

Pressemitteilung

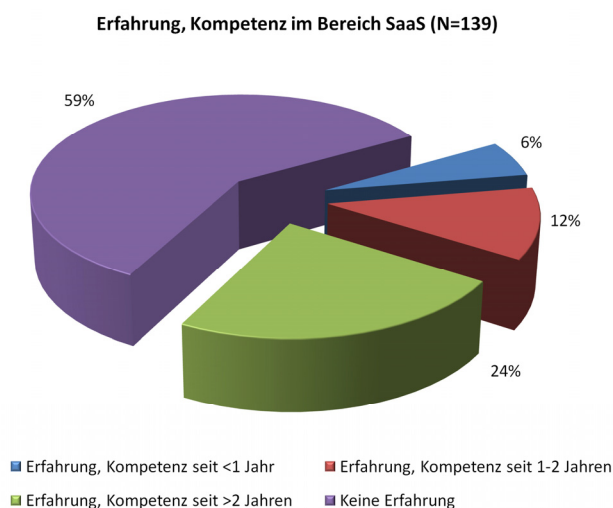
SoftTrend Studie ERP-Software 2011: Anbieter erweitern Systeme um analytische Funktionen und rüsten sich für den SaaS- und Mobileinsatz

Business Intelligence, Personalmanagement, kollaboratives CRM, Supply Chain Management, Enterprise Content Management, Liquiditätsplanung oder Business Process Management: Die Entwicklung und Erweiterung der ERP-Suiten zu umfassenden Enterprise-Lösungen setzt sich weiter fort und wird durch immer breitere Dienstleistungsangebote und Betriebsmodelle unterstützt. So wurde das Leistungsspektrum vielfach um ein eigenes SaaS-Lösungsangebot ergänzt und einzelne Module oder gar komplette Systeme für den mobilen Einsatz optimiert. Um die Effizienz und Profitabilität einzelner Prozesse und Unternehmensbereiche zu steigern und den ROI des Systemeinsatzes zu erhöhen, wurden die Systeme verstärkt um analytische Cockpits und Prozessmodellierungswerkzeuge erweitert. Mit ihrer aktuellen „SoftTrend Studie 260 – ERP Software 2011“, die ab sofort erhältlich ist, bietet das Hamburger Beratungshaus SoftSelect Unternehmen eine fundierte Entscheidungshilfe und zeigt aktuelle Trends und Entwicklungen auf. Insgesamt 96 Anbieter mit 139 Lösungen haben sich an der aktuellen SoftSelect Untersuchung beteiligt.

Hamburg, den 25. Oktober 2010 – Die Auswahl bzw. der Wechsel eines ERP-Systems ist für Unternehmen eine zukunftsweisende Entscheidung. Eine moderne Softwareinfrastruktur, die auf die im Unternehmen vorhandenen Prozesse abgestimmt ist und sich auch der Dynamik des Marktes flexibel anpassen lässt, kann heute ein entscheidender Wettbewerbsvorteil sein. Gerade die vergangenen zwei Jahre haben gezeigt, dass ressourcenintensive IT-Projekte in vielen Unternehmen trotz eines vorhandenen Bedarfs aufgrund der schwierigen Wirtschaftslage nicht realisiert werden konnten. Einige Softwareanbieter haben die Zeichen der Zeit erkannt und bieten seither vielfältige Möglichkeiten, eine neue Software „liquiditätsschonend“ einführen zu können. Softwaremietmodelle wie Software-as-a-Service (SaaS) mit flexiblen Laufzeiten und nutzungsabhängigen Kostenstrukturen (onDemand) werden verstärkt angeboten, so dass Softwareeinführungen ohne die hohen einmaligen Investitionskosten zu Beginn der Projektes möglich werden. So werden SaaS-Angebote nicht nur für kleine Unternehmen interessant, die keine teure IT-Infrastruktur aufbauen und unterhalten können.

SaaS-Angebot ausgeweitet

Bereits über 40% der von SoftSelect untersuchten Lösungen können heute bereits als SaaS-Lösung zur Verfügung gestellt werden (ASP: 70%). Planbare, kontinuierliche Umsätze für Miete, Hosting, Wartung und Support sowie die Bereitstellung der stets aktuellen Releaseversion für eine langfristige Kundenbindung sind attraktive Faktoren, die diese Entwicklung auch in Zukunft noch weiter begünstigen dürften.



Obwohl diese Betriebsart immer öfter am Markt angeboten wird, begegnen noch viele Unternehmen SaaS-Lösungen mit Vorbehalten. Eine parallel durchgeführte SoftSelect-Befragung von ERP-Anwenderunternehmen ergab, dass sich heute lediglich 23% der mittelständischen Betriebe vorstellen können, innerhalb von drei Jahren auf ein ASP- oder SaaS-System umzustellen. Dennoch verbesserte sich die Akzeptanz gegenüber Mietlösungen deutlich, denn dieser Wert lag vor zwei Jahren noch bei mageren 12%. Dieser Trend zeichnet sich ebenfalls in den Beratungsprojekten der SoftSelect GmbH ab, denn im Rahmen von Neuinstallationen senkt die Hemmschwelle gegenüber Produkten, die im Prinzip des

