

INTERVIEW MIT WOLFGANG KOBEK,
VICE PRESIDENT CENTRAL EUROPE, INFOR

„Hybrid-Anwender bestimmen die Zukunft“



DB: Cloud gilt derzeit als Trendthema, teils auch als Hype-Thema, doch Infor hält sich hier augenscheinlich zurück. Weswegen? Und könnte sich diese Zurückhaltung für Deutschland demnächst ändern?

WK: Infor arbeitet nach dem Prinzip, dass die Kundennachfrage das Angebot bestimmt – damit sind wir bisher immer sehr gut gefahren. So verkaufen wir schon recht regelmäßig Lösungen inklusive Hosting. Dagegen hält sich die tatsächliche Bereitschaft vieler Unternehmen, insbesondere im Mittelstand, Daten und Anwendungen nach außen zu vergeben, nach wie vor in engen Grenzen. Aus Gesprächen mit Kunden wissen

also, dass es in Zukunft mehr Hybrid-Anwender geben wird, die traditionelle Anwendungen mit Applikationen nach dem SaaS-Modell ergänzen. Und dafür haben wir in der Tat schon Angebote – auch in Deutschland. Dazu zählt etwa Infor Transportation Management, Infor SCM SupplyWEB, Infor EAM, Infor EAM iProcure und Infor Expense Management. Grundsätzlich entwickeln wir derzeit alle neuen Lösungen so, dass sie auch, aber nicht ausschließlich, im SaaS-Modell angeboten werden können.

DB: Eine Studie von Trovarit soll im November die häufigsten Kritikpunkte an SaaS-Modellen auflisten. Wir sind jetzt schon neugierig. Welche Kritikpunkte dürften das sein?

WK: Aus Anwendersicht sind Sicherheit, Datenintegrität und die tatsächlich anfallenden Kosten sicherlich Aspekte, die sorgfältig geprüft werden müssen. Dazu gehören Themen, die im Mittelstand noch immer für ein ungutes Gefühl sorgen: Wo lagern meine Daten? Möchte ich, dass sie irgendwo im Ausland liegen? Und wie kann ich kontrollieren,

dass wirklich niemand Fremdes darauf zugreift? Zudem muss sich der Anwender auf die Performance verlassen können: Applikationen im geschäftskritischen Kernbereich vertragen keine Ausfallzeiten – auch keine kurzfristigen. Selbst strenge Service Level Agreements können einen möglichen Reputationsschaden nicht verhindern, der entsteht, wenn fehlende Systeme ein Unternehmen lähmen. Diese Einstellung zeichnet sich vor allem bei ERP-Systemen in Deutschland ab und beeinflusst dementsprechend die Nachfrage: Zählen Sie mal, wie viele ERP-Applikationen im SaaS-Modell angeboten werden! Und schließlich: Man sollte die Gesamtbetriebskosten einer Mietsoftware nicht unterschätzen und sorgfältig von Fall zu Fall errechnen und entscheiden, ob und wie lange SaaS dem traditionellen Lizenzmodell finanziell langfristig überlegen ist.

DB: Auf welche Themen und Entwicklungen können sich Administratoren bei Infor in den nächsten Monaten freuen?

WK: Bei Infor nimmt das Thema SOA mit all seinen möglichen Vorteilen – Legacy-Modernisierung, mehr Effizienz und Transparenz, bessere Kollaboration

„Applikationen im geschäftskritischen Kernbereich vertragen keine Ausfallzeiten. Selbst strenge SLAs können einen möglichen Reputationsschaden nicht verhindern.“

wir, dass diese Einstellung besonders auf unternehmenskritische Applikationen zutrifft. Wenn es dagegen um Lösungen von untergeordneter Priorität geht, treffen wir auf mehr Offenheit. Denkbar ist

– sehr konkrete Formen an. Dabei geht es bei Infor allerdings nicht um die reine Bereitstellung von Middleware: Das Infor-Open-SOA-Konzept sieht vor, alle Lösungen SOA-fähig zu gestalten, um eine Interoperabilität zwischen einzelnen Applikationen zu gewährleisten. Dazu haben wir jetzt mit Infor Flex ein Programm vorgestellt, das Unternehmen die Umstellung auf solche SOA-fähigen Applikationen und Module erleichtert. Das Programm minimiert die Lizenz- und/oder Transaktionsgebühren und bietet weitere Vorteile, zum Beispiel eine schnelle, vergünstigte Einführungs- methode und attraktive Preise für zusätzliche Anwender, Module oder ergänzende Lösungen. SOA erlaubt es uns darüber hinaus, neue Wege zu gehen. Erst vor kurzem haben wir in diesem Zusammenhang Infor MyDay vorgestellt. Die SOA-fähige Lösung liefert Alltagshilfen für jeden Mitarbeiter: Das personen- zentrierte, dynamische Web-2.0-User- Interface ermöglicht einen zentralen, applikationsübergreifenden Zugriff auf wichtige Informationen, die Anwender für ihre tägliche Arbeiten benötigen. Die Lösung basiert auf fundierter Recherche, die klärt, wie das Tagesgeschäft und die Rollen von einzelnen Mitarbeitern in einem Unternehmen aufgebaut sind. Infor MyDay präsentiert Inhalte aus verschiedenen Applikationen in einem personalisierten Format, so dass sich Nutzer mit einem Single Sign On aus dem Browser alle relevanten Daten aus verschiedenen Systemen holen und sinnvolle Entscheidungen treffen können. Infor MyDay wird inzwischen für ausgewählte Infor-Lösungen ausgeliefert, unter anderem für Infor ERP LN oder Infor ERP COM.

