



## SoftTrend-Barometer ERP 2008 zeigt: **Markt ist in Bewegung**

Das krisengeschüttelte ERP-Segment ist wieder im Aufwind. Mit neuen Lösungen und innovativen Betriebskonzepten bringen ERP-Hersteller Bewegung in den deutschen Markt. Auch Anwender zeigen Investitionsbereitschaft, nicht zuletzt um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern.

von michael gottwald\* | [petra.adamik@informationweek.de](mailto:petra.adamik@informationweek.de)

Der Einsatz von ERP-Software erfüllt heute nicht mehr nur den Zweck, interne Prozesse mit einer entsprechenden Lösung abbilden und steuern zu können. Vielmehr verfolgen immer mehr mittelständische Unternehmen das Ziel, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und Wachstumshindernisse zu beseitigen. Auch die Qualität der Entscheidungen soll sich mit Hilfe von Analyseinstrumenten, die sämtliche Kennzahlen der relevanten Unternehmensbereiche aggregieren und aufbereiten, verbessern sowie Sach- und Bereichsinvestitionen in die eigene Zukunft absichern. Der Weg dahin führt zunächst meist über die Senkung der Prozess- und Betriebskosten, die Erhöhung der Flexibilität innerhalb der IT sowie der gesamten Ablauforganisation und die Öffnung der Systeme für eine optimale Interaktion.

### **ERP hat strategische Bedeutung**

Unterm Strich rechnet ein Unternehmen heute nicht mehr nur danach, ob der langfristige Return on Invest die mit der Einführung oder Umstellung verbundenen Aufwendungen rechtfertigt beziehungsweise überkompensiert. ERP hat mittlerweile eine zentrale strategische

Bedeutung gewonnen. So lassen sich Netzwerkteilnehmer in die eigene IT-Strategie einbinden. Schnittstellen sollen darüber hinaus die Möglichkeit einer 360°-Konnektivität zu externen Anwendungen mitbringen, um Kunden, Partner und Lieferanten möglichst vollautomatisiert an das eigene System anzubinden.

Jenseits der funktionalen Anforderungen an die Software sowie an deren kosteneffiziente Prozesse kann eine ERP-Lösung Bindungen im Markt entscheidend stärken und die Wettbewerbsfähigkeit signifikant erhöhen. Moderne Architekturen wie SOA erlauben zudem die Abkehr von der Abhängigkeit von einzelnen Systemanbietern oder Lösungen und bescheren der gedanklichen Auseinandersetzung mit Best-of-Breed-Konzepten eine Renaissance.

### **Investitionen spürbar gestiegen**

Die positiven Impulse der vergangenen zwei Jahre haben die Investitionsbereitschaft im deutschen Mittelstand deutlich belebt. Gerade die exportorientierten Branchen investierten wieder spürbar mehr in ihre IT-Infrastruktur. Die Ergebnisse des aktuell erhobenen

SoftTrend-Barometers ERP 2008 (350 mittelständische und große Unternehmen aller Branchen in Deutschland; 1. Quartal 08) zeigen, dass die befragten IT-Leiter kurz- und mittelfristig Investitionen in den Kernbereichen ERP (72,6 Prozent) und CRM (64,3 Prozent) planen. Und auch das Thema Business Intelligence (BI) hat in diesem Zusammenhang weiter an Bedeutung gewonnen. Von den Teilnehmern stuften circa 54,1 Prozent integrierte BI-Module als wichtig bis sehr wichtig beim Neukauf ein. Dabei kommt es darauf an, dass die BI-Lösungen durch eine tiefere Integration mit dem ERP-System die proaktive Gestaltung von kaufmännisch relevanten Prozessen und nicht nur eine reaktive Aufarbeitung von Datenmaterial ermöglichen. Beim Thema CRM rücken ebenfalls analytische Komponenten in den Fokus, die die Forderung einer engeren Verzahnung der Bereiche ERP, CRM und BI innerhalb einer Applikationsfamilie betonen.

