

Infoniqa-Gruppe setzt auf organisches Wachstum

IT-Vollversorger

Manfred Terzer ist als Vorstandsvorsitzender für die strategische Führung der Infoniqa Gruppe und für Business-Development-Aufgaben verantwortlich. Er verfügt über 25 Jahre Erfahrung als Unternehmer und Technologiemanager in der IT-Branche – vor allem im Bereich der Entwicklung und der internationalen Vermarktung von Standard-Software-Produkten.

Thomas Seibold: Speziell in der letzten Zeit machte Infoniqa mit Zukäufen von IT-Unternehmen von sich reden. Würden Sie unseren Lesern bitte die Historie Ihres Unternehmens erläutern – und wofür steht Infoniqa heute?

Manfred Terzer: Das Unternehmen hat mehrere Wurzeln: Zum einen gibt es in Österreich die ursprüngliche Firma Infoniqa, ein serviceorientierter Informatik-Dienstleistung aus dem IBM AS/400-Umfeld. Zum anderen kommt aus Deutschland r.z.w. cimdata hinzu, ein mittlerweile 25 Jahre altes Unternehmen aus dem PPS-Bereich. Den dritten Block bildet die Schweizer Firma Kendox, aus der auch ich komme. Im Sommer 2006 wurde mit Beteiligung eines institutionellen Investors eine Holding gegründet, die seit 2007 als Infoniqa Holding firmiert. Unter ihrem Dach sind die drei erwähnten Unternehmen zusammengeführt worden, teilweise auch als strategische Beteiligungen. Außerdem kamen

„Wir werden den nahtlosen Weiterbetrieb von Loga/400 sicherstellen. Dabei haben wir nicht vor, Änderungen vorzunehmen – ganz im Gegenteil: Wir bieten Konstanz.“

Manfred Terzer

im vergangenen Jahr die Schweizer SQL AG, der deutsche ERP-Hersteller IBeeS und die FW Software Entwicklung GmbH mit der PPS-Software M.A.S.T hinzu. All diese Unternehmen wären alleine sicherlich zu klein gewesen, um im Markt offensiv zu wachsen. Denn in Zeiten der

Marktkonsolidierung fragen die Kunden zunehmend nach Stabilität und Leistungsfähigkeit ihres Anbieters. Zusammen können wir das bieten, denn inzwischen betreuen wir mit 240 Mitarbeitern mehr als 2.000 Kunden.

Thomas Seibold: Was können Ihre Kunden von dem „Konglomerat“ Infoniqa erwarten? Wo sehen Sie Ihre Alleinstellungsmerkmale bzw. Ihre Kernkompetenzen im Markt?

Manfred Terzer: Nun, wenn ich das englische Wort „conglomerate“ übersetze, bedeutet „Konglomerat“ ja „Mischkonzern“. Das sind wir auf keinen Fall. Wir führen nur Unternehmen zusammen, die zueinander passen und sich mit ihren Angeboten ergänzen. Das ist der Unterschied zu anderen Anbietern. Diese gehen mit Kriterien wie „Attraktivität des jeweiligen Suchmarktes“ oder mit EBIT-Erwartungen auf Einkaufstour. Wir sehen uns dagegen als „IT-Vollversorger“ für den Mittelstand im deutschsprachigen Raum, dem wir ein umfassendes Angebot an komplexeren IT-Produkten und -Dienstleistungen bieten. Kunden sind für uns Firmen, die eine bestimmte Größe erreicht haben, über eigene nationale IT-Abteilungen verfügen. Außerdem hat für unsere Kunden die Informationstechnologie eine strategische Bedeutung.

Thomas Seibold: Sie haben kürzlich von P&I das Lohnabrechnungssystem

Loga/400 inklusive aller Kunden übernommen. Welche Strategie verfolgen Sie damit – und wie sieht die weitere Produktentwicklung sowie -betreuung aus?



Manfred Terzer
Vorstandsvorsitzender
strategische Führung
Infoniqa Gruppe

manfred.terzer@
infoniqa.com

Manfred Terzer: Wir sind seit langen Jahren Partner der P&I in Österreich und verfügen über sehr viel Know-how in der Personalabrechnung und -administration. Unsere klare Strategie ist es, diesen Bereich weiter auszubauen. Mit Loga/400 möchten wir unsere Kunden weiter möglichst optimal betreuen.

Thomas Seibold: Was können die Loga/400-Lohnkunden von ihrem neuen Software-Eigner in der Zukunft erwarten?

