

Infoniqa-Gruppe bietet umfassende Betreuung Mehr als klassisches ERP

Midrange-Know-how bringt die rasch wachsende Infoniqa-Gruppe reichlich mit. Infoniqa betreut sehr viele Anwender von iSeries- und System i-Systemen in Österreich. Die deutsche Infoniqa, Tochtergesellschaft r.z.w. cimdata AG, ist langjähriger IBM-Partner mit ebenfalls großer Installationsbasis. Zudem war CEO Manfred Terzer schon zu Beginn der 90er Jahre für die Entwicklung einer der erfolgreichsten DMS-Lösungen für die iSeries verantwortlich. Manfred Terzer, CEO Infoniqa Holding GmbH, sieht deswegen auch für die Zukunft einen Schwerpunkt im Midrange-Markt.

Thomas Seibold: r.z.w. cimdata, Kenodox, SQL AG und jüngst auch das PPS-System M.A.S.T von SRZ: Die Infoniqa-Gruppe hat sich in diesem Jahr bei ganz unterschiedlichen Unternehmen engagiert. Warum diese Vielfalt, wäre es nicht einfacher, sich ganz auf ein Thema zu konzentrieren?

Manfred Terzer: Es wäre vielleicht einfacher, aber nicht unbedingt zukunfts-trächtiger. Denn wenn Sie sich heute ein Unternehmen anschauen, dann werden dort unterschiedliche Anwendungen benötigt, die alle möglichst effizient ineinander greifen müssen. Dabei gehen die Anforderungen der Kunden immer mehr über den klassischen Bereich der ERP-Systeme hinaus. Informationsportale, dokumentenbasierende Prozesse,

von Software-Systemen auf diese Anforderungen reagieren und dass vielfältigste Allianzen untereinander geschmiedet werden, um den Ansprüchen eines modernen Unternehmens gerecht zu werden. In diesem sich konsolidierenden Marktumfeld treten wir 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 zukunfts-fähig sind. Und – sehr wichtig: Diese Lösungen ergänzen sich, so dass der Anwen-

der am Ende tatsächlich umfassend betreut werden kann.

Thomas Seibold: Also doch eine Konzentration auf bestimmte Problemstellungen?

Manfred Terzer: Ja – ‚Vielfalt‘ ist das falsche Wort. Wir engagieren uns exakt und sehr konsequent in drei Geschäfts-

bereichen, die sich gegenseitig ergänzen: Branchenlösungen (ERP und PPS), branchenübergreifende Lösungen für Personal- und Informationsmanagement und als Grundlage qualifizierte IT-Dienstleistungen für das Management der immer komplexer werdenden Netzwerk- und Systeminfrastrukturen bei unseren Kunden.

Thomas Seibold: Welche Rolle spielt dabei eine Plattform wie System i5 von IBM?

Manfred Terzer: Die i5 beziehungsweise die iSeries spielt für die Infoniqa Gruppe eine wichtige Rolle. Viele unserer Kunden nutzen diese effektive Systemplattform und werden dies auch in Zukunft tun. Das Know-how, das wir in den vergangenen Jahren aufgebaut haben, nutzen wir auch heute, um die i5 in heterogene IT-Landschaften zu integrieren. Denn sie sind die Regel – sei es,



Manfred Terzer
CEO Infoniqa
Holding GmbH

„In einem sich konsolidierenden Marktumfeld treten wir mit der klaren Idee eines Unternehmens an, das seinen Kunden ausgewählte Komplementärlösungen und langfristige Betreuung aus einer Hand bieten kann.“

Manfred Terzer, CEO Infoniqa Holding GmbH

elektronische Archive, digitale Signaturen, Bewerber- und Ausbildungs-Management, innerbetriebliche Jobbörsen – alles Themen, die stark nachgefragt werden und die mit den bestehenden operativen Systemen integriert werden müssen. Wenn Sie den Markt betrachten, dann sehen Sie, dass die Anbieter

weil Anwender sich neu orientieren oder weil sich Unternehmensgruppen gebildet haben, die in der Vergangenheit auf ganz unterschiedliche Plattformen gesetzt haben. Wichtig ist für uns, dass wir diese Technologie im Griff haben. Denn den Anwender – vor allem den Entscheider – interessiert in erster Linie, dass die Prozesse im Unternehmen reibungslos laufen und dass er zeitnah die Informationen bekommt, die er benötigt, um das Unternehmen zu steuern. Egal auf welcher Plattform diese Informationen gespeichert und verarbeitet werden.

Thomas Seibold: Wie stellen Sie solche Anwender zufrieden?

Manfred Terzer: Dadurch, dass wir uns um die verschiedenen Ebenen der IT-Infrastruktur kümmern, je nachdem ‚wo der Schuh drückt‘ – vom Netzwerk über hochverfügbare Storage-Systeme, Informationsverwaltung und Fachanwendungen bis zur Beratung in strategischen IT-Fragen. Für IBM System-i5-Anwender bieten wir darüber hinaus auch spezielle Lösungen an. So sind unsere Personalmanagementlösungen auf der i5 lauffähig; im Bereich der elektronischen Archivierung haben wir eine exzellente Einbindung. Mit unserem NXTGEN-Angebot bieten wir RPG-Programmier-

Tools für .NET sowie Datenintegrationswerkzeuge samt qualifizierter Beratung gezielt für IBM i5-Anwender, die eigene Lösungen haben und diese weiterentwickeln möchten.

