

## BUSINESS-SOFTWARE FÜR MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN



**Verdrängungswettbewerb?** Da die ERP-Ausgaben größerer Unternehmen bereits getätigt wurden, haben Global Player, wie SAP oder Oracle, nun Österreichs Mittelstand im Auge. Etablierte lokale Anbieter punkten aber mit Kundennähe.

Bild: Pixelio

### AUS DEM INHALT

#### URLAUBSFREUDEN

Wer im Urlaub entspannen möchte, sollte die Technik gut vorbereiten. **Seite 2**

#### ENTERPRISE SEARCH

Software unterstützt bei der Suche nach relevanten Daten im Unternehmen. **Seite 6**



#### SEMANTIC WEB

Salzburg und österreichische Ämter sind auch schon in der Parallel-Welt Second Life zu finden. **Seite 7**

#### LET'S WORK TOGETHER

Collaboration-Software: Mit ihr wird koordiniert, geplant und verwaltet. **Seite 10**

# ERP: Kampf um den Mittelstand

**WIEN** (st). Geschäftsprozesse machen heute kaum noch vor Unternehmens- und Ländergrenzen halt. Veraltete Lösungen und der Wunsch nach einer vernetzten und flexiblen ERP-Software – also Enterprise Resource Planning-Software – für die effiziente Geschäftsabwicklung veranlassen immer mehr Unternehmen, sich auf die Suche nach einer neuen Business-Software zu machen.

Zwar können im Segment der ERP-Software für Großunternehmen nur eine kleine Anzahl an Anbietern mithalten. Über-

nahmen von Global Playern erreichen neuerdings aber sogar Österreich und wirken sich auf den Markt für mittelständische Software aus:

Im Dezember 2006 erhielt der deutsche ERP-Anbieter SoftM den Zuschlag für die ursprünglich von KTW in Tirol entwickelte Software Semiramis, die speziell auf die Bedürfnisse von Mittelstandsunternehmen zugeschnitten ist.

„Zur Zeit stürzen sich alle ERP-Anbieter und -Hersteller auf den Mittelstand, da die meisten großen Unternehmen be-

reits vergeben sind, sprich, in den letzten Jahren ein neues ERP-System eingeführt haben“, erklärt Christoph Weiss von izs-Consulting.

„Der Mittelstand ist zum ‚Schlachtfeld‘ geworden, d.h. große Anbieter drängen von oben in den Markt, während sich kleinere Anbieter immer weiter nach oben entwickeln. Es gibt weiterhin parallel eine Konsolidierung und Globalisierung des Angebotes; dadurch steht der Mittelstand einem unüberschaubaren Angebot gegenüber.“ **Seiten 8/9**

## ERP-EINFÜHRUNG



Häufige Fehlerquellen bei der ERP-Einführung von Christoph Weiss, i2s-Consulting:

- **Kein Projektmanagement:** Die Einführung der Software wird meist nicht als Projekt gesehen, sondern eher nebenbei gemacht.
- **Fehlende Einbeziehung der Anwender:** Diejenigen, die tagtäglich mit der Software arbeiten sollen, werden vor vollendete Tatsachen gestellt.
- **Unadäquate Vorgangsweise:** beispielsweise der Versuch, das Projekt alleine und ohne externe Partner auf die Beine zu stellen. Nach dem Motto: „Hier ein bisschen was und da ein bisschen was.“
- **Fehlende Relevanzsetzung durch die Geschäftsleitung:** Das Management steht nicht zu 100 Prozent hinter dem Projekt.
- **Fehlende Definition von Sollprozessen:** Software wird ohne Pflichtenheft ausgewählt.
- **Unvollständige Marktrecherche:** Wer den Markt zu wenig analysiert, läuft Gefahr, passende Anbieter von vornherein auszuschließen.
- **Unzureichende Vorbereitung:** Werden Workshops nicht gut vorbereitet, könnten sie zu Marketingveranstaltungen der Anbieter verkommen.

# ERP 4 you oder die

Wie man die passende ERP-Software findet, und warum lokale Anbieter in puncto Anwenderzufriedenheit die Nase vorn haben.

