.
- Sie eine Repräsentation bzw. bevollmächtigte Unternehmensvertretung als Liaison Office, Business Proxy oder Corporate Service Provider benötigen.
- Sie rechtssichere pragmatische FBA-konforme Inkubation suchen.

oder

- die Kosten für Ihre IT nicht mehr kalkulierbar sind und Sie keinen echten Mehrwert spüren,
- operativer Betrieb und IT nicht mehr sauber zusammenpassen und dadurch wirtschaftliche Entscheidungen ins Leere laufen,
- Sie das Gefühl haben, ihre Unternehmen arbeiten für die IT und nicht umgekehrt
- trotz gleicher Sprache es zu Verständnisschwierigkeiten zwischen Ihnen und Ihrer IT-Abteilung kommt und Sie einen Sparringspartner benötigen,
- Sie suchen eine Person, die ihnen in Augenhöhe ehrliche Antworten gibt und nicht aufgrund von Befürchtungen bezüglich seiner nächsten Beförderung oder seines Arbeitsvertrags handelt.
- sich keiner Ihrer Mitarbeiter mehr mit den Legacy-(Alt-)Systemen im Keller auskennt,

Kein Vertrieb.

Kein Marketing.

reine Ingenieur-Analyse.

Austausch zwischen zwei Unternehmer, die Klartext reden.

Wenn Sie eine fachlich saubere Zweitmeinung brauchen:

☎ [+49 30 8687094010](tel:+49308687094010) (Bitte Zeitverschiebung nach Bangkok beachten.)

✉ uwe.richter@it-e-com.de

☐ [4WT Kontaktseite](#)

Ich sage Ihnen auch ehrlich, wenn kein Handlungsbedarf besteht.

Ihr IT-Projekt verbrennt Geld?

Warum mehr Entwickler das Feuer nur anfachen.



Zufällige Auswahl von Artikeln zum Thema: Unternehmensführung

- [Markteintritt in Thailand ohne Kontrollverlust: Wie das 12-Monats-Sandbox-Modell den Mittelstand schützt und gleichzeitig die sicherste Antwort auf die europäische Rezession ist.](#)
- [Warum DACH-Unternehmen bei der Thailand-Expansion auf lokale Expats setzen sollten – und nicht auf teure Entsendungen](#)
 - [KI im Mittelstand beginnt nicht bei der IT \(Serie, Teil 12 von 14\)](#)
 - [KI im Mittelstand beginnt nicht bei der IT \(Serie, Teil 8 von 14\)](#)
 - [KI im Mittelstand beginnt nicht bei der IT \(Serie, Teil 9 von 14\)](#)
 - [KI im Mittelstand beginnt nicht bei der IT \(Serie, Teil 10 von 14\)](#)
 - [KI im Mittelstand beginnt nicht bei der IT \(Serie, Teil 1 von 14\)](#)
- [Sucht Ihre HR einen Problemlöser oder nur jemanden, der die richtigen Keywords buchstabieren kann?](#)
- [Das Beste aus zwei Welten: Wie 4WT als thailändisches Unternehmen zu 100 % deutsche DNA bewahrt](#)
- [Schwimmwesten aus Blei: Warum Deutschlands „Elite“ untergeht, während echte Macher schwimmen lernen.](#)

In welchem Blogartikel kommt folgendes Suchwort vor?

Filter:

Weiterführende Links

- [Wenn IT-Projekte scheitern, ist selten die Technik das eigentliche Problem.](#)
- [Kritische IT-Projekte stabilisieren, Ursachenklärung und Klarheit schaffen.](#)