DB: Wartung macht bei Infor einen wesentlichen Teil des Geschäfts aus. Geht dies nicht auch auf lange Sicht auf Kosten der Geschäftsentwicklung?

WK: Das Wartungsgeschäft ist Teil des Geschäftsmodells in dieser Industrie. Wir investieren kontinuierlich in die Weiterentwicklung unserer Software. Wie schon angedeutet, sind fast alle unsere Lösungen mit serviceorientierten Architekturen ausgestattet, so dass sie ineinander integrierbar sind. Wir

rüsten unsere Kunden also für die Zukunft. Schon jetzt ist die Verknüpfung zwischen Applikationen – beispielsweise die Verwertung von ERP-Daten im PM-System – eine wichtige Voraussetzung für wettbewerbsfähiges Wirtschaften. Darüber hinaus haben wir im vergangenen Geschäftsjahr, das für Infor im Mai endete, viel Nachfrage nach Beratung verzeichnet. Da Infor ja in erster Linie mit Branchenexperten arbeitet, können wir unseren Kunden hier sehr individuell mit zugeschnittenen Projekten für ihre jeweilige Anforderung helfen.

DB: Sinn und Zweck des Infor-Anwender-Vereins ist die Förderung des Erfahrungsaustauschs der Infor-ERP-COM-Anwender sowie die Vertretung der Interessen der Vereinsmitglieder gegenüber der Herstellerfirma. Das hört sich durchaus kritisch an. Wie gut sind die Verbindungen zu den Anwendern, wirken sich deren Anregungen auch bei der Weiterentwicklung aus?

WK: Wir stehen in einem kontinuierlichen Dialog mit dem Infor-Anwenderverein, aber auch mit den anderen Interessensvertretungen von Kunden für andere Lösungen, etwa der Deutschen Baan User Group. Dieses konzentrierte Feedback ist für uns sehr wichtig und fließt auch in die weitere Entwicklung unserer Software ein. Unser oberstes Ziel ist es, Software besser zu machen – und wer könnte das besser beurteilen als unsere Anwender? Wir haben vor einiger Zeit die Version 7.1 von Infor ERP COM auf den Markt gebracht. Daran lässt sich unsere Verbundenheit mit dem Anwenderverein sehr gut ablesen: Es gab im Vorfeld zahlreiche Workshops und Gespräche darüber, welche Funktionen den Anwendern besonders wichtig sind. Das Feedback auf die neue Lösung fiel dann entsprechend positiv aus. Allein unter den Mitgliedern des Vereins gab es eine ganze Reihe an Unternehmen, die unmittelbar nach dem Launch ein Pilotprojekt mit der neuen Software aufgenommen haben und in Workshops nun offen über ihre Erfahrungen referieren.

DB: Infor gilt immer wieder mal als Übernahmekandidat. Wie stehen hier derzeit die Chancen?

WK: Infor hat seit Jahren bewiesen, dass das Unternehmen selbst Konsolidierer ist – statt auf die eigene Übernahme zu setzen. Unsere Vision war es von Anfang an, durch Innovationen und durch Akquisitionen zu wachsen. Mit dieser Strategie sind wir zu einem der führenden Anbieter von Enterprise-Software geworden und es gibt für uns keinen Grund, von dieser Strategie abzuweichen.

DB: Wenn Sie an einem Tisch mit den ERP-Kollegen von Abas, Oxaion, Pro-Alpha oder SAP sitzen würden – über was würden Sie reden?

WK: Interessant wäre es, herstellerübergreifend Zukunftskonzepte auszutauschen, die die ganze Branche betreffen: Was sind die Trends, was treibt unsere Kunden? Wie offen können Standards sein, so dass Anbieter nicht die Alleinstellungsmerkmale ihrer Software gefährden, gleichzeitig aber Synergien für eine bessere Qualität nutzen können? Und natürlich: Wie viel Interessenvertretung brauchen Software-Anbieter im deutschsprachigen Raum?