### Zuversicht und Aufbruchstimmung

Wurde noch vor wenigen Jahren mit Recht die »Überalterung des Lösungsmarktes« beklagt, so spürt man heute wieder mehr Zuversicht und Aufbruchstimmung, die nicht zuletzt auf die technologische Neuorientierung vieler ERP-Produkte zurückzuführen ist. So hat etwa Oxaion mit oxaion open zum Jahresbeginn 2008 eine neue Java-basierende, plattformunabhängige ERP-Lösung auf den Markt gebracht, die nicht mehr ausschließlich den Markt der IBM iSeries bedient. Aber auch auf horizontaler Ebene werden die technologischen Neuentwicklungen der letzten Jahre mit neuen Modulen ausgestattet. Dazu gehören beispielsweise die Java-Software Semiramis von SoftM mit dem neuen Rechnungswesen Sharknex oder die ebenfalls auf J2EE-Technologie basierende Produktlinie Greenax von Bison Solution, die um ein standalone-fähiges Rechnungswesenmodul Greenax Finance erweitert wurde. Auch Demand Software Solutions hat ihre Web-basierte Software GENESIS4Web um eine eigene, standalone-fähige Finanzbuchhaltung sowie ein CRM-Modul ergänzt. Und der ERPII-Lösungsanbieter e.bootis hat 2008 das javabasierte eGECKO-Systemportfolio von CSS in die Bereiche Rechnungswesen, Personalwesen und Controlling eingebunden. Speziell für mittlere und Großunternehmen hat der Schweizer ERP II- Anbieter Ramco Systems eine Business Process Platform auf SOA-Basis für ein proaktives, prozessorientiertes Change Management entwickelt, auf der die eigene ERP-Software aufsetzt.

### Branchenlösungen und Funktionsbausteine

Einige Lösungsanbieter hingegen rüsten Branchenfeatures und neue Funktionsbausteine nach: die GUS-Gruppe stellte mit dem neuen Hauptrelease für GUS-OS neue Funktionalitäten im Bereich Geschäftsprozessmodellierung, Enterprise Content Management, CRM und BI sowie neue Branchenfunktionen für Pharma, Food, Chemie und Logistik vor. Bei der ERP-

## Funktionsübersicht

Angaben in Prozent



Quelle: SoftTrend Studie ERP 2008

Funktionsabdeckung der in der SoftSelect Studie untersuchten Lösungen (71 Systeme)

Komplettlösung proALPHA wird sukzessive die SOA-Technologie ausgebaut, während ALPHA Business Solutions das Leistungsangebot um Branchenlösungen ausgeweitet hat, die für den Fahrzeugbau sowie die Kunststoff- und Elektroindustrie konzipiert wurden.

Völlig neue strategische Konzepte bieten zudem die beiden Marktschwergewichte Microsoft mit Dynamics Entrepreneur sowie SAP mit seiner On-Demand-Lösung Business ByDesign. Damit wird nicht nur verstärkt das Segment kleinerer und schnell wachsender Mittelständler angesprochen, sondern es werden auch zügigere und kostengünstigere Einführungsprojekte in Aussicht gestellt. Auch wenn die Nachfrage im Hinblick auf die neuen Mittelstandsangebote bisher noch verhalten war, wird der dadurch initialisierte Verdrängungswettbewerb sich bereits in der zweiten Jahreshälfte 2008 sowie 2009 bemerkbar machen. Mit verhältnismäßig gut kalkulierbaren Einstiegs- und geringeren Betriebskosten rücken die Produkte schon allein aus kaufmännischer Sicht auf die Agenda der Unternehmen. Das besondere Augenmerk der Anwender wird dabei auf der Flexibilität der Lösung, Erweiterbarkeit und Anpassung an spezifische Geschäftsprozesse gerichtet sein. ■

\* **Michael Gottwald** ist geschäftsführender Gesellschafter der Unternehmensberatung SoftSelect in Hamburg.