

Sonderdruck aus

**6/2005
Juni 2005**
DIE WELT DER i5 • iSERIES • AS/400

ERP-Anbieter buhlen um den Mittelstand

Wie es auf den ersten Blick scheint, schreitet die Konzentration im ERP-Markt unaufhaltsam voran. Spektakulärstes Beispiel: Die Übernahme der Nr. 2 PeopleSoft durch Oracle als Nr. 3 für 10,3 Mrd. Dollar. Aber auch die zahlreichen Akquisitionen von Infor und SSA passen ins Bild.

Getrieben wird diese Entwicklung durch die Einschätzung der Marktforscher von Gartner, IDC oder AMR, die eine „kritische Masse“ als Basis für das langfristige Überleben im ERP-Markt ansehen. Als kritisch gilt eine Umsatzgröße von 500 Mio. Dollar jährlich, bei der jährliche Wartungseinnahmen zu erwarten sind, die auch Phasen ohne großes Neugeschäft überstehen lassen und eine kontinuierliche Weiterentwicklung der Produkte garantieren sollten. Demzufolge ist schiere Größe auch das erste Argument, mit dem „Global Player“ wie SAP, Intentia, IBS oder Microsoft Neukunden überzeugen wollen.

Anders gestandene Platzhirsche im Mittelstand wie Bäurer, Bison, Command, KTW, SoftM oder Veda: Sie warten mit modernisierten ERP-Lösungen auf, die seit jeher für den Mittelstand maßgeschneidert sind. Etwas, woran die Global Player noch feilen. Während die AS/400-Oldtimer dabei in Richtung offene Welten schielen, suchen dort etablierte Firmen wie Abas, CSB oder jetzt auch Parity in der iSeries-Welt nach Kunden. Parity-Geschäftsführer Friedrich Benzing stellt beispielhaft die Argumente vor, mit denen das gelingen soll.

Interview Seite 4
„ZITAT“
Friedrich Benzing, Geschäftsführer der Parity Software GmbH:
„Wir haben schon öfter ältere AS/400-Pakete abgelöst. Doch jetzt wird Parity ERP auf der i5 zu einer besseren Migrations-Alternative.“




Willkommen in der eServer-Welt

Interview mit Friedrich Benzing,
Geschäftsführer der Parity Software GmbH

Warenwirtschaft, Produktion, Rechnungswesen, E-Commerce, Business Intelligence oder demnächst auch CRM: Mehr als 1.100 vornehmlich mittelständische Unternehmen aus Handel und Industrie nutzen die modular konfigurierbare Funktionalität von Parity ERP. Strikte Trennung von Applikationen und technologischem Unterbau erlaubt dabei den Wechsel zwischen Linux und Microsoft Windows, und selbst deren Mix ist möglich. Und nun überraschte Software-Haus Parity (www.parity-software.com) aus Schwieberdingen zum 25-jährigen Jubiläum mit der uneingeschränkten Lauffähigkeit der Geschäftssoftware auf den IBM-Servern i5/iSeries und pSeries. Die Gründe erläutert Geschäftsführer

Friedrich Benzing im Interview mit DV-Dialog.

Warum geht ein Software-Haus, das fest verwurzelt ist mit Systemwelten wie Unix, später Linux und mittlerweile auch Windows, jetzt i5-Wege?

Mit der Plattformunabhängigkeit – seit eh und je Leitlinie unserer Entwicklung – und aus unserer Unix-Historie heraus ist die Unterstützung der Power5-Technologie mit Linux eine konsequente Fortführung der Strategie. Die Entscheidung ist getragen von den Vorteilen der iSeries-Architektur, die es erlaubt, mehrere Betriebssysteme auf einer Plattform abzubilden – ein großer Vorteil für die Anwender bei der Konsolidierung des um sich greifenden Server-Wildwuchses.

Heißt das im Ergebnis, Sie wollen der IBM neue Kunden zuführen?

Sicherlich lassen sich mit dem Logical Partitioning einstige Server-Farmen gegen nur eine IBM-Plattform tauschen. Das birgt Sparpotenziale in Anschaffung, Administration und Aufrechterhaltung der Strukturen. Damit eröffnen wir auch unseren Bestandskunden Alternativen, auf die wir immer öfter angesprochen worden sind.

Natürlich ist Parity ERP auf dem eServer jetzt aber auch zu einer noch bedeutenderen Migrations-Alternative für ältere AS/400-Lösungen geworden, denn sie können ihre Plattform behalten.

Dieser Markt ist schon längere Zeit hart umkämpft. Zu denken ist auch an Anwender von Lösungen, deren Anbieter im Zuge der Konzentration des ERP-Markts auf der Strecke geblieben sind.

