

Willkommen Standardlösung!

Philipp Ledermann, Geschäftsführer von Isycon, evaluiert für Unternehmen Business-Software, wie zum Beispiel ERP-Systeme. Er entdeckt Trends und sieht, wo sich Marktchancen ergeben. Im täglichen Geschäft erkennt er auch, welche Themen Kunden häufig vergessen und Dienstleister gern ignorieren.

Interview: George Sarpong

Herr Ledermann, wo fängt ERP an und wo hört ERP auf? Ist eine klare Abgrenzung heute überhaupt noch möglich?

Das ist eine gute Frage. Der Begriff ERP wurde ja vom niederländischen ERP-Hersteller Jan Baan Anfang der 1990er-Jahre kreiert und umfasste damals vorwiegend PPS-Systeme. Hierbei handelte es sich um Systeme, die eine Planung über alle Ressourcen, sprich Material, Mitarbeitende, Maschinen und Finanzen beinhaltete. Heute wird ERP für Business-Software jeglicher Art verwendet, natürlich auch für Software für reine Dienstleister. Eine klare Abgrenzung gibt es im Markt der Anbieter nicht mehr.

Welche technischen Trends bestimmen dabei den Markt?

Was die Technologie anbelangt, sehe ich Webservices und Software-Weiterentwicklungen auf Basis von Java mit einer serviceorientierten Architektur (SOA) vorn. Weiter wird die Integration von Mobilgeräten wie Smartphones oder Tablets einiges verändern. Das hat bei den CRM-Systemen begonnen und wird sicher auch auf den ERP-Markt übergreifen. Zudem wird die Upgrade-Fähigkeit immer wichtiger.

Wie stark und auf welches Marktvolumen wird der Markt dieses Jahr wachsen?

Betrachten wir die klassischen Business-Software-Lösungen für die Industrie und Dienstleister, so schätze ich, dass der Markt für Standardsoftware um zirka zehn Prozent wächst.

Wer generiert dieses Wachstum?

Viele Firmen haben ja bereits Lösungen im Einsatz. Das Wachstum wird von Unternehmen erzeugt, die eigene Lösungen durch Standardlösungen ersetzen. Hinzu kommen Firmen, die von einer Unmenge an Inseln, oftmals excelbasiert, aufgrund der Grösse, Komplexität, Effizienz oder der Geschwin-



Philipp Ledermann, Geschäftsführer von Isycon.

digkeit der Informationsbeschaffung auf eine Standardlösung wechseln wollen.

In welchen Marktsegmenten erwarten Sie starkes Wachstum?

Ich gehe wie in den letzten Jahren vorwiegend von einem Wachstum bei Dienstleistungsunternehmen aus. Und zwar deshalb, weil die Industrieunternehmen in den vergangenen Jahren bereits mehrheitlich ERP-Systeme eingeführt haben.

Bedeutet dies, dass die Nachfrage bei Industriekunden zurückgeht?

Nein, davon gehe ich zurzeit nicht aus.

Gibt es denn Marktsegmente, die schrumpfen?

Ich gehe derzeit nicht davon aus, dass Marktsegmente schrumpfen. Ich denke aber, dass sich, wie bereits angesprochen, bei den Industrieunternehmen eine Stagnation breitmacht. Das heisst, das Business für die Anbieter besteht mehrheitlich in der Ablösung bestehender Lösungen.

Wie sieht es denn auf Hersteller-Seite aus. Welche Softwarehersteller sind Ihrer Meinung nach die Gewinner am ERP-Markt?

Das ist eine schwierige Frage: Nach unseren nicht repräsentativen Zahlen sind sicher die Hersteller von ERP-Systemen mit einem ansprechenden GUI, hoher Flexibilität, was die Individualisierung betrifft, und neuen Technologien sowie Internationalität auf dem Vormarsch. Dabei sticht Microsoft mit seinen beiden Dynamics-Produkten hervor. Wobei hier sicher auch das flächendeckende Vertriebsnetz und die vielen Branchenlösungen dem Wachstum förderlich sind.

Wer verliert?

Verlierer sind mit Sicherheit die Softwarehäuser, die wie damals beim Wechsel auf Windows die Energie nicht haben, auf die neuen Technologien umzustellen. Dieser immer schneller werdende Technologiewandel erfordert viele Investitionen. Diese können aber nur durch ein entsprechendes Wartungsvolumen sichergestellt werden.

Gehen wir einmal eine Stufe höher auf die Handels- und Dienstleistungsebene: Welcher Kundenwunsch wird von Dienstleistern am häufigsten ignoriert?

Dem Kunden wird oftmals bei der Akquisition in Kernbereichen zu viel versprochen, was dann bei der Einführung zu grösseren Diskrepanzen und entsprechend zu Frust und Kostenüberschreitungen führt.

Welche Themen werden wiederum von Anwendern beim Kauf eines neuen ERP-Systems unterschätzt oder gar ignoriert?

Anwender vergessen häufig, dass der Anbieter bei einer Einführung nicht alle Vorteile des alten ERP-Systems behalten und nur die Nachteile eliminieren kann. Was letztlich bedeutet: Es wird nicht alles besser!

www.isycon.ch