

# »Vor den Großen der Branche müssen wir uns keineswegs fürchten«

- **Datum:** 15-07-2010
- **Von:** Stefan Girschner

Die [SOU Systemhaus GmbH](#) feiert in diesem Jahr ihr 20-jähriges Jubiläum. Wichtigstes Produkt des im badischen Schwetzingen beheimateten IT-Dienstleisters ist die eigene ERP-Lösung sou.MatriXX für den Mittelstand. Channel Insider sprach mit den SOU-Geschäftsführern Karl Senftleber und Marco Mancuso über das Firmenjubiläum wie auch über aktuelle Trends im IT-Markt. Das Gespräch führte Stefan Girschner.

## Worauf gründet der langjährige Erfolg von SOU Systemhaus?

*Karl Senftleber:* Wir haben uns von Beginn an mit unserer komplett eigenentwickelten ERP-Lösung sou.MatriXX auf den Mittelstand ausgerichtet, der bekanntermaßen seine ganz besonderen Anforderungen an eine solche Lösung hat – in Kombination mit Branchen- und Plattformunabhängigkeit, um stets die größtmögliche Flexibilität zu bieten.

*Marco Mancuso:* Zusätzlich bieten wir spezielle und voll in sou.MatriXX integrierte Branchenlösungen an für weltweit agierende Mercedes-Händler und -Importeure – dadurch besteht für die »normalen« User die Möglichkeit, Features wie zum Beispiel Garantie und Service zu nutzen. Und last but not least agieren wir für eine Vielzahl DAX-notierter Großunternehmen und Konzerne als IT-Dienstleister, mit zum Teil langjährigen Partnerschaften. Der Fokus unserer Tätigkeit liegt dabei klar auf unseren ERP-Aktivitäten mit sou.MatriXX.

*Karl Senftleber:* ... für die wir, abgesehen von den rein technologischen Aspekten, die eine komplette Abbildung der Geschäftsprozesse gewährleisten, beispielsweise auch immer wieder attraktive und mittelstandsgerechte Preismodelle vorlegen.



»Selten verlieren wir Kunden, unser Kundenstamm wächst stetig.« Die Geschäftsführer der SOU Systemhaus GmbH, Marco Mancuso (links) und Karl Senftleber

**Mit Ihrem Fokus auf den Mittelstand bewegen Sie sich in einem der am stärksten umkämpften Märkte, wie auch die Übernahmen und Konsolidierungsbestrebungen der letzten Jahre zeigen. Wie würden Sie die aktuellen Rahmenbedingungen in diesem Umfeld – auch mit dem Hintergrund der Wirtschaftskrise – charakterisieren?**

*Marco Mancuso:* Ganz grundsätzlich ist die aktuelle Lage nicht schlecht. Wie letzte Konjunkturdaten besagen, haben durch den schwachen Euro und die angezogene wirtschaftliche Situation in Asien und den USA die Exporte spürbar zugenommen und liegen deutlich über den zuvor doch recht vorsichtigen Erwartungen. Infolge der dadurch besseren Auftragslage sind die Unternehmen wieder bereit, Geld in die Hand zu nehmen – in Sachen Investitionsschutz jedoch bei stabil am Markt agierenden Anbietern.

*Karl Senftleber:* Natürlich stehen die ERP-Häuser noch nicht wieder da, wo sie in investitionsfreudigeren Zeiten standen, aber die Lage ist nicht mehr ganz so verhalten wie 2008 und 2009. Für 2011 sehe ich die Signale durchaus positiv und auch 2010 läuft bis jetzt ganz gut – wir bei SOU realisieren jedenfalls weiterhin Abschlüsse.

