

## Interview

# Den Mittelstand stets fest im Blick



Vor genau 20 Jahren fiel für die SOU Systemhaus GmbH & Co. KG der Startschuss – und aller Marktkonsolidierung und den »Big Playern« zum Trotz hat sich das Schwetzingen Unternehmen mit seinen mittelstandsgerechten ERP-Lösungen erfolgreich am Markt etabliert.

**Z**um runden Geburtstag stellen sich die Geschäftsführer Karl Senftleber und Marco Mancuso den Fragen von »manage it«.

## **20 Jahre SOU – worin liegt das Geheimnis Ihres Erfolgs?**

**Karl Senftleber:** Dass sich SOU in diesem gerade in der IT-Branche nicht alltäglichen langen Zeitraum am Markt nachhaltig etabliert hat, liegt sicher an der von Beginn an klaren Ausrichtung unserer ERP-Lösung sou.MatriXX auf den Mittelstand mit seinen ganz besonderen Bedürfnissen, auch hinsichtlich der entsprechenden Services und des Preismodells – Branchen- und Plattformunabhängigkeit inklusive.

**Marco Mancuso:** Darüber hinaus bieten wir für eine stetig steigende Zahl weltweit agierender Mercedes-Händler und -Importeure spezielle Branchenlösungen an mit voller Integration in sou.MatriXX und der Möglichkeit,

spezielle Automotive-Features wie Garantie und Service zu nutzen. Wir haben uns außerdem als IT-Dienstleister einen Namen gemacht mit langjährigen Partnerschaften zu zahlreichen DAX-notierten Großunternehmen und Konzernen.

**Stichwort Mittelstand: Er gilt als einer der umkämpftesten Märkte, der in den letzten Jahren von zum Teil knallharten Konsolidierungen und Übernahmen gekennzeichnet war – fühlen Sie sich nicht manchmal wie das berühmte kleine galische Dorf?**

**Karl Senftleber:** Sie haben natürlich Recht, der ERP-Markt ist definitiv ein Verdrängungsmarkt. Wir haben jedoch die Erfahrung gemacht, dass der Mittelstand ganz klar geprägt ist von den jeweiligen Geschäftsführern als Entscheidungsträger – sie nehmen potenzielle IT-Dienstleister erst recht in wirtschaftlich angespannten Zeiten sehr genau unter die Lupe und wählen

vielfach lieber diejenigen Anbieter, die mit ihnen auf der sprichwörtlichen Augenhöhe agieren. Wir schnüren für sie passgenaue Pakete, die die Anwender gleichermaßen individuell, flexibel wie auch äußerst kostengünstig unterstützen; als jüngste Beispiele wären hier etwa ERP-Einführungen beim 100 Mitarbeiter zählenden Bettenhaus Herbert Braun zu nennen sowie bei Dr. Hobein, Spezialist für medizinische Hautpflegeprodukte der Marke EUBOS, mit 80 Mitarbeitern.

## **Und wie sehen solche Pakete konkret aus?**

**Marco Mancuso:** Abgesehen von den rein technologischen Aspekten, die eine komplette Abbildung der Geschäftsprozesse gewährleisten, bieten wir beispielsweise immer wieder attraktive und mittelstandsgerechte Preismodelle an, durch die die Unternehmen in ihrer IT Kosten sparen können, ohne auf leistungsstarke und hocheffiziente Lösungen verzichten zu müssen, Stichwort SaaS.

**Karl Senftleber:** Beispielsweise beinhaltet unser Angebot Lizenzverträge ohne Mietzinssteigerungen, sondern ganz im Gegenteil mit fest definierten Reduzierungen der Monatsraten. Damit schlagen wir ein völlig neues Kapitel hinsichtlich des Investitionsschutzes für unsere Anwender auf: Ihnen ist es dadurch möglich, die volle Funktionsfähigkeit eines hochwertigen ERP-Angebots zu einem überschaubaren Preis mit einer festen Zusage auf einen Liquiditätsgewinn zu erhalten. Gleichzeitig schaffen wir damit die besten Voraussetzungen, die Geschichte unseres eigenen Unternehmens weiter erfolgreich fortzuschreiben.

**In diesem Sinne: Vielen Dank für das Gespräch und weiterhin viel Erfolg für SOU!**