

# Aus einem Guss

**Informatik** Geschäftssoftware muss eine Gesamtlösung zur Abdeckung aller Prozesse sein. Blosser Funktionsvielfalt reicht aber nicht aus.

VOLKER RICHERT

Die über 800 hiesigen ERP-Anbieter (Enterprise Resource Planning) können seit vielen Jahren wegen ihrer ausgereiften und kundennahen Lösungen am Markt bestehen. Das gehört zu den wiederkehrenden Aussagen von ERP-Studien, wie sie etwa das Beratungsunternehmen i2s durchführt.

KMU achten auf die Möglichkeit massvoller Weiterentwicklung und die Innovationsfähigkeit ihrer Geschäftssoftware. Ins Hintertreffen geraten diejenigen Anbieter, die an ihrem ERP immer wieder «herumgebastelt» haben. Bei ihnen wird nur schon jeder Release-Wechsel des Basisystems zu einer Zitterpartie. Kaum anders sieht die Situation bei der Durchgängigkeit der Prozesse aus, die ins ERP integriert sind. Schnittstellen sind Gift für jedes ICT-System und auf das Zusammenstückeln mit einzelnen Tools sollte möglichst verzichtet werden, wie Urs Prantl mahnt (siehe Interview unten).



Rang 5: Die Antiviren-Firma Symantec aus Sunnyvale (USA) setzt 6 Milliarden Dollar um.



Rang 6: Der indische IT-Anbieter HCL kommt aus Noida. Umsatz: 5 Milliarden Dollar.

## Stetige Erweiterungen

Es sei eine Verzweiflungstat, wenn KMU versuchten, sich ein für sie passendes ERP auf der Basis von untauglichen «eierlegenden Wollmilchsäuen» zu bauen, so der Gründer von KMU Mentor. Sinnvoller sei es, ein System zu wählen, das möglichst viele Prozesse integriert. Voraussetzung dafür sei, dass ein KMU keine Kompromisse einzugehen brauche. Findet eine Firma eine Lösung, die sich «konsequent auf ihre Branche und Problemstellung spezialisiert hat, dann führt dies häufig dazu, dass dieses ERP ihren Betrieb besser und durchgängiger managed, als sie sich dies vorher vorstellen konnte».

Nach wie vor bestehen in den Unternehmen unstrukturierte Prozesse, die Dateneingaben müssen wiederholt werden, Stücklisten werden manuell gepflegt, der Informationsfluss ist mangelhaft und oft bestehen diverse Insellösungen, die nicht ins ERP integriert sind. Dabei ist effektives Arbeiten nur möglich, wenn alle Prozesse eines Unternehmens verknüpft sind. Hier siedelt ERP-Spezialist Meinrad Egger von der St. Galler Softwareschmiede Abacus die Kernaufgabe eines ERP-Systems an. Es gehe darum, für die Anspruchsgruppen im Unternehmen wie Verkauf, Beschaffung, Lager und Logistik, Produktion, Ser-

vice und Wartung die gewünschten Daten und Informationen bereitzustellen und verarbeiten zu können. Dabei habe der jeweils «definierte Datenfluss zu gewährleisten, dass die Daten nur weitergereicht und nicht nochmals irgendwo ein weiteres Mal erfasst werden müssen», wie er konkretisiert.

Wer etwa einen Webshop betreibt, muss, wenn ein Produkt bestellt wird, dafür sorgen, dass im ERP-System ein Kundenauftrag erstellt und mittels Ablaufsteuerung automatisch alle weiteren Verarbeitungsschritte ausgeführt werden: Von der Kommissionierung über das Erstellen von Lieferpapieren bis hin zum elektronischen Versand der Rechnung an den Kunden illustriert Egger diesen Anspruch. Das ERP habe so konfigurierbar zu sein, dass es ohne Zutun eines Mitarbeiters solch einen Geschäftsfall autonom abwickle, wie Egger festhält: «Wie in allen anderen Bereichen der Gesellschaft ist auch hier die fortschreitende Automatisierung der massgebende Treiber für die stetige Erweiterung des ERP-Systems.»