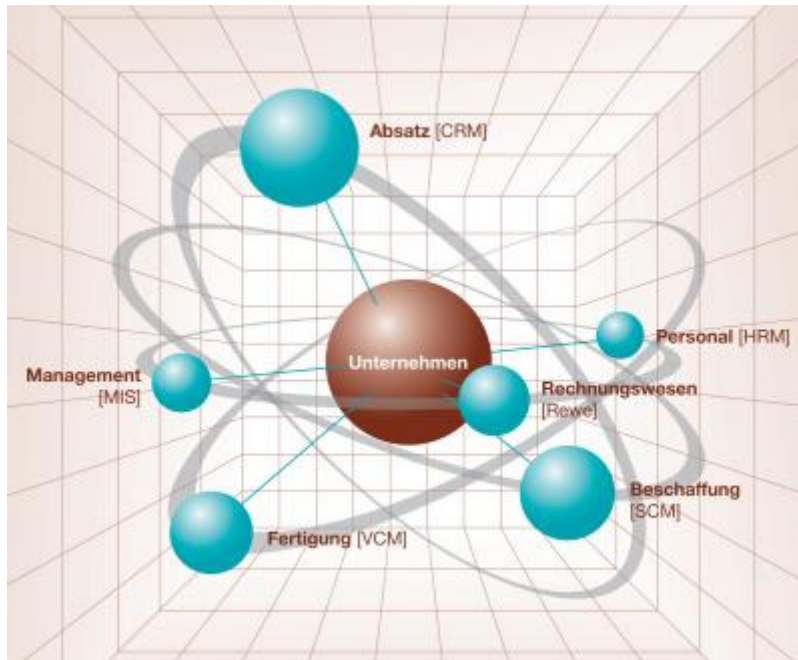
**Nicht zu unrecht gilt der ERP-Markt als Verdrängungsmarkt?**

*Marco Mancuso:* Das stimmt. Bei näherer Betrachtung sieht es so aus, dass alle Anbieter einen bestimmten Kundenstamm haben – kommen neue Abschlüsse hinzu, so kompensieren sie damit diejenigen, die am anderen Ende gleichzeitig abspringen. Problematisch wird es, wenn mehr Kunden verloren gehen als hinzugewonnen werden, denn dann erhöht sich der Druck, entsprechend neue zu gewinnen. Als im Verhältnis gesehen kleines ERP-Haus stehen wir dieser Entwicklung jedoch relativ entspannt gegenüber, da wir nur selten Kunden verlieren, während auf der anderen Seite unser Kundenstamm stetig wächst.

*Karl Senftleber:* Dabei müssen wir uns bei der Kundengewinnung keineswegs vor den »Großen« der Branche fürchten. Wir haben festgestellt, dass in unserem mittelständischen Umfeld die jeweiligen Geschäftsführer ganz klar als Entscheidungsträger fungieren und vielfach lieber diejenigen Anbieter als IT-Dienstleister wählen, die mit ihnen auf der sprichwörtlichen Augenhöhe ihr Geschäft betreiben.

**Gibt es denn überhaupt noch Potenzial an Neukunden im klassischen Sinn?**

*Marco Mancuso:* In der Tat operieren noch einige wenige Unternehmen mit selbstgestrickten Lösungen, aber deren Anteil ist verschwindend gering. Ansonsten geht es in der Hauptsache um ein Ersetzen vorhandener Lösungen, die in den Unternehmen nicht länger zum Einsatz kommen sollen. Und selbst da liegt die Quote derer, die eine solche Investition tätigen wollen, bei unter zehn Prozent. Deutschland ist daher kein direkter Wachstumsmarkt mehr. Es werden natürlich immer wieder neue Unternehmen gegründet, aber in der Gesamtzahl schlägt auch der Weg vieler Firmen in die Selbstständigkeit fehl und ein neuer Betrieb braucht zudem ein gewisses Wachstum, bis es sich lohnt, überhaupt ein ERP-System einzuführen.



