

IT-Konzepte und Wissen für POWER-Systeme im Unternehmensnetzwerk



Mit Transparenz durch die Krise navigieren

Controlling mit Perspektive

ERP-Systeme: Kosten senken
Zentrale Anforderungen

Software Change Management
Klare Definitionen

Kein Datenstau mehr
Das WAN optimieren



Technik &
Integration
PHP und XML

Instant Messaging
mit Lotus
Sametime, Teil 1

CeBIT

HANNOVER
3.-8.3.2009
cebit.com

Die digitale Welt
trifft sich
in Hannover

Mit Transparenz durch die Krise navigieren

Controlling mit Perspektive

Die Finanzkrise sorgt weltweit für Unsicherheit über den weiteren Verlauf der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung. Michael Friemel, Geschäftsführer der CSS GmbH, warnt vor übereilten Einsparungen im IT-Bereich und erläutert, warum gerade jetzt die Investition in eine Controlling-Lösung Sinn macht.

Thomas Seibold: Für welche Unternehmensbereiche bieten Sie Lösungen an?

Michael Friemel: Rund um das Thema Finanzen & Personal decken unsere Lösungen alle geschäftlichen Prozesse ab. So erhält der Unternehmer mittels eines performanten Controlling-Tools jederzeit Transparenz über seinen aktuellen Finanz-Status. Dabei gehen wir einen Schritt weiter als BI-Anbieter, die ihre Auswertungstools lediglich an die kaufmännische Software anderer anbinden. Das Resultat hierbei ist, dass ein Überblick über den aktuellen Status erst mit aufwändigen Aggregationsläufen in verschiedenen Tools erzeugt werden muss. Wir dagegen bringen die Daten aus allen finanzrelevanten Unternehmensbereichen in einem Data-Warehouse zusammen und gewährleisten so, dass sich die Geschäftsführung auf Knopfdruck jederzeit über den Finanz-Status informieren kann. Zudem bieten wir Weiterentwicklungen in Richtung ERP-Systeme mit integriertem CRM. Damit kann auf Knopfdruck ein Gesamtstatus des Unternehmens erstellt werden.

Thomas Seibold: Welche Zielgruppen adressieren Sie?

Michael Friemel: Wir richten uns an den anspruchsvollen gehobenen Mittelstand, der auch – aber nicht nur – Dependancen im Ausland hat. Grundsätzlich ist unser Produktportfolio eGECKO branchenübergreifend einsetzbar. Dabei harmonisieren unsere Lösungen auch mit den Anwendungen der wichtigsten ERP-Anbieter. Dazu pflegen wir intensi-

ve Partnerschaften. Auch an die Branchen, die nicht durch unsere Partnerlandschaft bedient werden, haben wir gedacht. Für diese Zielgruppen haben wir basierend auf der eGECKO Plattform ERP-Komplettsysteme entwickelt, die bereits in der Dienstleistungsbranche sowie in Verlagen und Laboren einge-



Michael Friemel
Geschäftsführer,
CSS GmbH

michael.friemel
@css.de

setzt werden. Weitere sind in Planung. Viele unserer Kunden kommen aus der Industrie und auch Kommunen können wir zunehmend als Kunden gewinnen.

Nach den Anfängen in den 80er-Jahren als reiner Anbieter von FiBu- und Lohnabrechnungspaketen hat sich CSS durch stetige Produkterweiterungen heute zu einem Best-of-Breed-Anbieter im Bereich der horizontalen Software entwickelt. So vervollständigte CSS sein Portfolio mit Komponenten wie strategische Planung, Frühwarnsystem, Rating sowie Personal-, Reise-, Vertrags- und Projektmanagement. Mit dem Ergebnis, dass eGECKO als integrierte Gesamtlösung die kompletten Prozesse im Unternehmen abbildet und optimiert. Diesen

Fokus auf die internen Abläufe wollen wir durch weitere Produktentwicklungen zum Nutzen unserer Anwender weiter ausbauen. Zusammengefasst sind wir Best-of-Breed in unseren Kernlösungen, EAI-Anbieter durch die Integration mit unseren Top-Partnern und bieten ERP-Komplettsystemen für bestimmte Branchen, Zielgruppen und Märkte, z. B. eine eigene Komplettlösung für Dienstleister, die alle relevanten Aufgabenbereiche integriert: Bestellwesen und Auftragsabwicklung, FiBu, Faktura, Zahlverkehr, Anzahlungsabwicklung, Reise-, Projekt-, Dokumentenmanagement, Vertragsverwaltung und CRM.

