

Sage Group

ERP wird global

Die Mittelstandslösung Sage ERP für global agierende Unternehmen stand im Mittelpunkt eines Kongresses in Berlin.

Erstmals präsentierte sich der Anfang des Jahres neuformierte Mid-Market-Geschäftsbereich der britischen Software-Gruppe Sage auf einer globalen Veranstaltung. Die „Sage ERP X3 Global Convention 2013“ in Berlin bot Partnern, Kunden und Mitarbeitern aus aller Welt Einblicke in Strategien und Entwicklungen des ERP-Mittelstandsgeschäfts von Sage und auch Ausblicke auf die neue Version 6.5 der internationalen betriebswirtschaftlichen Software X3. „Das erste Mal in 30 Jahren hat Sage ein globales Produkt und eine globale Strategie“, betonte Christophe Letellier, CEO des europäischen Mid-Market-Bereichs von Sage, in Berlin.

Die ERP-Lösung entstammt der 2005 erfolgten Übernahme des französischen Softwareunternehmens Adonix, sie ist auf international tätige Mittelstandsunternehmen und globale Niederlassungen von Konzernen zugeschnitten. „Schon damals war es ein internationales Produkt und unterstützte komplexe Prozesse“, erklärte Letellier. „In den Jahren 2009 und 2010 haben wir es zum globalen Angebot für den Midmarket ausgebaut, und nun gibt es 4000 Kunden mit 204.000 Benutzern in 60 Ländern und 260 Partner.“



Christian Büll, Sage Geschäftsbereich Mittelstand in Österreich: „Suchen Partner, die mit ihren Kunden mitwachsen wollen“

Auf Wachstumskurs. Zweieinhalb Jahre dauerte laut Letellier die Vorbereitungszeit für den neuen europäischen Mid-Market-Bereich bei Sage. Nun sei eine Stabilisierung eingetreten, vor Ende des Geschäftsjahres im September 2013 sollten die ersten Erfolge sichtbar werden. Denn die Weichen sind auf Wachstum gestellt: Zwanzig Prozent des Umsatzes wende der Mittelstands-

bereich für Forschung und Entwicklung auf, im Gegensatz zu elf Prozent in der gesamten Sage-Gruppe.

Sage ist laut Gartner Group weltweit der drittgrößte ERP-Anbieter hinter SAP und Oracle, Marktanalyst IDC reiht das britische Unternehmen im KMU-Bereich (weniger als 1000 Mitarbeiter) an die vorderste Stelle (Analyse aus 2008). Das obere Segment daraus, also Unternehmen mit 100 Mitarbeitern aufwärts und internationaler Ausrichtung, sei die Zielgruppe für die Mittelstandslösung X3: „In diesem Segment wollen wir wachsen.“

Jayne Archbold, verantwortlich für Strategie und Kommunikation bei Sage Mid-Market Europe, nannte fünf strategische Säulen der Expansion: Benutzerfreundlichkeit, Branchen- und Partnerlösungen, Tier-2-Lösung (Einsatz in Tochterunternehmen), Migrationsunterstützung und Cloud-Strategie.

Vorsicht bei der Cloud. Obwohl es ERP X3 bereits – als noch nicht zertifizierte – Partnerlösung in der Cloud gebe, sei Sage in diesem Bereich vorsichtig unterwegs, betonte Christophe Letellier vor Journalisten. Cloud sei vor allem ein Distributions- und Nutzungs-Modell, das eine andere Mentalität erfordere. „Es sind noch viele Fragen offen darüber, was wirklich von den Kunden gefragt ist“, betonte er, „wir müssen erst wissen, was unsere Kunden wirklich wollen.“

Zu den Neukunden zählt die deutsche United-Domains mit Sitz in Starnberg, einer der großen Domain-Registrierer Europas, der gemeinsam mit 1&1, Gmx, Web.de, Sedo und InterNetX zur United Internet Gruppe gehört. Das Unternehmen ersetzte eine komplexe Eigenentwicklung für die Finanzbuchhaltung durch die internationale ERP-Software und ist nun in der Lage, vollautomatisiert tausende von Domain-Registrierungen aus Europa und den USA abzurechnen.

Als viertausendsten Kunden begrüßte Christophe Letellier das norwegische Unternehmen Green Resources in Berlin. Der internationale tätige Spezialist für Aufforstung und Emissionsausgleich modernisiert und vereinfacht mit der ERP-

X3-Lösung seine operativen Prozesse mit dem Ziel, sein Wachstum zu beschleunigen.

Globales Partnernetz. „Sage ERP X3 ist eine internationale europäische Software für den Mittelstand“, hob Christian Büll, Geschäftsführer Sage Österreich, Bereich ERP-Software, das lokale Know-how her-



Foto: Sage

Christophe Letellier, Sage Geschäftsbereich Mittelstand: „Fahren Wachstumskurs – zwanzig Prozent des Umsatzes werden in Forschung und Entwicklung investiert“

vor, das im wachsenden Partnernetz weltweit entstehen soll. „Der neue Mid-Market-Geschäftsbereich kann Partner besser dabei unterstützen, international zu arbeiten.“ Auch in Österreich suche er neue Partner, „die mit ihren Kunden mitwachsen wollen“. Dazu biete Sage den Kunden Unterstützung bei der Migration auf X3, sowohl technisch, zum Beispiel bei der Datenmigration, als auch kommerziell.

Für Büll ist der Benutzer- und Bestandskunden-zentrierte Ansatz von Sage ein wesentliches Kriterium zur Kundengewinnung, weil zum Beispiel neue Technologien erst ab einem gewissen Reifegrad eingesetzt werden und Komplexität für den Anwender vermieden werde. Die Österreich-Version von ERP X3 wurde 2011 vorgestellt. –an-

Sage Group
www.sage.at