*sou.MatriXX ist eine plattformunabhängige und branchenübergreifende ERP-Lösung, die speziell auf die Anforderungen mittelstandständischer Unternehmen zugeschnitten ist. (Bild: SOU Systemhaus)*

### **Welche Probleme treten Ihrer Erfahrung nach auf, wenn sich ein Unternehmen für eine neue Lösung entscheidet, und welche Wünsche stehen dann im Vordergrund?**

*Karl Senftleber:* Erstaunlicherweise ist es keineswegs immer der Preis, wie mancher denken könnte in Zeiten allgemeinen Sparens und Zurückhaltens. Unabhängige Untersuchungen bestätigen, dass ganz andere Aspekte wesentlich sind bei der Entscheidung. Der wichtigste Faktor ist Flexibilität. Vielerorts kommen viel zu starre und komplexe Systeme zum Einsatz, die nicht auf die speziellen Bedürfnisse der Unternehmen zugeschnitten sind und bei jedem Änderungswunsch aufwändige und teure Programmierungen erforderlich machen. Insofern sollte die Software heute so offen sein, dass der Anwender sie durch Parametrisierung selbst anpassen kann, ohne dass gleich die gesamte Programmierung betroffen ist.

*Marco Mancuso:* Eine schnelle Einführung ist der nächste Punkt auf der Wunschliste – wer möchte schon wochen- oder gar monatelang mit halber Kraft fahren, weil die Implementierung der Software so viele Ressourcen bindet? Idealerweise sollte hierfür die Lösung entsprechend vorkonfiguriert sein, so dass sich der Arbeitsaufwand im Unternehmen in Grenzen hält. Ein weiterer Aspekt, der mit hineinspielt, sind offene Schnittstellen. Und schließlich wünschen sich die Unternehmen ein ERP-System, das stabil und zuverlässig läuft.

*Karl Senftleber:* Erst nach all diesen Kriterien, die auf den Leistungsumfang der Software abzielen, kommt der Preis als Entscheidungskriterium. Dabei grenzen wir uns ganz bewusst von Anbietern ab, die ihre Lizenzen ab einem gewissen Punkt quasi verschenken, um sich im Wettbewerb weiter zu behaupten, und bieten für solche Fälle in dieser Form sicherlich einzigartige Lizenzverträge ohne Mietzinssteigerungen, dafür mit fest definierten Reduzierungen der Monatsraten. So erhalten die Anwender die volle Funktionsfähigkeit eines hochwertigen ERP-Angebots zu einem überschaubaren Preis und gleichzeitig mit einer festen Zusage auf einen Liquiditätsgewinn.

**Wollen Sie damit auch dem Trend folgen, der von starren Preismodellen weg hin zu verbrauchsabhängigen Formen wie »Pay per User« geht?**

*Marco Mancuso:* Wir verzeichnen definitiv ein steigendes Interesse an Hosting-Angeboten. Bezüglich des geänderten Pricings ist hier mit Services wie ASP oder SaaS ein wichtiger Schritt getan: Die Software ist an einen Dienstleister ausgelagert und wird exakt nach vorab vereinbarten Nutzungskonditionen berechnet, das Unternehmen selbst greift komfortabel via Internettechnologie darauf zu und benötigt somit kein internes Know-how für die Pflege und Erweiterung.

**Welche neuen Entwicklungen, auch in technologischer Hinsicht, sehen Sie derzeit in der ERP-Branche?**

*Karl Senftleber:* Vor dem Hintergrund von SaaS & Co. geht der Trend bei ERP-Software klar in Richtung webbasierte Lösungen – und in diesem Zusammenhang kommt natürlich momentan niemand mehr an dem Hype-Thema Cloud Computing vorbei als einer Methode, Software und Daten auf einer externen Infrastruktur statt lokal zu bearbeiten und zu speichern. Allerdings ist hierbei, wie bei vielen solcher Konzepte, die in den letzten Jahren aufgekommen sind, noch die weitere Entwicklung abzuwarten, ob sich diese Wolke hier nicht doch im wahrsten Sinne des Wortes auflöst, da tendenziell die Unternehmen wertvolle Daten ungern aus ihrem Einflussbereich geben. Hier wie überall gilt es letztendlich, die jeweils passgenaue Lösung für den Anwender zu finden. Genau das haben wir uns von Beginn an auf die Fahnen geschrieben und der Erfolg gibt uns Recht, dass wir diesen Weg konsequent weitergehen werden.