

Special Innovation

Für jeden Topf einen Deckel

Unterstützung im Kernbereich: Branchenlösungen sind besser als der Ruf, der ihnen vorausgeht.

Sonja Gerstl

Unterschiedliche Branchen stellen unterschiedliche Anforderungen an ihre IT und Kommunikation. Ein Automobilzulieferer tickt anders als ein Möbelgroßhändler oder ein Chemieunternehmen. Ein Filialist hat andere Bedürfnisse als eine Direktvertriebsorganisation mit vielen mobilen Mitarbeitern. Unternehmen, die enorme Datenmengen zu verarbeiten haben – also etwa Banken und Versicherungen –, setzen andere IT-Schwerpunkte als zum Beispiel Handwerksbetriebe.

„Die Verschiedenheiten zwischen den einzelnen Branchen lassen sich nicht so einfach beschreiben, da selbst innerhalb einer Branche oftmals ganz spezifische Anforderungen da sind“, weiß Christian Schober, Marketing-Leiter bei Kapsch Business Com, um die Problematik Bescheid. Es gebe jedoch eine Reihe von sozusagen Meta-Anforderungen, die in nahezu jeder Branche zu finden wären. „Kundenkontakt, Mobilität, Kommunikation, Verfügbarkeit und Sicherheit zählen hier ganz sicherlich dazu“, fährt Schober fort. Aber auch klassische Unterstützungsprozesse, wie zum Beispiel Finanz- und Personalwesen, gelten als branchenneutrale Anforderungen und werden dementsprechend mit branchenneutralen Standardlösungen abgedeckt.

Kerngeschäft unterstützen

Ganz anders verhält es sich mit den sogenannten Kernprozessen, die immer branchenspezifische Ausprägungen haben. Meistens finden sich diese Prozesse an der Schnittstelle zu Kunden und/oder Lieferanten und/oder in der Produktion. Die Optimierung dieser Kernprozesse ist gleichsam das Ziel jeder Branchenlösung. Und das ist auch der Grund, warum unter Kommunikations-, IT- und Software-Experten Einigkeit darüber herrscht, dass Branchenlösungen alles andere als ein reiner Verkaufsgag sind.

„Branchenlösungen werden nicht aus Marketing-Gründen angeboten, sondern weil es auf Kundenseite tatsächlich eine enorme Nachfrage nach spezialisierten Software-Lösungen gibt. Der Kunde erwartet sich eine Lösung, die seine Business-Prozesse unterstützt und seine Kernkompetenz nicht einschränkt. Die Abdeckung branchenspezifischer Prozesse ist



Man muss das Rad nicht neu erfinden – die Unterstützung und Optimierung von Kernprozessen ist das Ziel jeder Branchenlösung. Branchenneutrale Basisdienste decken allgemeine Standards wie Finanzbuchhaltung und Personalverrechnung ab. Foto: Bilderbox.com

ein absolutes Muss für moderne Software-Lösungen“, erläutert Andreas Muther, Leiter der Business Unit Mittelstand bei SAP Österreich. Norbert Kubicek, Business Unit Manager von IDS Scheer Austria, verweist zudem darauf, dass fast kein Unternehmen mehr bereit sei, in langwierige Software-Entwicklungen zu investieren. In diesem Bereich liege die Stärke der Branchenlösungen, die es ermöglichen, die Bedürfnisse des Marktes dennoch abzudecken, weil typische Geschäftsprozesse einzelner Branchen hier global erfasst sind. Die damit angebotenen Lösungsszenarien könnten so ohne hohen Entwicklungsaufwand im Einzelfall die speziellen Anforderungen der Unternehmen erfüllen.

Bedürfnisse erheben

Mit der Erhebung der Bedürfnisse der jeweiligen Klientel sind mitunter ganze Abteilungen beschäftigt. „Unser Fokus liegt auf den Branchen Handel, Banken, Tourismus und dem Gesundheitsbereich. Für diese stellen wir individuelle Lösungspakete zusammen. Insbesondere für die Hotellerie hat sich Kapsch in den letzten Jahren als Gesamtlösungsanbieter qualifiziert. Unsere Lösungen

umfassen alles, was diese Branche an High-Tech braucht“, ergänzt Kapsch-Manager Schober.

Auf kompetente Partner setzt man indes bei SAP. 15 sogenannte Channel-Partner mit insgesamt 21 SAP-Branchenlösungen gibt es zwischenzeitlich österreichweit. „Früher hat man an SAP-Lösungen oft kritisiert, dass sie einerseits zu überladen mit Tools sind, die man als Kunde gar nicht braucht, dass andererseits aber wichtige Funktionalitäten einer bestimmten Branche fehlen. Eines ist sicher: Diese Zeiten sind vorbei. SAP hat, basierend auf umfangreichem Kundenfeedback, ganz spezifische Lösungen für einzelne Branchen entwickelt. So bekommen Unternehmen nur das, was sie benötigen. Man könnte es auch so sagen: Für jeden Topf gibt es einen Deckel“, ist SAP-Experte Muther überzeugt.

Branchenlösungen müssen sich, so der Common Sense, an der Wertschöpfungskette der spezifischen Branche orientieren. Lösungen von der Stange sind wenig sinnvoll. Man muss wissen, wie der Kunde denkt, womit sie sich beschäftigt, wohin sie will, wie sie plant, ihre Ziele zu erreichen, und was von außen auf das jeweilige Unterneh-

men einwirkt (Verordnungen, Gesetze). „Prozessverständnis ist in unserem Metier ein wichtiger Erfolgsfaktor für den Verkauf. Wer die Geschäftstätigkeit seines Kunden nicht versteht, kann keine maßgeschneiderte Lösung anbieten, die dem Kunden wirklich Effizienz- und Produktivitätssteigerung bringen kann“, betont Christian

Schober von Kapsch Business Com. Noch einen entscheidenden Vorteil haben Branchenlösungen laut SAP-Manager Andreas Muther: „Der Kunde erhält nicht nur eine Software-Lösung, sondern auch Know-how im Sinne von Best Practice mitgeliefert. Er muss das Rad nicht neu erfinden. Er steigt einfach auf und fährt.“



techno: logisch gründen

Wir finanzieren Ihre Idee

tecnet verhilft Ihren Forschungsergebnissen zum Durchbruch mit

- Patent- und Technologieverwertung,
- Gründerunterstützung,
- Venture Capital.



www.tecnet.co.at



Wir haben noch viel vor.