Thomas Seibold: Das letzte Quartal im Jahr 2008 stand unter dem Zeichen der weltweiten Finanzkrise.

Welche direkten und indirekten Auswirkungen hat diese auf Ihr Unternehmen und Ihre Kunden?

Michael Friemel: Es herrscht eine grundsätzliche Unsicherheit bei Kunden und Interessenten und es zeichnen sich zwei Reaktionen auf diese Krise ab: Auf der einen Seite musste z. B. ein Kunde Mitarbeiter entlassen, weil seine Kunden keine Finanzierungen für die bestellten LKWs bewilligt bekamen. Solche Unternehmen sagen uns zwar nicht ab, verschieben die Investition aber auf einen späteren Zeitpunkt. Auf der anderen Seite führen Unternehmen trotz der Krise jetzt unsere Lösungen ein. Sie haben die Gelder dafür bereits reserviert und in der aktuellen ruhigen Phase stellt die Einführung

keine zusätzliche Belastung dar. Damit wappnen sie sich für das, was kommt, und behalten den Überblick – in guten Zeiten sichern sie sich so ihren Wettbewerbsvorteil, in schwierigen Zeiten sind sie schneller reaktionsfähig. Für die CSS ist es im Moment wichtig, für Projekte mit sehr schnellem ROI sowie kurzen Einführungszeiten zu sorgen. Selber verzeichnen wir mittlerweile vier Jahre hintereinander ein zweistelliges Wachstum und rechnen auch dieses Jahr damit.

Thomas Seibold: Wie kann eine Controlling-Lösung Unternehmen in Krisenzeiten wie diesen unterstützen?

Michael Friemel: Da sind vor allem zwei Aspekte zu nennen: Die Transparenz, die die Lösung schafft und die Schnelligkeit, mit der sie implementiert werden kann – Plug&Play lautet hier das entscheidende Stichwort. Mit der von uns entwickelten Plug&Play-Lösung realisiert der Anwender kurzfristig ein unternehmensweites Controlling mit einem aussagekräftigen Management-Cockpit bei schnellem ROI. Gleichzeitig bietet eGECKO mit neuester Java-Technologie die notwendige Transparenz und Flexibilität, die Unternehmer in diesen Zeiten benötigen. Auf Knopfdruck liefert unser integriertes Komplettsystem aus Controlling, ReWe sowie Personalwirtschaft alle unternehmensrelevanten Kennzahlen und bildet so jederzeit den aktuellen Status ab. Daraus leitet es Tendenzen und Handlungsempfehlungen ab und ermöglicht, rechtzeitig auf Engpässe zu reagieren. Auf den Punkt gebracht, bieten wir ein performantes und hochintegriertes Controllingtool, mit dem wir uns einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil gegenüber unseren Marktbegleitern sichern. Alternativ stellen wir unsere Lösungen auch via Datennetz zur Verfügung und bieten damit eine kostengünstige SaaS-Alternative.

Thomas Seibold: Welche Funktionalitäten schätzen Ihre Kunden an Ihren Lösungen am meisten?