Für Davide Savoldelli, Geschäftsführer von Wilken Schweiz, muss «die optimale Lösung eigentlich komplett durchgängige Prozesse haben». Nur bringe diese Durchgängigkeit mit sich, dass die Unternehmen strikte an festgelegte Prozesse gebunden seien. «Diese strenge Struktur möchte sich aber nicht jedes Unternehmen geben.» Zwar werde sie am Anfang eines Projektes gewünscht, aber im täglichen Geschäft zeige sich dann oft, dass damit Einbussen bei der Flexibilität einhergingen, weshalb auf eine komplette Durchgängigkeit an ge-

wissen Stellen dennoch verzichtet werde. Savoldelli hat die Erfahrung gemacht, dass heute immer mehr auf integrierte Systeme gesetzt wird: «Der Best-of-Breed-Ansatz gehört im ERP-Bereich vermehrt der Vergangenheit an, vielmehr möchten die Kunden integrierte Systeme aus einem Guss, also möglichst alle Funktionalitäten mit einer einzigen, umfassenden Lösung abdecken können.» Dabei fügt Savoldelli an, die Branche wachse weiter, weil sich der Markt im stetigen Wandel befinde. Sobald ein Unternehmen internationalisiere, exportiere oder andere Firmen übernehme, müsse das ERP angepasst werden.

## Individualisierung ist gefragt

Soreco-Chef Claude Sieber verweist auf einen anderen Aspekt. So sei zwar bei den traditionellen Softwaremodulen wie etwa der Finanzbuchhaltung eine Sättigung im Markt erreicht und Neugeschäfte nur in kleiner Anzahl durch Verdrängung möglich. Doch würden inzwischen solche traditionellen Funktionen mit individuellen Prozessen verbunden, sodass hier Wachstumspotenzial vorhanden sei. Zudem werde «in die Individualisierung der Standardfunktionen» investiert, weil die Unternehmen damit die Effizienz ihrer Abläufe steigern könnten.

Diese Ansprüche sind in einzelnen Branchen unterschiedlich. Denn Sieber hält fest, dass bei seinen Kunden die Durchgängigkeit nicht zuoberst auf der Prioritätenliste steht. Man sehe sich bei Soreco, die vor allem das finanzielle ERP adressiere, in den letzten Jahren dennoch mit gestiegenen Anforderungen konfron-

tiert, die zum Beispiel «die retrograde Verfolgung von Daten» verlangten. Aber auch Sieber hat Kunden, die alles in einem System haben wollen. Doch «aus den Gesprächen geht dann meistens hervor, dass man dort eher schlechte Erfahrungen mit Schnittstellen gemacht hat».

Anders sieht es bei den öffentlichen Verwaltungen aus. So erklärt etwa Marc Eugster, Leiter Fachmodule bei der Information Technology & Trust (IT&T) in Rotkreuz, dass zum Beispiel bei den Gemeinden die Durchgängigkeit der Informatik mehr Gewicht bekomme. So werde heute etwa im Strassenunterhalt der jeweilige Aufwand durch die von den Mitarbeitern rapportierten Arbeitszeiten direkt in die Rechnung übernommen. Durchgängigkeit sei auch bei vielen Verwaltungen ein Auswahlkriterium für ein ERP-System. Nicht anders sei es bei den historisch gewachsenen, redundanten Adressbeständen. Auch hier habe man in den Verwaltungen erkannt, dass dies zu Mehraufwand und etwa falsch adressierten Postsendungen führe. Daher sei es für eine aktuelle ERP-Gemeindelösung ein Muss, dass eine Information wie etwa die Adresse nur einmal und korrekt gespeichert sei und in allen Modulen in der richtigen Form zur Verfügung stehe, so Eugster.

Geht man davon aus, dass KMU nur dann in ein ERP investieren, wenn sie – abgesehen von gesetzgeberischen Vorgaben – sich im Wettbewerb stärken wollen, so existieren zwei Möglichkeiten, wie Abacus-Mann Egger ausführt: «Entweder durch die Effizienzsteigerung Kosten sparen oder Umsatz und Ertrag steigern.»

ANZEIGE

**sage**

Wir begleiten Sie von der Gründung bis zum internationalen Wachstum.