Diesen Unternehmen stehen grundsätzlich zwei Wege offen: auf ein vergleichbares System wie ihres zu wechseln, dessen technologische Unzulänglichkeiten allenfalls übertüncht wurden. Oder in zukunftssichere, weil ausgereifte und von der technologischen Basis unabhängige Applikationen zu investieren. Wir ermöglichen genau diesen Schritt hin zu einer modernen Software-Generation.

Die Unabhängigkeit von der technologischen Basis klingt irgendwie nach Utopie...

Das ist sie in der Tat, wenn Sie sich sogar bei zum Teil recht namhaften Systemen umschauen. Mir drängt sich der Verdacht auf, dass so manches Softwarehaus seine Kunden ganz bewusst in technologische Sackgassen geraten lässt, um ihnen später dann gegen teures Geld großzügig wieder aus der Patsche zu helfen. Solche Aspekte sollten die Entscheider besser genauer unter die Lupe nehmen, statt sich von Hochglanzprospekten und Marketing-getriebenen Aussagen blenden zu lassen.

Und was macht vor diesem Hintergrund bei Parity den Unterschied aus?

Zunächst trennen wir unsere Systemtechnik ganz konsequent von den Applikationen, wodurch ein Wechsel der Plattform jederzeit möglich ist und das Customizing erhalten bleibt.

Die nativen Architekturen für Linux, Microsoft Windows und jetzt auch IBM i5/Linux werden komplett den Kunden jeweils als eigene Binaries ausgeliefert, und beim Wechsel entstehen über die Lizenzkosten für das Betriebssystem hinaus keine weiteren



„Der Anwender hat bei uns immer und jederzeit die freie und kostengünstige Wahl, auf welcher Plattform er Parity ERP installiert oder auch wohin er gegebenenfalls wechselt.“

Kosten. Somit hat der Anwender immer und jederzeit die freie und kostengünstige Wahl, auf welcher Plattform er Parity ERP installiert oder auch wohin er gegebenenfalls wechselt.

Was hat Ihre Lösung denn funktional zu bieten?

Sie ist modular konzipiert. Wir überlassen es den Anwendern, gemeinsam und in enger Abstimmung mit unseren Partnern genau jene Bausteine auszuwählen, die konkret benötigt werden. Dabei handelt es sich im Wesentlichen um Programmpakete für Warenwirtschaft, das gesamte Spektrum der Fertigung sowie Rechnungswesen; darüber hinaus können wir aber auch E-Commerce-, E-Procurement, EDI-Funktionen und vieles andere mehr anbieten. Und natürlich haben wir Microsofts Office-Produkte über eine spezielle Office-Integration nahtlos integriert.

Und wie sieht es mit der Einbindung von Fremdsystemen aus?

Hier sprechen Sie einen unserer großen Vorzüge an. Schließlich haben wir von Beginn an auf ein Komponentenmodell gesetzt. Unser Application Component Server ermöglicht uns nicht nur eine durchgängige und reibungslose Integration der eigenen Module untereinander, sondern lässt zudem jederzeit auch das Einbinden von Fremdsystemen zu – egal, ob diese unter RPG, Java - Visual Basic, C oder in welcher Sprache auch immer entwickelt wurden.

Sie bieten eine Standardlösung an, ohne dabei konkrete Branchenlösungen zu definieren. Wo sehen Sie denn Ihre Zielgruppe?

Warum sollten wir expressis verbis Branchen ausweisen, wenn sich unser Standard einfach und vor allem auch Release-übergreifend anpassen lässt? Die Flexibilität der Systeme zählt zu ihren hervorragendsten Eigenschaften, die den Einsatz grundsätzlich in allen Branchen sinnvoll macht.

Im Schwerpunkt adressieren wir jedoch Handels- und Industrieunternehmen, die im Übrigen durch unser standardkompatibles Customizing-Konzept ihre Applikationen sogar selbst auf betriebliche Gegebenheiten zuschneiden können.

Als Spezialist für den Handel: Wie weit reicht die Unterstützung von Industrieunternehmen?

Wir haben das Factory-Modul durch stetigen Ausbau der Funktionalitäten zu einer umfassenden PPS-Lösung entwickelt, die heute sowohl inhaltlich als auch technologisch gesehen mit zu den führenden Systemen zur Abbildung von Produktionsplanung und Fertigung gehört. Hinzu kommt, dass der überwiegenden Zahl von Industrieunternehmen die Problemstellungen und Anforderungen des Handels nicht unbekannt sind: Auch Hersteller müssen ihre Produkte verkaufen, nicht selten sogar Handelsware neben den eigenen Produkten, und zum Thema E-Commerce gehören bei uns neben klassischen Shoplösungen auch Aspekte wie EDI und E-Procurement – also Paradethemen für die Industrie. Es zeigt sich immer wieder, dass sich aus unserer zwei-

gleisigen Produktschiene wertvolle Synergien für die Anwender ergeben.

