www.digital-business-magazin.de

digital business

Lösungen für Geschäftsprozesse

3/2008

Geschäftsprozesse durchgängig abbilden

Mit Strategie zum IT-Vollversorger

„Der Mittelstand braucht heute mehr denn je Lösungen, die integriert arbeiten. Mit dem Konzept des IT-Vollversorgers kann Infoniqa diese Anforderungen erfüllen."

Manfred Terzer,
CEO Infoniqa Holding GmbH

Eine Publikation der WIN Verlag GmbH & Co. KG | Ausgabe-Nr.: 91 | CH: sfr 21,– | A: € 12,– | D: € 11,50

SaaS-Angebot

Hosted-e-Mail-Lösungen haben sich zu vollwertigen Groupware-Angeboten gemausert.

Unified Communications

Wie geht es weiter mit der Bündelung von Instant Messaging, Voice, e-Mail, Video und Presence auf einer einzigen Plattform?

Wissensmanagement

IBM setzt auf eine Lösung, die alle Mitarbeiter am breit gefächerten Firmen-Know-how teilhaben lässt.

INFONIQA MIT EIGENER STRATEGIE ZUM IT-VOLLVERSORGER

Marktanteile erhöhen

Ein neuer Anbieter von Software-Systemen entsteht, der Bewährtes erhält und durch seine neue Strategie – „Beteiligungen konsolidieren und Querverbundspotenziale ausbauen" – neue Marktanteile gewinnt.

VOR EINEM JAHR als neue IT-Gruppe angetreten, präsentierte sich Infoniqa in diesem Jahr auf der CeBIT erstmals der breiten Öffentlichkeit in Deutschland. In den vergangenen Monaten ist das neue IT-Unternehmen kräftig gewachsen durch Übernahmen, aber auch durch organisches Wachstum. Dabei verfolgen die Investoren, die hinter Infoniqa stehen, eine ganz eigene Strategie. Manfred Terzer, CEO der Infoniqa Gruppe, und Thomas Gottstein, CEO von KENDOX und Geschäftsführer der neugegründeten Infoniqa IT Solutions, haben während der CeBIT 2008 Michael Wirt von digitalbusiness die Strategie erläutert.

Manfred Terzer, CEO Infoniqa Holding GmbH

„Unternehmen brauchen heute mehr denn je Lösungen, die integriert arbeiten. Sie müssen ihre Geschäftsprozesse durchgängig abbilden, nicht nur über Abteilungsgrenzen hinweg, sondern auch standort- und firmenübergreifend, national wie international."

Michael Wirt: r.z.w. cimdata, KENDOX, SQL AG und nun LOGA/400: Die Infoniqa Gruppe vereint unterschiedliche Lösungen. Warum stellen Sie sich so breit auf?

Manfred Terzer: Wir orientieren uns hier eindeutig am Bedarf unserer Kunden. Unternehmen brauchen heute mehr denn je Lösungen, die integriert arbeiten. Sie müssen ihre Geschäftsprozesse durchgängig abbilden, nicht nur über Abteilungsgrenzen hinweg, sondern auch standort- und firmenübergreifend, national wie international. Wenn Sie den Markt betrachten, dann sehen Sie, dass die Anbieter von Software-Systemen auf diese Anforderungen reagieren und die vielfältigsten Allianzen untereinander schmieden, um den Ansprüchen eines modernen Unternehmens gerecht werden zu können. In diesem sich konsolidierenden Marktumfeld treten wir nun mit der klaren Idee eines Software- und Dienstleistungsanbieters an, der seinen Kunden ausgewählte Komplementärlösungen und langfristige Betreuung aus einer Hand bieten kann. Deswegen führen wir unter unserem Dach spezialisierte Anbieter zusammen und achten vor allem darauf, dass die Lösungen sowohl funktional als auch technologisch zukunftsfähig sind. Und, sehr wichtig, diese Lösungen ergänzen sich, so dass der Anwender am Ende tatsächlich umfassend betreut werden kann. Infoniqa ist, so betrachtet, ein „IT-Vollversorger", der dem Unternehmen alle notwendigen Werkzeuge und Dienstleistungen für die nachhaltige Abbildung seiner Geschäftsprozesse liefert.

Thomas Gottstein: Dabei hat der Anwender den zusätzlichen Vorteil, dass unter dem Dach von Infoniqa spezialisierte IT-Unternehmen Hand in Hand arbeiten. Damit decken wir über den klassischen Bereich der ERP- und PPS-Systeme hinaus auch ganz andere Themengebiete ab: Informationsmanagement, dokumentenbasierende Prozesse und Business Process Management, Bewerber- und Ausbildungsmanagement, innerbetriebliche Jobbörsen – all das sind Themen, die wir mit den operativen Systemen verzahnen.