SONJA TAUTERMANN

Neulich beim Golf: „Sag mal, welche ERP-Software benutzt ihr?“ Eine Möglichkeit, Business-Software auszuwählen, aber sicher nicht die richtige, meint Christoph Weiss von i2s-consulting: „Manche Firmen treffen ihre Auswahl aufgrund von persönlichen Empfehlungen. Dies ist aber der falsche Weg, denn er berücksichtigt nicht, ob eine bestimmte Software auch für mein Unternehmen geeignet ist.“ Andere Unternehmen machen sich selbst auf die Suche. Kein leichtes Unterfangen, immerhin buhlen mehr als 70 Hersteller um die Gunst heimischer Firmen. Ebenfalls nicht zielführend: „Sie wissen dann, dass es einige Anbieter gibt, aber was sie brauchen, wissen sie immer noch nicht.“

Um das passende Produkt zu finden, empfiehlt sich das Hinzuziehen externer Partner, die gezielte Analysen durchführen. In der Evaluierungsphase werden Istprozesse erhoben und Marktrecherchen durchgeführt, bevor in einem Basiskonzept die Sollprozesse definiert werden. „Erst danach erfolgt die klassische Systemauswahl“, erläutert der Consultant. Häufig unterschätzt werden die Vertragsverhandlungen: „Mittelstandsunternehmen kaufen ja nicht jeden Tag Unternehmenssoftware ein, daher ist mit der Frage der Kosten noch lange nicht alles geklärt. Wir verhandeln daher auch Abnahmekriterien und Gewährleistungen.“ Die Evaluierungsphase nimmt etwa drei bis fünf Monate bis zur Vertragsunterzeichnung in Anspruch, „erst nach diesem ersten Projekt (Evaluierung) erfolgt das nächste Projekt – die Implementierung“.



SAP ist zwar laut eigenen Angaben am österreichischen ERP-Markt im Segment des Mittelstandes Marktführer, und auch Oracle sieht sich „stark wachsend“ und als „einziger ernster Herausforderer von SAP“, so Herwig Wandaller, Oracle Sales Director Application. Dennoch

zieht Weiss als Leiter der Studie „ERP-Zufriedenheit Österreich 2006“, die von i2s-consulting, der ADV und der Trovarit AG erhoben wurde, die Bilanz, dass Global Player in Österreichs Mittelstand noch keine tragende Rolle spielen. Neben deutschen Anbietern sind hier auch öster-

## WARUM ERP?

„Abläufe und Prozesse vereinfachen und beschleunigen“, „schneller Zugriff auf Informationen“ und „bessere Information“ sind die meistgenannten Gründe heimischer Mittelstandsunternehmen für die Einführung von ERP-Software, die im Rahmen der „ERP-Z-Studie Österreich 2006“ erhoben wurden. Laut Studienleiter Weiss stehen auch eine höhere Daten- und Prozessintegration sowie die Reduktion von Schnittstellen und eingesetzten Systemen ganz oben auf der Wunschliste. Andreas Muther (SME Head) und Andreas Frey (ERP-Lösungsexperte) von SAP Österreich veranschaulichen das Einführungszenario im KMU-Segment: „Die Herausforderungen für

kleine und mittelständische Unternehmen sind sehr ähnlich (z.B. Internationalisierung, Anbindung, Standorte etc.). ERP-Projekte bei KMU setzen meistens bei internen Verbesserungen an, z.B. mit Finanz- und Rechnungswesen, Materialwirtschaft, Produktion oder Einkauf. Das wiederum wirkt sich rasch und unmittelbar auch extern aus: In einer besseren Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten, mit Banken oder Vertriebspartnern werden Kosten gesenkt, dadurch bleibt mehr Kapital für Forschung, Entwicklung oder Marketing. Durch diesen Kreislauf entsteht dann der oft zitierte Wettbewerbsvorsprung, der sich durch betriebswirtschaftliche Standardsoftware erzielen lässt.“

# Qual der Wahl



reichische Anbieter, wie Pollex, Ramsauer & Stürmer oder Data Systems Austria, etabliert.

Im Mittelstandssegment der Studie schneiden die Produkte Abas, Pollex-LC und rs2 (Ramsauer & Stürmer) am besten ab, auch Microsoft Dynamics NAV, proAlpha, P2plus und Semira-

mis erzielten überdurchschnittlich gute Wertungen. Womit die kleineren Anbieter punkten? „Große Hersteller wie SAP entwickeln nur dort weiter, wo sie müssen und wollen. Ein kleiner Anbieter übernimmt Kundenanforderungen sehr oft einfach in den Standard, damit alle Kun-

den etwas von der neu entwickelten Funktionalität haben.“

Als entscheidend für den Erfolg sieht Helmut Ramsauer vom Salzburger ERP-Anbieter Ramsauer & Stürmer „die konsequente Ausrichtung des Unternehmens auf die Bedürfnisse des Mittelstandes: ERP-Lösungen mit hoher Flexibilität und Praktikabilität sowie raschen Einführungszeiten bei der Umsetzung von Kundenprojekten“. „Zudem haben in den letzten Jahren die Anforderungen in Sachen detailliertes Branchenwissen massiv zugenommen. Faktisch können heute nur die IT-Dienstleister ihre Projekte optimal realisieren, die tatsächlich die Sprache ihres Kunden sprechen“, ergänzt Manfred Bayer-Lemerz, Leiter des Bereiches Business Solutions bei Microsoft Österreich.

