

# Vom Ideenmarkt zum Lösungsmarkt

Mit Schlagwörtern lässt sich auf dem heutigen ERP-Markt nichts ausrichten. Unternehmen, insbesondere KMUs, haben konkrete Probleme, für die sie sich konkrete Lösungen wünschen. Die zeigt auch eine im Herbst 2003 durchgeführte Studie. *Eric Scherer*

Was, bitte, heisst eigentlich ERP II? Oder stimmt die Zählung gar nicht – vielleicht heisst es ja bereits ERP III? An sich ein unverzeihlicher Fauxpas – selbst ein ERP-Experte weiss nicht, was sich hinter einem Schlagwort verbirgt. In der Praxis – und insbesondere im Bereich der KMUs – herrschen konkrete Probleme vor, die sich in aller Regel nicht mit Schlagworten erschlagen lassen. Aber sie lassen sich mit konkreten Lösungen angehen. Denn wenn man den heutigen Angebotsmarkt im Bereich Business-Software einmal genau betrachtet und mit der Situation vor drei, fünf oder zehn Jahren vergleicht, kann man vor allem eines feststellen: Der Markt ist kein Ideenmarkt mehr, sondern ein Lösungsmarkt. Wie sieht der Markt im Bereich Business-Software nun wirklich aus? Welche Trends gibt es effektiv, die Anwender wie Anbieter beachten sollten?

## Angebot ist besser als sein Ruf, doch die Konsolidierung ist voll im Gang

Eine von der i2s research im Herbst 2003 durchgeführte Studie zeigt, dass die Anwender ihre Systeme mit einer durchschnittlichen Zufriedenheitsnote von 4.14 (auf einer Skala von 1 bis 5) mehr als gut bewerten. Das Fazit: Im Vordergrund von Marketing und Kommunikation sollten an aller erster Stelle konkrete Referenzen stehen und keine (Er-)Schlagwörter. Dem aufmerksamen Beobachter ist es vielleicht nicht entgangen: Der Branchen-Leader SAP, dem man neidlos eine Vorreiterrolle im Marketing zusprechen muss, hat schon vor einiger Zeit eine Marketingkampagne gestartet, bei der Kundenreferenzen im Vordergrund stehen.

Die Konsolidierung, die sich im Bereich Grossunternehmenskunden seit Jahren ab-

zeichnet, kommt im Bereich des KMU-Marktes ebenfalls langsam zum Laufen, wobei es keinerlei Aussagen zu den möglichen Siegern geben kann. Noch ist unklar, ob sich Microsoft und SAP als globale Anbieter von Mittelstandssoftware langfristig gegen kleine und lokale Anbieter durchsetzen können. Das Mittelfeld, also Anbieter, die zwar in mehreren Ländern, aber nicht global agieren, sind die klaren Verlierer. Bei ihnen ist die Software sehr leistungsfähig. Was ihnen indes in der Regel fehlt, ist eine ausreichende Anzahl kompetenter Berater vor Ort.

## Reines PPS ohne integrierte Buchhaltung und Controlling geht kaum mehr

PPS-Systeme haben definitiv ausgedient. Ohne voll integrierte Buchhaltung und Controlling wird es in Zukunft kaum mehr gehen. Traditionelle PPS-Anbieter haben diesen Umstand lange Zeit ignoriert und sich zu lange auf ihre Kompetenzen in den Bereichen Produktion und Logistik konzentriert, wo sie noch heute funktional mehr zu bieten haben als Systeme, die schon lange dem Integrationspostulat folgen. Einzig, Produktion und Logistik

werden heute immer weniger als Kernfunktionen eines Unternehmens an sich verstanden, sondern müssen sich in eine integrierte Geschäftsprozess-

sarchitektur einordnen. Immer mehr Anbieter aus dem klassischen PPS-Segment bieten heute Buchhaltungsmodule an. «Scheinbar» muss man dabei festhalten, da sich die integrierte Buchhaltung bei vielen Anbietern noch immer als mehr oder weniger integrierte Lösung eines Drittanbieters darstellt. PPS-Systeme, die im Bereich der Buchhaltung und des Controllings bis heute keine wirklich vernünftige Lösung anbieten kön-

