

## **Warenwirtschaft, CRM und Buchhaltung müssen nahtlos zusammenwachsen**

14.10.2009 | Redakteur: Stefan Riedl



Helmut Dietz ist Vertriebsleiter bei Softengine.

**Im 17. Teil der Interview-Reihe von IT-BUSINESS steht Helmut Dietz Rede und Antwort. Dietz ist Vertriebsleiter von Softengine. Er gibt Auskunft zu den wichtigsten Trends im Software-Markt, beispielsweise über den Einfluss von Cloud Computing, die Auswirkungen der Wirtschaftskrise und das Zusammenwachsen verschiedener Anwendungen.**

**ITB: Welche wichtigsten Trends bestimmen gegenwärtig das Marktumfeld oder spielen in**

**Zukunft eine große Rolle?**

Dietz: Von überragender Bedeutung beim Thema Business-Software und ERP-Lösungen ist der generelle Trend zu homogenen Systemen, die zentral alle relevanten Bereiche und Anforderungen eines Unternehmens und seiner Workflows abdecken. In Zeiten von E-Commerce, Multi-Channel-Vertrieb, mobiler Kommunikation und Datenaustausch wird auf vielerlei Ebenen ein Unternehmen – zukünftig noch umso mehr – nur dann wirklich optimal aufgestellt sein, wenn dabei auch die Aspekte permanente Daten-Synchronisation und -Verfügbarkeit im „daily Business“ gewährleistet sind. Und hierzu gehört elementar beispielsweise eine ständige Exchange-Anbindung, wie sie Büroware bereits heute als ERP-Lösung und Vorreiter in diesem Bereich bietet, oder auch eine Internet-Software wie Webware. Auch die Leistungsfähigkeit von CRM- und Helpdesk-Systemen sowie das elektronische Beleg-Handling mit Stichworten wie E-Rechnung und Dokumentenarchivierung werden für Unternehmen immer weiter in den Fokus rücken.

**ITB: Welchen Einfluss hat das Thema Cloud Computing auf Ihre Produkte?**

Dietz: Unbestritten ist Cloud Computing für Unternehmen im hohen Mittelstand und darüber hinaus ein absolutes Trendthema. Entsprechend hohe Bedeutung hat die Integration extern betriebener IT-Plattformen respektive IT-Landschaften im Kontext mit unserer webbasierenden ERP-2-Lösung Webware. Für das Marktsegment unserer Büroware-Kunden, sprich: bei Unternehmen von einem bis 150 PC-Arbeitsplätzen, spielt Cloud Computing derzeit noch keine große Rolle.

## **ITB: Welchen Einfluss hat oder hatte die Wirtschaftskrise auf Ihr Geschäft?**

Dietz: Deutlich zu merken war ein Bremseffekt auf der Projektebene. Nach dem Motto „Liquidität vor Rentabilität und allem anderen“ haben Unternehmen vielerorts geplante Vorhaben verschoben oder gecancelt. Zum anderen erleben wir eine verstärkte Ausschau bei Unternehmen nach Lösungen, die systematisch Kosteneinsparungen erzielen. Keinerlei Negativeinflüsse der Krise, sondern im Gegenteil einen weiter zunehmenden Wachstumstrend verzeichnen wir auch in der Boom-Branche des Online-Vertriebs.

## **ITB: Warum ist das so?**

Dietz: Hier werden dringend Softwaresysteme benötigt, die Online-Geschäft umfassend und effizient bewältigen: Bestellwesen, Abwicklung über Onlineshops, Verkaufsplattformen – wie Afterbuy, eBay und Amazon –, Integration von Zahlungsdienstleistern wie PayPal und vieles mehr. Aufgrund dieser Positiventwicklungen werden wir auch das Finanzkrisenjahr 2009 erfolgreich abschließen.

## **ITB: Inwiefern wachsen aus Ihrer Sicht gegenwärtig verschiedene Anwendungen aus dem Bereich der Business Software zusammen, und auf welche Weise geschieht dies?**

Dietz: Wie bereits gesagt, sind ganzheitliche Systeme der Trend schlechthin. Die nahtlose synchrone Vernetzung von Warenwirtschaft, CRM und Finanzwesen wird für Unternehmen zukünftig immer wichtiger. Entsprechend gefragt sind integrationsfähige und flexibel erweiterbare Komplettlösungen. Apropos Zusammenführung: Softengine optimiert die Basis, das heißt, wir entwickeln und verfeinern immer weiter das ERP-System als Kern der Komplettlösung. Über Schnittstellen integrieren wir jeweilige Spitzenlösungen – ob hauseigen entwickelte Add-Ons oder Lösungen, die gut und erfolgreich am Markt funktionieren. Man muss und kann das Rad nicht immer selbst neu erfinden.