

ERP für Dienstleister

Während ERP-Anbieter bereits in vielen Branchen tätig sind, scheint der Bereich der Dienstleister noch eine interessante Nische darzustellen. Immer mehr Anbieter entdecken hier eine Marktlücke. MONITOR sprach mit Agresso und dem Schweizer Unternehmen vertec.

Rüdiger Maier

„Wir sind seit 2008 auch am österreichischen Markt tätig und bauen hier unser Partnernetz aus“, erläutert Dieter Große-Keul, Geschäftsführer der Agresso GmbH im MONITOR-Interview. Das Unternehmen wurde 1980 gegründet und ist eine 100%ige Tochter des niederländischen, börsennotierten Konzerns Unit 4 Agresso. Das Unternehmen hat sich auf ERP-Lösungen für kommerzielle Dienstleister und den öffentlichen Sektor spezialisiert. Kernprodukt ist die „Agresso Business World“, die bei 2.600 Kunden in über 100 Ländern im Einsatz ist.

„Da wir auch einen Schwerpunkt im öffentlichen Sektor haben, ist Österreich mit seiner in Europa führenden Position im E-Government für uns besonders interessant!“ Aber auch die breite Dienstleistungsorientierung macht den heimischen Markt anziehend: „Unser Produkt zeichnet sich durch hohe Flexibilität nach der Einführung aus. So wird es etwa auch an Universitäten dazu genutzt, um Drittmitteln für die Forschung einfach und übersichtlich zu verwalten“, so Große-Keul.

Ziel der Einführungsschulung nach Installation der ERP-Lösung ist es, allen Nutzern

eigenständige Veränderungen zu ermöglichen. „Da sich die Anforderungen in den Unternehmen heute schnell ändern, müssen die Nutzer befähigt werden, selbst das System zu adaptieren.“

Dazu hat eine Studie des Technology Evaluation Centers (TEC) verglichen, wie anpassungsfähig verschiedene ERP-Anbieter auf Veränderungen reagieren. So ergab ein Vergleich der Software-Architekturen führender ERP-Anbieter für den öffentlichen Sektor, dass die meisten Lösungen sehr inflexibel sind. Zudem verfügen In-House-IT-Abteilungen nicht über die Ressourcen oder Budgets für den notwendigen externen Support, um ihre Systeme aktuellen Geschäftsveränderungen und -erfordernissen anzupassen.

Große-Keul: „Wichtigstes Ergebnis: Die Nutzer unserer Lösungen können mehr als 95 % der erforderlichen Änderungen selbstständig über das grafische User Interface durchführen. Typischerweise amortisieren sich daher die Investitionen über einen Zweijahreszeitraum, da die sonst oft teuren Instandhaltungsgebühren wegfallen.“

Schweizer ERP-Spezialist

Den Schritt hinaus über die Schweizer Grenzen hat der ERP-Anbieter vertec noch nicht gewagt, der sich auch ganz auf den Dienstleistungs-Sektor konzentriert. „Wir sind derzeit in der Analysephase, ob und wie wir über die Schweizer Grenzen hinausgehen werden. Wir konnten jedenfalls hier feststellen, dass die Nachfrage im Dienstleistungssektor groß ist“, unterstreicht vertec-Marketingleiter

Dieter Große-Keul, Geschäftsführer von Agresso: „Wir sind seit 2008 auch am österreichischen Markt tätig und bauen hier unser Partnernetz aus.“



Daniel Meierhans beim Gespräch auf der Messe Orbit in Zürich.

Ein entscheidender Punkt für die Nachfrage nach einer Spezial-Lösung für den Dienstleistungsbereich sei etwa auch die Lizenzpolitik. „In einem Dienstleistungsunternehmen müssen alle Mitarbeiter Zugriff auf das ERP-System haben, um ihre Projekte dort abzurechnen. Das ist bei uns selbstverständlich. Bei anderen Anbietern, die standardmäßig nur mit wenigen Nutzern rechnen, kann das sehr teuer werden“, weiß Verkaufsleiter Urs Berli.

Eigene Lösungen bietet das Unternehmen für Ingenieurbüros, Anwälte, Treuhänder, IT-Dienstleister und Software-Entwickler an. Das modular aufgebaute Software-Sortiment fußt auf dem Grundmodul „Leistung & CRM“. Beahlt werden nur die Funktionen und Funktionstiefen, die wirklich benötigt werden.

In der umfangreichen Kundenliste des Unternehmens findet sich auch das Züricher ERP-Beratungsunternehmen i2s, das die ERP-Zufriedenheitsstudie (ERP-Z) in Deutschland, Österreich und der Schweiz erstellt. MONITOR ist seit Beginn Medienpartner der österreichischen ERP-Z.

www.agresso.de, www.vertec.ch

Artikel und Inserate im MONITOR beeinflussen die Entscheidungen von 75% der Leser.

(Leserbefragung 2008/09)

