

IT-Konzern Infoniqa formiert sich Unter einem Dach

Mit der Infoniqa Gruppe hat sich ein IT-Konzern formiert, der unter seinem Dach unterschiedliche Unternehmen vereint – die deutsche r.z.w. cimdata, die österreichische Infoniqa, den DMS-Anbieter KENDOX und die schweizerische SQL AG. Bernhard Mayer, r.z.w.-Vorstand und verantwortlich für die Infoniqa Business Solutions, spricht über die Ziele der neuen IT-Gruppe.



Thomas Seibold: Wie ist die Infoniqa Gruppe entstanden und wer steckt eigentlich hinter dieser Unternehmensgruppe?

Bernhard Mayer: Die Infoniqa Gruppe ist aus dem Zusammenschluss von mehreren Venture-Capital-finanzierten Unternehmen hervorgegangen. Dahinter steckt mit GCP gamma capital partner das erfolgreichste IT-Venture-Capital-Unternehmen Österreichs. Das Ziel ist es, IT-Unternehmen zusammenzuführen, deren Lösungen und Dienstleistungen sich ergänzen und so ein IT-Unternehmen zu formieren, das seinen Kunden ein breites Spektrum an komplementären Lösungen und Dienstleistungen anbieten kann – und dies international in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Wir werden zudem kurzfristig in weiteren europäischen und osteuropäischen Ländern aktiv werden.

Thomas Seibold: Welche Firmen und Branchen adressieren Sie?

Bernhard Mayer: Wir sind zum einen im klassischen Mittelstand zu Hause und zielen mit unserem Bereich „Infoniqa Business Solutions“ – also in erster

Linie mit den ERP-Lösungen von r.z.w. cimdata – auf die fertigende Industrie mit einer hohen Variantenvielfalt. Dazu gehören Branchen wie die Kunststoff-, die Elektronik- oder die Möbelindustrie, aber auch die Metallverarbeitung, Automotive, der Werkzeugbau sowie Auftragsfertiger. Der zweite Bereich sind die sogenannten „Cross Industry Solutions“. Diese werden beispielsweise durch die Informations- und Dokumenten-Managementsysteme von KENDOX oder dem Personalmanagement-Portal engage! abgedeckt. Mit diesen Produkten adressieren wir neben dem Mittelstand auch große Unternehmen, und dies branchenübergreifend in der Industrie, im Handel sowie bei Dienstleistungsunternehmen. Der dritte Bereich „IT Services und Infrastruktur“, der quasi das Fundament für die weiteren Infoniqa-Angebote bildet, ist ebenfalls im Mittelstand wie bei großen Unternehmen zu Hause. Hier haben wir neben Österreich und Deutschland vor kurzem auch unser Engagement in der Schweiz durch die Übernahme der SQL AG massiv ausgebaut. Insgesamt setzen heute bereits 1.600 Unternehmen auf die Produkte und Dienstleistungen der Infoniqa Gruppe.

Thomas Seibold: Was unterscheidet die Infoniqa von den Mitbewerbern?

Bernhard Mayer: Da gibt es sicherlich eine ganze Reihe von Alleinstellungsmerkmalen. Zum einen haben wir mit GCP einen Investor, der etwas von IT versteht und deswegen die Unternehmen der Infoniqa Gruppe ganz bewusst

nach bestimmten Merkmalen zusammengestellt hat – beispielsweise, was die Ausrichtung der einzelnen Produkte und Dienstleistungen angeht. Bei Infoniqa sind wir außerdem der Ansicht, nur mit zufriedenen Mitarbeitern zufriedene Kunden und profitables Wachstum zu erreichen. Damit unterscheiden wir uns von den „financial engineering“ ausgerichteten vorwiegend amerikanischen IT-Unternehmen. Dazu gehören auch Transparenz und Kontinuität bei unseren Produkten, im ERP-Geschäft eine starke Mittelstandsorientierung mit Projektleitern, die das Geschäft unserer Kunden verstehen und kurze Realisierungszeiten bei vernünftigen Kostenstrukturen bieten. Ein weiterer Unterschied zu den Mitbewerbern ist sicherlich auch, dass die Mehrzahl unserer Produkte sehr jung ist und damit nicht nur funktional sondern auch technologisch echte Perspektiven für die Zukunft bietet. Mit allen unseren Lösungen bieten wir Alternativen auf Märkten an, auf denen die herkömmlichen Lösungen am Ende ihres Produktlebenszyklus angelangt sind. Und damit haben wir auch in Verdrängungsmärkten wie beispielsweise dem ERP-Markt echte Wachstumspotenziale. Und zum Thema Unterschied vielleicht noch eine kleine Anekdote am Rande: Neulich hat ein Interessent – ohne unser Wissen – sieben Kunden angerufen und nur positive Aussagen bekommen. Deswegen hat er sich dann für uns entschieden, obwohl das Projekt inhaltlich noch gar nicht hundertprozentig definiert war. ■