Michael Friemel: An erster Stelle steht die vollständige Integration un-

serer Lösung. Sie ist das signifikante Alleinstellungsmerkmal unserer Eigenentwicklung eGECKO. Für den Kunden bedeutet dies konkret, dass er nur einen Ansprechpartner hat und alles aus einer Hand geliefert bekommt – also eine Komplettlösung ohne Schnittstellenproblematik. So ist eine komfortable Anbindung an vor- und nachgelagerte Systeme gewährleistet und eine redundante Datenhaltung entfällt. Durch integrierte Bausteine wie Datawarehouse, Unternehmensplanung und Chefcockpit erlangt der Anwender ohne aufgesetzte Module von Drittanbietern in kürzester Zeit Transparenz und Vollständigkeit. Die Aussagekraft seiner Kennzahlen erreicht eine zuvor nicht gekannte Dimension. Durch die Integration ist die Lösung durchgängig ohne separate Menüs zu bedienen. So kann über Links in den jeweiligen Masken sofort beispielsweise eine Verknüpfung von der FiBu zur Kostenrechnung und von dort aus zu den Lohndaten hergestellt werden. Ein klarer Vorteil gegenüber Lösungen, die trotz Single Signon erfordern, dass die Anwender andere Pakete aufrufen müssen. Bei eGECKO ist dagegen alles aus einem Guss, die Daten werden von einer Anwendung in die andere eingespeist. Aufgrund dieser durchgängigen Logik lässt sich die Bedienung weitestgehend autodidaktisch erlernen. Außerdem wird die Funktion „Suchen und Finden“ sehr geschätzt: Sie vereinfacht die Informationsbeschaffung, weil jedes Feld einer Maske automatisch gefunden werden kann. Sprich, Anwender bauen sich ihre Suche einfach über diese Felder im Modell individuell zusammen und können diese Abfrage jederzeit speichern und wieder aufrufen. Diese Form der Freiheit wird sehr geschätzt – ebenso die gewonnene Flexibilität durch komfortable und individuelle Maskengenerierung und den Reportdesigner, der es ermöglicht, eigene Reports zu erstellen und abzuspeichern.

Thomas Seibold: Mit welchen Partnern arbeiten Sie zusammen?

Michael Friemel: Unsere Lösung ist mittlerweile bei den wohl wichtigsten ERP-Anbietern integriert. Dazu zählen unter anderem die AP AG, ebootis AG, Planat GmbH, PSIPENTA GmbH sowie die SteinhilberSchwehr AG und zahlreiche Kompetenzpartner aus dem Semiramis Umfeld. Fast alle der genannten Partner hatten bisher die Lösung eines anderen Anbieters im Einsatz und haben sich nun für eGECKO entschieden. Nach und nach stellen wir die Altanwendungen ihrer Kunden auf unsere Lösung um. Darüber hinaus ist für uns genügend Ablöse-Potenzial beim Wettbewerb vorhanden. Des Weiteren ist CSS strategischer Partner von Microsoft, Informix, Oracle sowie IBM und engagiert sich im Branchenverband BITKOM.

Thomas Seibold: Wie sieht es bei Ihnen mit der Internationalisierung Ihrer Lösungen aus?

Michael Friemel: Mit 1700 Anwendern in 14 Sprach- und 7 lokalisierten Versionen unterstreichen wir die Marktstärke der CSS im internationalen Umfeld. Wir verfügen über Partner in der Schweiz und in Österreich; in Tschechien, der Slowakei, Ungarn und Rumänien stehen unsere Verhandlungen kurz vor dem Abschluss. Erste Gespräche führen wir in der Türkei, Italien, Frankreich, Großbritannien und Spanien. Zudem planen wir, unsere Marktposition durch Generaldistributoren weiter auszubauen. Diese suchen wir derzeit für die Länder Russland, China, Indien und die USA.

Zudem erleichtert uns die Testierung unserer Lösungen durch eine renommierte Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft den Marktzugang in andere Länder. Die DACH-Länder sowie die Türkei sind bereits testiert. Die Zertifizierung weiterer sieben Länder ist für die im März geplante eGECKO Version 2009-2 vorgesehen und unser erklärtes Ziel für die kommenden drei Jahre ist die Zertifizierung unserer kaufmännischen Lösung nahezu für alle europäischen sowie zahlreiche weitere Länderversionen. ■