Michael Wirt: Hinter Infoniqa stehen private und institutionelle Investoren, die sich auf die Informationstechnologie spezialisiert haben. Ist das hilfreich?

Manfred Terzer: Das ist sehr hilfreich. Denn es ist in der IT-Branche wenig sinnvoll, ohne klare Branchenstrategie zu investieren. Nur mit einer Strategie, die auch mittel- und langfristige Ziele setzt, kann man als Investor auf Dauer erfolgreich agieren. Mit Infoniqa beteiligt sich unser Investor aktiv an dem aktuellen Trend zur Konsolidierung im IT-Markt. Das Ziel ist, ein Unternehmen zu formen, das Wachstum nicht nur durch Zukäufe generiert, sondern in der Lage ist, auch organisch, also aus sich selbst heraus, zu wachsen. Infoniqa ist durchaus ein Gegenmodell zu anderen „IT-Konzernen", die sich auf bestimmte Gebiete wie ERP konzentrieren und die in erster Linie „Kunden" zukaufen, dann aber den Kundensupport kürzen und eine aggressive Migrationsstrategie fahren.

Infoniqa-Gruppe

Die Infoniqa Gruppe wurde 2006 gegründet und bietet als international tätige Software- und IT-Dienstleistungsgruppe mit derzeit 10 Beteiligungsunternehmen an zwölf Standorten in Mitteleuropa spezialisierte Informatiklösungen für mittlere und größere Unternehmen an. Das Unternehmen befindet sich im Eigentum des Managements, von Privatinvestoren und von Kapitalfonds. Von der gamma capital partners Beratungs- & Beteiligungs AG, der führenden Venture-Capital-Gesellschaft Österreichs, mit ICT-Fokus initiiert, betreut die Infoniqa Gruppe mit mehr als 200 Mitarbeitern rund 2.600 Kunden im deutschsprachigen Raum. Durch weitere Zukäufe soll sie in den nächsten Jahren deutlich wachsen und mittelfristig an der Börse notieren. Unter dem Dach der Infoniqa Gruppe werden Unternehmen zusammengeführt, deren Produkte, Leistungen und Kompetenzen sich ergänzen. Zusätzliches Wachstum wird durch die Synergieeffekte innerhalb der Gruppe und den Quervertrieb der einzelnen Systeme durch die jeweiligen Schwesterunternehmen erzeugt.

Michael Wirt: Herr Gottstein, Infoniqa hat eine strategische Beteiligung an KENDOX . Wie profitieren Sie davon?
Thomas Gottstein: Während wir früher gezwungen waren, den Markt für uns alleine „zu erobern", verfügen wir nun über eine Plattform, die uns ein breites Spektrum von neuen Anknüpfungspunkten bietet – vertrieblich genauso wie technologisch oder funktional. So haben wir unser Informationsmanagement-System InfoShare erfolgreich in die Systeme unseres „Schwesterunternehmens" r.z.w. cimdata integriert, aber auch in das Personalmanagementportal engage!. Ähnliches passiert derzeit mit LOGA/400. Technologisch profitieren wir auch von der Gruppe, beispielsweise durch die Expertise der Gruppenunternehmen im Microsoft-SharePoint-Server-Umfeld.
Manfred Terzer: Das gilt sicher für alle beteiligten Unternehmen. Es ist Infoniqa in sehr kurzer Zeit gelungen, die Potenziale zu erschließen, die der Querverbund uns bietet. Beispielsweise auch im ERP-Umfeld, wo wir mit der Dresdner IBeeS jüngst ein Unternehmen übernommen haben, das ein modernes, javabasiertes PPS-System erfolgreich auf dem Markt implementiert hat. Gemeinsam mit r.z.w. cimdata können wir nun ein sehr viel breiteres Spektrum an Zielgruppen in der mittelständischen Fertigungsindustrie abdecken als zuvor. Es reicht jetzt von der variantenorientierten Produktion, etwa der Möbelindustrie, über den Maschinen- und Anlagenbau bis hin zur Prozessindustrie. Gleichzeitig ist es uns gelungen, wichtige Querschnittsfunktionalitäten wie etwa das Advanced-Planning-and-Scheduling-Modul als zentrale Fertigungssteuerung zu integrieren.