Welche Aussage können Sie hinsichtlich der Größe der von Ihnen angesprochenen Anwenderunternehmen treffen?

Die ohnehin in den letzten Jahren immer weiter in die oberen Segmente vorgedrungenen Parity-Lösungen werden jetzt auch für jene vorwiegend mittelständischen Firmen mit bis zu 500 Usern interessant, die typisch für diesen Bereich eng mit AS/400-, iSeries- und i5-Systemen verbunden sind.

Und welche Datenbank nutzen Sie auf der i5?

Wir setzen unter Linux und Windows auf db++ auf, die uns die hervorragenden Möglichkeiten für unser Customizing-Konzept bietet. Das gilt entsprechend partitioniert auch für die eServer-Applikationen.

Welche Hürden sehen Sie beim Einsatz im eServer-Bereich und welche Vorteile?

Unser komplettes ERP-System war in nur drei Stunden kompiliert und von einem Suse Linux-Entwicklungs-Environment auf Power5 portiert; von Problemen kann selbst nach intensiven Tests keine Rede sein. Von großem Vorteil ist unter anderem die hohe Performance auf der Server-Seite verbunden mit dem IBM-Konzept „alles auf einer Maschine“. Klar, dass eng dahinter auch Erleichterungen in Archivierung, Datensicherung und Administration stehen und ein sehr günstiger TCO.

Eine Hürde könnte sich aus dem Erklärungsbedarf der Systemtechnologie i5 gerade für kleinere Anwendungsumgebungen ergeben. So muss der potenzielle Anwender in der Konfiguration und beim „Sizing“ beraten werden. Erklärungsbedürftig sind auch die Preisgestaltung einer Konfiguration und das gegenüberstehende Leistungsportfolio im Systemtechnikbereich.

Ist an ein Zusammenspiel von Parity ERP mit den OS/400-Partitionen gedacht?

Das ist nicht zwingend nötig, da wir grundsätzlich autark aufsetzen. Ein Zusammenspiel wäre jedoch stets über entsprechende Schnittstellen zu realisieren, wo immer dies sinnvoll erscheint. Hier sehen wir die Möglichkeit eines weichen Übergangs bei der Migration von einer bestehenden AS/400-Lösung auf unsere Software über Schnittstellen als Vorteil.

Gibt es schon Referenzkunden für Parity ERP auf eServern?

Nein, aber wir haben schon mehrfach die IBM-Plattform abgelöst. Mit Hilfe von ausgewählten bestehenden Vertriebspartnern werden wir nun auch die neue Technologie in Zusammenarbeit mit IBM-Businesspartnern in den Markt tragen. Als Haus mit indirektem Vertriebs- und Betreuungskonzept setzen wir auch auf die Gewinnung von Systemhäusern aus dem IBM-Umfeld als neue Parity-Partner.

Man sagt, eine ERP-Software sei nur so gut wie ihre aktuellen Entwicklungen. Was gibt es Aktuelles zu berichten?

Wir haben im ersten Quartal 2005 ein Modul für Business Intelligence in abgestuften Varianten ins Portfolio aufgenommen. Mit der neuen BI-Komponente können unsere Kunden unter den unterschiedlichsten Gesichtspunkten und in verschiedensten Darstellungsformen ihre operativen Daten aus Rechnungswesen, Warenwirtschaft und Shoplösung flexibel auswerten.

Inwiefern sind Ihre BI-Module abgestuft?

Die Anwender haben die Wahl zwischen den beiden Modulen Base-BI und Professional-BI – sozusagen ganz nach Bedarf. Base-BI findet sich als übersichtliches Auswahl-Menü analog der Office-Integration in den einzelnen Applikationen wieder. Hierüber kann eine breitere Anwenderschaft grafisch aufbereitete Informationen für ihre tägliche Arbeit abrufen. Professional-BI hingegen geht in seiner Funktionalitätsvielfalt um ei-

niges weiter und eignet sich mit seiner vollen Drill-down- und Roll-up-Funktionalität insbesondere für die Management-Ebene, das Controlling und Bereichsverantwortliche. Die aus allen Anwendungen heraus aufrufbaren BI-Funktionalitäten basieren auf den integrierbaren Produkten von Cubeware, die wir mittels Komponententechnologie vollständig in Parity ERP integriert haben.

Parity ERP scheint Stück für Stück zu wachsen. Erlauben Sie mir die ketzerische Frage: Wann wird es erwachsen?