Manfred Terzer: Wir werden den nahtlosen Weiterbetrieb sicherstellen. Dabei haben wir nicht vor, Änderungen vorzunehmen – ganz im Gegenteil: Wir bieten Konstanz. Das bedeutet, dass wir die Vereinbarungen, die P&I getroffen hat, übernommen haben und sie ohne Unterbrechung weiterführen. Die ersten Feedbacks der Kunden, die uns beispielsweise

se zwei Wochen nach Bekanntgabe der Übernahme auf der CeBIT besucht haben, waren durchweg sehr positiv. Was die Lösung angeht, so kann ich eines mit Bestimmtheit sagen: Loga/400 wird modernisiert und weiterentwickelt.

„*Weitere Akquisitionen sind möglich. In erster Linie bleiben wir aber ein mittelständisches IT-Unternehmen, das für mittelständische Kunden Lösungen, Produkte und Services anbietet.*“

Manfred Terzer

Thomas Seibold: Sie verfügen in den unterschiedlichen Unternehmensteilen über viele „Kompetenz-Inseln“. Was unternehmen Sie, um mit diesen Kompetenzen am Markt in einer „One-face-to-the-customer-Strategie“ aufzutreten? Wie nutzen Sie die Synergien?

Manfred Terzer: Zunächst müssen sich die Produkte für die Nutzung von Synergien eignen. Nicht jede Lösung kann im Cross-Selling-Verfahren vertrieben werden. Das geht nur mit komplementären und qualitativ hochwertigen Angeboten. Der Kunde profitiert davon in zweierlei Hinsicht: Einmal bietet Infoniqa als Gesamtanbieter eine bestimmte Stabilität, Größe und Verlässlichkeit. Zum Zweiten bieten wir zielgruppengerechte Angebote. Beispiel PPS: Solch ein System muss zunächst die Anforderungen des Kunden aus betrieblicher Sicht erfüllen. Passt unsere Lösung und ist der Kunde zufrieden, dann wird er auch geneigt sein, andere Infoniqa-Angebote in Betracht zu ziehen.

Thomas Seibold: Wie sieht die weitere Unternehmensstrategie aus? Werden Sie mittelfristig mehr auf Konsolidierung und organisches Wachstum setzen oder auf Zukäufe weiterer Firmen?

Manfred Terzer: Wir setzen in nächster Zeit in erster Linie auf organisches Wachstum in unseren drei Geschäftsbereichen. Der erste Bereich umfasst die vertikalen ERP-/PPS-Lösungen, die spezifisch auf unterschiedliche Branchen – wie den Möbelbau, die Kunststoff-

industrie, Elektro oder andere Industrien – ausgerichtet sind. Ergänzt wird das durch den Bereich der horizontalen Anwendungen – etwa im HR-Umfeld, wo wir angefangen bei Loga/400, über das HR-Management-Portal engage! bis

hin zu Anwendungen für e-Learning die komplette Bandbreite abdecken. In diesem Bereich ist auch das Informationsmanagement mit den Produkten von Kendox angesiedelt. Dabei geht es um die Nutzung

der vorhandenen Informationen und deren Einbindung in die Geschäftsprozesse. Der dritte Bereich schließlich ist gewissermaßen das Fundament des Ganzen: Er umfasst Dienstleistungen und Angebote rund um die Themen IT-Infrastruktur, Software-Modernisierung, IT-Security- und Hochverfügbarkeitslösungen sowie der dazugehörigen Hard- und Software. Weitere Akquisitionen sind möglich. In erster Linie bleiben wir aber ein mittelständisches IT-Unternehmen, das für mittelständische Kunden Lösungen, Produkte und Services anbietet. Unser nächstes Ziel: Alle unsere Produkte aus den drei Bereichen sollen kurzfristig flächendeckend in der DACH-Region angeboten werden. ■

ZUM UNTERNEHMEN

Die Infoniqa Gruppe konzentriert sich auf die mittelständische Wirtschaft in den deutschsprachigen Ländern und den Nachbarländern in Europa. Bereits mehr als 2000 Kunden profitieren von der langfristigen Ausrichtung der Infoniqa Gruppe und deren Verankerung in drei sich ergänzenden Lösungsbereichen:

- Informatik-Dienstleistungen, Projektmanagement und Infrastruktur-Lösungen
- Branchenübergreifende Standard-Lösungen für Personalmanagement, Dokumenten-, Informations- und Wissensmanagement sowie Finanzen
- Branchenspezifische Business-Software, vor allem für die Fertigungsindustrie und den Großhandel

www.infoniqa.com