### Dr. Eric Scherer

ist Geschäftsleiter der Zürcher intelligent systems solutions (i2s) GmbH. Seit über 15 Jahren beschäftigt er sich intensiv mit dem ERP-Markt. Die i2s ist Teil des it-matchmaker.com-Netzwerkes, das über 40 unabhängige ERP-Experten im deutschsprachigen Raum vereint. Im Rahmen ihrer Studie «Anwender-Zufriedenheit ERP/Business-Software Schweiz 2003» hat die i2s den ERP-Markt erstmals aus Anwenderperspektive untersucht. Die Studie kann unter [www.changebox.info/erp-studie](http://www.changebox.info/erp-studie) bestellt werden.

«Noch ist unklar, ob sich globale Anbieter von Mittelstandssoftware gegen lokale Anbieter durchsetzen können.»

nen, werden mittelfristig nicht überleben.

Das klassische Schweizer KMU ist einfach zu charakterisieren. Mit seinen Leistungen kämpft es auf einem globalen Markt. Die Folge ist klar: Die Prozesse und Strukturen von KMUs sind in aller Regel nicht minder komplex als die von grossen Unternehmen. Einzig die Entscheidungswege sind deutlich schneller sowie flexibler und die Mitarbeiter in der Regel motivierter. Nur so ist das Bestehen gegenüber der Konkurrenz von Grossunternehmen am Markt überhaupt möglich. Für den Bereich ERP-Systeme bedeutet dies, endlich mit einem Mythos aufzuräumen: KMUs sind nicht per se einfacher.

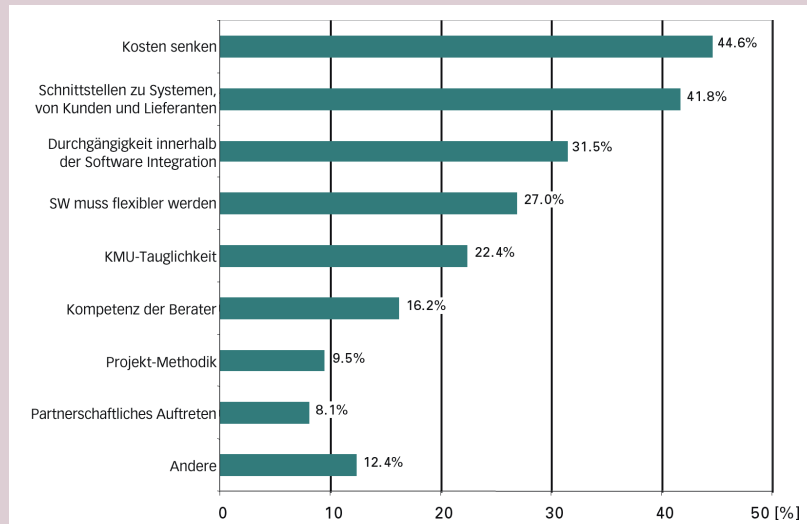
Was heisst das nun für die Funktionalität der angebotenen ERP-Systeme? Mehrstandort-Funktionalität wird zum Schlüssel zum Überleben. Dazu gehören auch die Verfügbarkeit von mehreren Sprachen und eine vernünftige Sprachsteuerung für den Belegfluss. Wichtig ist hier, dass die Mehrstandort-Funktionalität primär betriebswirtschaftlich oder buchhalterisch zu verstehen ist. Im Vordergrund steht die Abbildung von Gruppen- und Holdingstrukturen sowie internen Dienstleistern und nicht die – oft fälschlicherweise zu stark fokussierte – SCM-Funktionalität. Genauso wie viele KMUs in den letzten Jahren von kleinen Ein-Standort-Unternehmen zu Mini-Holdings angewachsen sind, müssen vor allem lokale, auf KMUs ausgerichtete Anbieter mit ihren Systemen mitwachsen. Die strukturelle Veränderung der Systemarchitektur ist dabei mindestens genauso tiefgreifend wie die strukturelle Veränderung aufseiten des Anwenderunternehmens.