Michael Wirt: Stehen weitere Zukäufe auf dem Programm?
Manfred Terzer: Im Moment sind wir dabei, die bestehenden Beteiligungen zu konsolidieren und die Querverbundspotenziale sowohl vertrieblich als auch technologisch auszubauen. Nur so können wir dem Anspruch, ein IT-Vollversorger für den Mittelstand zu sein, auch tatsächlich gerecht werden. Auf der anderen Seite vergeht keine Woche, in der uns nicht ein IT-Unternehmen zum Kauf angeboten wird. Sollte sich hier ein sinnvolles Investment auftun, werden wir sicherlich nicht nein sagen. Aber primär gilt es für uns, unsere Stellung im deutschsprachigen Raum auszubauen, neue Kunden zu gewinnen und unser Umsatzziel für 2008 zu erreichen.

Michael Wirt: Welche Rolle spielt dabei das jüngste Kind der Infoniqa-Familie?
Manfred Terzer: In Deutschland spielt LOGA/400 für uns eine ganz wichtige Rolle. Denn wir haben nun die Chance, ein abgerundetes HR-Paket auf dem Markt anzubieten, das alle wesentlichen Funktionalitäten enthält – von der Personalabrechnung über das Personalmanagement bis hin zur digitalen Personal-Akte und dem Bereich E-Learning, ganz entsprechend der Grundidee des IT-Vollversorgers. Deswegen haben wir in München eine eigene Tochter gegründet, die Infoniqa IT Solutions GmbH, in der wir alle deutschen HR-Aktivitäten gebündelt haben. Diese neue Tochter wird von Thomas Gottstein und Siegfried Milly geleitet, die beide über die nötigen Erfahrungen im HR- beziehungsweise System-i-Markt verfügen.

Michael Wirt: Die Perspektive für die LOGA/400-Anwender ging ja in den vergangenen Jahren eher in Richtung Migration. Wie kam denn die Übernahme bei Kunden und Partnern an?
Thomas Gottstein: Wie uns die Reaktionen sowohl von Kunden als auch von Partnern gezeigt haben, ist diese Übernahme für beide eine echte Zukunftsperspektive. Zum einen spricht natürlich die Tatsache für uns, dass LOGA/400 das einzige Personalabrechnungssystem in unserem Portfolio ist und deswegen einen entsprechenden Stellenwert hat. Zum andern haben die Anwender wie die Partner gemerkt, dass wir ihre Sprache sprechen und Erfahrung mit dem Thema haben. Sowohl was die Anwendung angeht – da ist Infoniqa mit LOGA Vplus in Österreich sehr erfolgreich – aber auch was die Plattform IBM-System i betrifft. Damit bieten wir den Anwendern nun eine echte Perspektive für die Weiterentwicklung in den kommenden Jahren. Zudem stehen jetzt mit dem Personalmanagement-Portal engage! von Infoniqa sowie den E-Learning-Modulen „STUDIO" und „CAMPUS" zusätzlich Anwendungen zur Verfügung, die dabei helfen, zahlreiche weitere Prozesse im HR-Bereich zu optimieren. Und mit KENDOX InfoShare können die Anwender ein leistungsfähiges Informationsmanagement nutzen, über dass sich eine entsprechend komfortable digitale Personalakte realisieren lässt.

Michael Wirt: Wie wird sich das auf das Neukundengeschäft auswirken?
Thomas Gottstein: Wir gehen davon aus, dass wir die Kundenbasis von derzeit 600 LOGA/400-Anwendern in den kommenden Jahren deutlich ausbauen können, gerade auch durch integrierte Angebote aus dem gesamten Infoniqa-Portfolio – von KENDOX InfoShare bis hin zu den ERP-Lösungen von r.z.w. cimdata oder IBeeS. Wir sind derzeit dabei, hier auch die LOGA/400-Partner aktiv einzubinden und bewährte Zusatzmodule, die von den Partnern entwickelt wurden, in unser Standard-LOGA/400-Angebot aufzunehmen. Dass wir hier guter Dinge sind, zeigt zudem die Tatsache, dass wir gerade einen Win-Back-Contest bei den Partnern gestartet haben. Belohnt wird hier derjenige, der die meisten ehemaligen LOGA/400-Anwender zurückgewinnt. *mw* ■

Thomas Gottstein, CEO KENDOX AG und Geschäftsführer von Infoniqa IT Solutions

„Informationsmanagement, dokumentenbasierende Prozesse und Business Process Management, Bewerber- und Ausbildungsmanagement, innerbetriebliche Jobbörsen – all das sind Themen, die wir mit den operativen Systemen verzahnen."

Online-Kennziffer: DBM14735