KMU Business-Software. Damit Ideen Erfolg haben.

www.sageschweiz.ch

Sanja Arsenovic, Sage-Mitarbeiterin

## «Schnittstellen sind Gift»

Die Schweizer ERP-Branche ist trotz anspruchsvollem Umfeld erfolgreich. Das hat für Urs Prantl, Gründer und Chefberater von KMU Mentor, nicht mit den ERP-Anbietern zu tun, die sich als ERP-Generalisten verstehen. Wertvoller für KMU sind die Anbieter, die spezielle Marktsegmente adressieren oder sich fokussieren.

### Wie sieht der ERP-Markt heute aus?

**Urs Prantl:** Der Markt ist keine statische Grösse, er verändert sich laufend. Für KMU bedeutet dies, dass neue Geschäftsmodelle entstehen, neue Verfahren eingeführt oder auch neue Regularien erfüllt werden müssen. Das hat zur Folge, dass die Anforderungen an ein ERP sich mitverändern und damit auch neue ERP-Anbieter oder flexible etablierte Anbieter neue Wachstumschancen bekommen.

### Wo liegen die grossen Unterschiede?

Man kann grob zwei Gruppen von Anbietern unterscheiden. Da sind die Generalisten, die sich nach wie vor am Prinzip «ein ERP für alle» orientieren. Sie sind noch immer der Überzeugung, dass ihr Produkt 80 bis 100 Prozent der Anforderungen aller Branchen abdeckt. Rein technisch mag das sogar stimmen, es führt aber unweigerlich in Richtung Austauschbarkeit. Das Geschäftsmodell beruht auf dem Verkauf von Lizenzen, verbunden mit den jährlichen Wartungs-

erlösen von rund 20 Prozent, von denen solche Anbieter oft nur mehr schlecht als recht überleben.

### Was ist die Alternative?

Das sind ERP-Anbieter, die in speziellen Marktsegmenten sehr erfolgreich unterwegs sind. Es sind dies beispielsweise Cloud-Anbieter für kleinere KMU. Ebenfalls erfolgreich arbeiten zudem Softwareschmieden, welche sich auf einzelne Themen – nicht zwingend Branchen – in ihren Märkten fokussieren und sich dort auch klar nutzerorientiert positionieren. Sie gewinnen dank ihrer Spezialisierung in den Augen ihrer Zielgruppen an Attraktivität.

### Warum wird in ERP investiert?

Dazu muss man wissen, dass das ERP-Umfeld zu stark auf die Optimierung betriebswirtschaftlicher Grössen wie etwa schneller oder billiger ausgerichtet ist. Das führt dazu, dass jeder Anbieter behauptet, die Effizienz zu steigern. Dabei



**Urs Prantl**  
Gründer von  
KMU Mentor

ist das eine absolute Selbstverständlichkeit und stellt im Prinzip die Existenzberechtigung für ein ERP dar. Wesentlich spannender ist es, einem KMU mit dem ERP bei der Wirksamkeit seines Geschäfts unter die Arme zu greifen.

### Wieso?

Wem das mit seinem ERP auch nur teilweise gelingt, der hilft seinen Kunden direkt dabei, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern und sich nicht bloss dem Durchschnitt anzupassen. Ich nenne das «zwingenden Nutzen stiften». Dazu braucht es aber eine in irgendeiner Weise geartete Spezialisierung nach dem Motto: Wenn man etwas wirklich gut machen will, dann kann man dies nicht für jeden tun.

### Welche Bedeutung kommt dabei der Durchgängigkeit der Prozesse zu?

Sie ist zentral. Wir alle aus der IT- und B2B-Software-Branche wissen, dass Schnittstellen Gift für jedes funktionierende System sind. Kommt hinzu, dass jedes Unternehmen ständig bemüht sein sollte, seine internen Prozesse und Strukturen so einfach wie möglich zu halten. Alle Informationen der ganzen Firma sollten für alle an einem Ort vorhanden sein, und zwar inklusive Produkt- und Kunden-History, um die Transparenz über das Geschäft zu verbessern.

INTERVIEW: VOLKER RICHERT