Haben lokale Anbieter Angst vor globalen Anbietern? „Bei großen Unternehmen besteht natürlich immer die Gefahr des Lobbyismus und Verdrängungswettbewerbes. Wir sehen allerdings in keinsten Weise bedroht, da wir die Kundennähe (und Flexibilität) bieten, die kein großes Unternehmen in dieser Form bieten kann“, antwortet Andreas Lexen, der für die technische Produktentwicklung verantwortliche Geschäftsführer von Pollex-LC.

## Zukunftsaussichten

Prognose: bis 2011 ein jährliches Wachstum von 5,6 Prozent am ERP-Markt

WIEN (st). IDC-Analyst Bo Lykkegaard prognostiziert dem momentan 136,3 Millionen schweren österreichischen ERP-Markt bis 2011 ein jährliches Wachstum von 5,6 Prozent. Weiss von izs: „Die Hersteller müssen versuchen, Multi-Site (Mehrmandantenfähigkeit) durch ihr ERP-System abbilden zu können, wenn sie am österreichischen Markt bestehen wollen. Kleinere Hersteller müssen mehr Funktionalitäten in ihrem Standard abbilden (integrierte Buchhaltung, unterschiedliche Sprachen etc.). Größeren Unternehmen rate ich, nicht nur Marketing zu ma-

chen, sondern ihre Beratungskompetenz auszubauen und ihre Preismodelle transparenter zu machen. Der klassische mittelständische Hersteller muss sich schlicht und einfach behaupten. Lokale Anbieter haben mehr Kunden, Global Player sollten mehr lokale Präsenz in Österreich zeigen.“



„Wenn wir Bilanz ziehen bezüglich des Herstellersterbens bzw. von Konsolidierungen, so bleibt die Anzahl am Anfang und Ende des Jahres immer gleich: Es gibt zwar Übernahmen, aber es kommen auch wieder Neue auf den ERP-Markt.“

Die eine oder andere Übernahme wird aber sicher noch passieren“, so Weiss. „Es werden vermutlich wieder einige zu schnell wachsende Blasen zerplatzen. Wir setzen hier auf unsere seit 1981 bewiesene Stetigkeit“, meint Lexen von Pollex-LC.

### BUSINESS

### NEWS



#### ROBOTER AM BAU

Ein humanoider Roboter soll künftig auf Japans Baustellen arbeiten. Der Baukonzern Kawada hat den HRP-3-Promet Mk-II präsentiert, der mühelos rutschigen und sandigen Untergrund überwinden kann. Der 1,60 Meter große und 68 Kilo schwere Roboter kann sich etwa mit dem linken Arm abstützen, während er mit der rechten Greifhand einen Schraubenzieher benutzt. Auch mit widrigen Umweltbedingungen soll es keine Probleme geben. Die Maschine helfe, die Kosten am Bau zu reduzieren. Der Roboter soll spätestens 2010 zu einem Preis von etwa 95.000 Euro auf den Markt kommen.

#### ZUKUNFTSTRAUGLICH

In Zukunft werden Instant Messenger (IM) so wichtig wie E-Mail und Telefon, meinen die Experten bei Gartner. Die Verbreitung der Echtzeitkommunikations-Applikationen soll bald bei 100 Prozent liegen. In fünf Jahren soll sie das Standardwerkzeug für Sprach-, Video- und Textkommunikation sein. 2013 sollen gar 95 Prozent aller Mitarbeiter in führenden globalen Organisationen IMs als primäres Tool für Echtzeitkommunikation verwenden. Unternehmen empfiehlt Gartner, sich darauf vorzubereiten und die Entwicklung bei kritischen Geschäftsprozessen zu berücksichtigen.

#### BESCHEIDENER BERMER

Sanyo hat einen Projektor entwickelt, der aus einer Distanz von acht Zentimetern ein Bild mit einer Diagonale von bis zu zwei Metern projizieren kann. Der LP-XL50 soll auf Flächen wie Wand, Tisch oder Boden für gute Bilder sorgen. Ob das Gerät auch nach Europa kommt, ist noch nicht klar.