### **Basisentwicklung beim Mutterhaus, Anpassung beim Partner**

Während allgemeine IT-Messen wie die Orbit oder die CeBIT unter Aussteller- und Besucherschwund leiden, wächst der IT-Anteil von Branchenmessen zunehmend. Wussten Sie, dass sich hinter «Foodsprint» eine SAP-Branchenlösung für die Nahrungsmittelindustrie oder hinter «Infostore» eine Navision-Lösung für den Detailhandel verbergen. Die Anbieter dieser Branchenlösungen machen sich kaum die Mühe, auf die jeweiligen Mütter im Hintergrund zu verweisen, sondern positionieren sich klar durch branchenorientierte Zusatzfunktionalitäten und ein entsprechendes Beraterwissen. Der Trend zum Branchen-System wird sich sehr wahrscheinlich verstärken, wobei reine Branchenanbieter kaum das nötige Volumen erreichen können. Zukunftsweisend sind hier eher die von Microsoft/Navision und

SAP verfolgten Branchenpartner-Modelle. Dabei erfolgt die Basisentwicklung beim global agierenden Mutterhaus, während die branchenbezogenen Anpassungen den lokal agierenden Partnern überlassen werden.

Wenn heute eine erste Ablöswelle der ersten echten Standardsoftware-Generation stattfindet, möchte man in Zukunft eher eine kontinuierliche Entwicklung erreichen, statt in 8-Jahres-Zyklen zu erneuern. Wo liegt



**Wo liegt der Handlungsbedarf für ERP-Anbieter aus Sicht ihrer Kunden?  
Mehrfachnennungen möglich (N1=419 Unternehmen, N2=895 Nennungen).**

Quelle: i2s research, Zürich 2003

Für einige Schweizer Anbieter, die sich vor allem durch langjährige Branchenkompetenz ausweisen, wäre der Weg in eine solche Partnerschaft wirtschaftlich sicher attraktiv. Oder zumindest besser, als durch stetig steigende Investitionen in die eigene Vollentwicklung langsam auf einen Konkurs zuzusteuern. Mit der Branchenfokussierung ergibt sich auch eine Verlagerung der Entwicklung: Wichtige neue Funktionalitäten ergeben sich im Branchenkontext und nicht mehr aus Schlagwort-Trends, etwa RFID im Handel.

### **Langfristige Planung muss Ablösezyklen durchbrechen**

Noch immer herrscht bei den Anwenderunternehmen der klassische Zyklus von Einführung – Betrieb – Ablösung vor. Systeme werden je nach Fall zwischen 8 und 12 Jahren betrieben, danach erfüllen sie die Anforderungen nicht mehr und müssen abgelöst werden. Zwei Dinge sind dabei perfide: Erstens ist eine solche Ablösung und Neueinführung noch immer ein Gewaltakt für ein Unternehmen, den man lieber nicht allzu oft durchlaufen möchte; zweitens – und das ist noch viel schlimmer – ist ein System, das nach 8 Jahren überhaupt nicht mehr zu den Prozessen passt, eigentlich bereits nach einem Jahr Betrieb überholt.

die Lösung? Unternehmen müssen vermehrt auf Langfristigkeit fokussieren. Hier ist ein grundlegender Kulturwandel auf der Anwenderseite notwendig: Statt Pflichthefte wie Einkaufszettel für ein Festessen zu verfassen, sollte man sich Zeit nehmen und vor der Auswahl eines ERP-Systems eine entsprechende ERP-Prozess-Strategie für die kommenden acht Jahre erarbeiten.

Diese Suche nach der Kontinuität in ERP-Investitionen führt automatisch zur abschliessenden und gleichzeitig grundlegendsten Feststellung: Mit der allgemeinen Verfügbarkeit von technologisch und funktional ausgereiften Systemen gewinnen die Fragen der optimalen, das heisst ERP-kompatiblen Organisation und der Qualifizierung der Mitarbeiter an Bedeutung. In letzter Konsequenz heisst dies, dass man mithilfe von ERP-Systemen und IT-Technologien das eigene «Business» in Formen unterstützen kann, wie es früher nicht möglich war. Um eine optimale Organisation zu erzielen, muss man verstehen, wie ERP-Systeme funktionieren – wobei hier nicht die technische Funktionsweise, sondern die organisatorische gemeint ist. IT und Organisation müssen sich aufeinander zu bewegen. Qualifizierung auf allen Ebenen ist der Schlüssel dazu. ■