Thomas Seibold: Dennoch kommen all diese Lösungen ja aus unterschiedlichen Häusern. Wie stellen Sie sicher, dass sie integriert miteinander funktionieren?

Manfred Terzer: Wir setzen hier auf bestehende Standards und suchen aus diesem Grund die enge Zusammenarbeit mit Plattformanbietern wie IBM und Microsoft, aber auch mit Technologiepartnern wie beispielsweise Symantec. Wir haben in allen Bereichen unserer eigenen Produktentwicklung bereits den Sprung auf moderne Entwicklungsumgebungen wie Java und .NET gemacht, was die Integration sehr erleichtert. Auch dürfen unsere Kunden davon ausgehen, dass wir diesen Weg konsequent weiter gehen werden. In Kundenprojekten setzen wir zum Beispiel Microsofts BizTalk- oder den SharePoint-Server ein und können deshalb derartige Plattformlösungen auch mit unseren eigenen Entwicklungen integrieren. Im IBM-Umfeld ist unsere deutsche Tochter r.z.w. cimdata schon seit Jahren ein enger Partner. Was Hochverfügbarkeit und Datensicherheit angeht, haben wir eine hervorragende Expertise, die wir unseren Kunden passend zu unseren Anwendungen anbieten können.

Thomas Seibold: Sie sind ja eigentlich erst vor einem guten Jahr richtig gestartet und haben sich rasant entwickelt. Wie wird es da weitergehen?

Manfred Terzer: Wir sind in der glücklichen Lage, die richtigen Unternehmen zusammengeführt zu haben. Das belegt allein schon das organische Wachstum unserer Gruppe, das in diesem

Jahr deutlich zweistellig ausfallen wird. Aber wir werden auch weiterhin durch intelligente Zukäufe wachsen. So arbeiten wir derzeit an einer Übernahme: In der neuen r.z.w. Infoniqa werden künftig alle unsere Branchenlösungen zusammengefasst. Darüber hinaus werden wir uns weiter im Bereich Dienstleistungen verstärken. Schon heute betreuen wir rund 1.800 Kunden; diese Zahl wird sich in den kommenden Monaten nochmals

„Anwender interessiert in erster Linie, dass sie zeitnah an die Informationen kommen, die sie benötigen, um ihr Unternehmen zu steuern. Egal auf welcher Plattform diese Informationen gespeichert sind.“

Manfred Terzer, CEO Infoniqa Holding GmbH

steigern. Bei allen Firmenübernahmen muss mindestens eines der folgenden Ziele erreicht werden: die Stärkung der bereits bestehenden Produktbereiche, die Ausdehnung der geografischen Präsenz sowie der gezielte Aufbau von international einsetzbaren Kompetenzen, die von unseren Kunden nachgefragt werden.

Thomas Seibold: Bleibt dabei der Mittelstand die Hauptzielgruppe?

Manfred Terzer: Wir sind ein mittelständisches Unternehmen, das sich in erster Linie an mittelständische Unternehmen wendet. Dabei sind wir durchaus skalierbar, wie das Beispiel der Thiel Logistik AG zeigt. Hier sind wir derzeit dabei, ein durchgängiges Informationsmanagement aufzubauen. Ebenfalls sehr große Projekte umgesetzt haben wir im Bereich Personalmanagement mit engage!, unserer strategischen HR-Portal-Software. Insofern sind wir auch ein Partner, mit dem man wachsen kann. Vielleicht könnte man aber auch das folgende Bild anwenden: Während Unternehmen wie SAP oder Oracle ganz vorne in der ersten ‚Software-Bundesliga‘ spielen, ist es unser Ziel, der Tabellenführer in der ‚zweiten Liga‘ zu werden. ■

ZUM UNTERNEHMEN

Die Infoniqa Gruppe wurde 2006 gegründet und bietet als international tätige IT-Lösungs- und Dienstleistungs-Gruppe mit ihren Beteiligungsunternehmen an zehn Standorten in Mitteleuropa spezialisierte Informatik-Lösungen für mittlere und größere Unternehmen an. Das Unternehmen ist Eigentum des Managements, von Privatinvestoren sowie Risikokapital-Fonds. Von gamma capital partners Beratungs- & Beteiligungs AG, der führenden Venture-Capital-Gesellschaft Österreichs mit ICT-Fokus, initiiert, betreut die Infoniqa-Gruppe mit ihren 180 Mitarbeiter rund 1.800 Kunden im gesamten deutschsprachigen Raum. Durch weitere Zukäufe soll die Infoniqa-Gruppe 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. Auf diese Weise entsteht ein umfassendes Angebot an komplementären IT-Lösungen für Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen.

www.infoniqa.com