Wie erwachsen ist man mit mehr als 1.100 vornehmlich mittelständischen Installationen? Parity ERP ist eine moderne Anwendung, die schon längst nicht mehr in den Kinderschuhen steckt, aber dennoch immer in Bewegung bleiben wird. Wir wachsen beständig mit den Anforderungen unserer Kunden und sind damit über die 25 Jahre unseres Bestehens hinweg sehr gut gefahren.

Je nach Ausrichtung rücken nun einmal neben den klassischen immer wieder andere ERP-Module auf die Wunschlisten der Anwender, BI und CRM sind hierfür die aktuellen Beispiele, denn im nächsten Schritt werden wir auch eine eigene Kundenmanagementlösung auf den Markt bringen. Wir haben diese Herausforderungen angenommen, aber, wie man es von uns gewohnt ist, auch hier Schnellschüsse vermieden und auf die komponentenbasierte volle Integration nutzenorientierter Programmfunktionen gesetzt.

Was würden Sie als das herausstechendste Merkmal Ihrer Produkte ansehen?

Das ist schwer zu sagen. Aber sicherlich spielt die Release-Kompatibilität des Customizings eine elementare Rolle, mit der wir die Investitionen unserer Anwender schützen wie kaum ein anderes Softwarehaus.

Was bedeutet das? Einmal angepasst und dann für immer und ewig erhalten?

Genau das können Ihnen Anwenderunternehmen nachhaltig bestätigen, bei denen wir zum Teil schon seit den Achtziger Jahren ein- und dieselbe Applikation – wenn auch funktional weiterentwickelt – betreuen. Der Goldstaub klassischer Mittelstandslösungen liegt heute nun mal in der möglichst nahen Abbildung der betrieblichen Prozesse, und die lässt sich nur über die individuelle Anpassung des Standards an die lokalen Gegebenheiten erzielen. Aber nur wenn diese Anpassungen auch über Release-Wechsel hinweg erhalten

bleiben, können sie ihren Nutzen auch auf lange Sicht entfalten.

Würden Sie auch die Erweiterung der Einsatzfähigkeit der Lösungen auf die IBM-Welt in dieser Tradition sehen?

Ja, durchaus. Wir bieten schon lange Zeit native Applikationen für Linux und Windows und setzen jetzt mit den eServern der iSeries- und pSeries-Klasse neue Alternativen neben die Intel-Systeme.

Wer seinen Kunden größtmögliche Flexibilität eröffnen will, muss dabei nun mal auch an den technischen Unterbau denken. Denn schließlich kann es doch nicht nur darum gehen, die getätigten Investitionen in Abläufe zu erhalten, sondern gerade auch darum, das Abkoppeln von technischen Weiterentwicklungen, Betriebssystemen, Hardware-Plattformen und ähnlichem zu verhindern, weil etwa Firmen aus Kostengründen im Zusammenhang mit neuerlichen Anpassungen wichtige Release-Sprünge scheuen.

Sie gehen den Markt mit einem dezentralen Konzept an. Wie kann man sich das vorstellen?

Wir betreuen unsere Anwender flächendeckend in Deutschland und dem deutschsprachigen Ausland über ein Netzwerk von knapp 50 Partnern. Dabei handelt es sich um autorisierte Systemhäuser mit zertifizierten Spezialisten, die beim Kunden vor Ort alle Services übernehmen. Ihre Verantwortung reicht je nach Schwerpunkt von der ersten Präsentation über Prozessanalysen bis hin zu Customizing, Schulung, Wartung und Support.

Und für Sie bleibt die Entwicklungsarbeit?

Sicherlich ist das einer unserer wichtigsten Schwerpunkte, aber bei Weitem nicht alles. Wir verschaffen uns natürlich mit einem gut funktionierenden Partnerkonzept den notwendigen Freiraum, uns auf die Kernkompetenz der Entwicklung zukunftsicherer Software-Produkte zu konzentrieren.

Die Systemhäuser bringen zudem jedes für sich eine weitere Spezialisierung mit sich, denn niemand steigt ohne die entsprechende Qualifikation und Vorgeschichte bei uns ein. Außerdem garantiert das dezentrale System die Verfügbarkeit von Know-how und Service-Kapazitäten auf einer sehr breiten Basis, und ganz nebenbei erhöht sich damit die örtliche Nähe zum Kunden.

Herr Benzing, vielen Dank für das Interview.



PARITY Software GmbH

Stuttgarter Straße 42/3 · 71701 Schwieberdingen
Telefon +49 (0) 71 50 / 37 85 - 0 · Telefax +49 (0) 71 50 / 37 85 - 70
info@parity-software.com · www.parity-software.com