Cloud Computing stehen, immer mehr - besonders der Kostenfaktor ist hier ein tragendes Argument. Für diese Unternehmen gilt es aber vor allem, neben dem Preis-Leistungsverhältnis der angebotenen Lösungen auch die entsprechende Agilität bzw. Adaptivität zu bewerten, um auch unternehmens- und branchenspezifische Anforderungen abbilden zu können. Viele Softwareanbieter operieren vor diesem Hintergrund vermehrt in Partnerschaften mit Branchenspezialisten, die vertikale Funktionalitäten in Eigenregie nachrüsten und anbieten. Da die Pricing-Modelle und Leistungsumfänge der jeweiligen Lösungen höchst unterschiedlich ausfallen können und Partnerstrukturen erst im Begriff der Entwicklung sind, ist die Anbieter-Wahl unter besonderer Beachtung dieser Faktoren durchzuführen. Insbesondere der Mangel an flexiblen und marktkonformen SaaS-Lösungen konnte von SoftSelect im Jahr 2010 als eines der wichtigsten Kriterien für die Zurückhaltung bei der Softwaremiete identifiziert werden. Daran schließen sich auch Bedenken aufgrund der Abhängigkeit einer Internetleitung und der Notwendigkeit an, sensible Unternehmensdaten in ein externes Rechenzentrum auszulagern.

Anbieter machen mobil

Mittlerweile ist mit 91% ein Großteil der untersuchten ERP-Lösungen grundsätzlich webfähig. Das bedeutet, dass auf die Lösung zumindest teilweise auch über einen Web-Client zugegriffen werden kann. Client-Server-basiert sind 81%, regelrecht webbasiert sind hingegen nur wenige. Solche Systeme sind zu 100% über das Web ohne Zusatzinstallationen nutzbar. Ein vollwertiger uneingeschränkter Zugriff über den Browser ist möglich.

Heutige Endgeräte erlauben schnelle drahtlose Internetverbindungen, die ein effektives Arbeiten auch mobil ermöglichen. Während neue Mobile-Browser viele Funktionalitäten ihrer „großen Brüder“ abdecken und manche Lösungen, die einen Browser statt eines Clients benötigen, somit automatisch auch auf vielen Mobilgeräten nutzbar werden, setzt die „abgespeckte“ Hardware von Handhelds, PDAs und Mobiltelefonen in vielen Fällen doch spezielle angepasste Clients oder angepasste Browser voraus. Diese Vorbereitung der ERP-Software auf die unterschiedlichen mobilen Betriebssysteme stellt für Entwickler gegenwärtig noch einen gewissen Aufwand dar. Dennoch unterstützen bereits heute 58% der untersuchten Lösungen Windows mobile. Mobile Betriebssysteme wie Mac OS X (30%), Mobile Linux (28%) oder Google Android (16%) werden noch nicht in der Breite unterstützt.

Business Intelligence bereits häufiger integriert als CRM

Die Geschäftsanalytik wird heute bereits in den meisten angebotenen ERP-Systemen mitgeliefert. Gut 95% verfügen über ein integriertes Controlling oder ein Management Informationssystem (MIS). Ca. 91% der Lösungen verfügen über ein eigenes oder ein OEM Business Intelligence Modul, während 88% der Systeme ein CRM Modul (analytisches, strategisches und/oder kollaboratives CRM) mitbringen. Anwenderunternehmen sollten beim Einsatz analytischer Systeme darauf achten, dass die einzelnen Applikationsfamilien innerhalb der Suite (ERP, CRM, BI etc.) tief integriert und miteinander verzahnt sind. Wichtige Voraussetzung für die zielgerichtete Analyse der Unternehmensdaten ist dabei eine einheitliche Struktur der Stamm- und Transaktionsdaten. Neuere Werkzeuge - so genannte Master Data Management Systeme - verwalten und optimieren die eigenen Daten aus unterschiedlichen Systemen und Schichten für die Nutzung und Weiterverwendung in den Operativsystemen. In der Produktion beispielsweise kann eine mangelhafte Datenqualität teuer werden, denn darauf basieren Fertigungsplanung, Produktion, Kalkulation, Einkauf und Logistik. Gerade die schlechte Datenqualität wird großflächigen Umfragen zufolge von der Mehrheit der Anwender in diesem Zusammenhang beklagt. Die Lösung sollte dabei nicht nur eine reaktive Aufarbeitung von Datenmaterial ermöglichen, sondern auch Instrumente zur proaktiven Gestaltung von kaufmännisch relevanten Prozessen liefern. Denn allein die Erkenntnis betriebswirtschaftlicher Potenziale reicht nicht aus, um diese effektiv zu aktivieren.

Die vollständige SoftTrend Studie 260 „ERP-Software 2011“ kann unter www.softselect.de zu einem Preis von 150€ zzgl. MwSt. und Versand bestellt werden.

Zeichen: 7.703 (inkl. Leerzeichen)

Über SoftSelect:

Die Hamburger Unternehmensberatung SoftSelect GmbH hat sich mit seinen Dienstleistungen auf das Umfeld der Informationstechnologie spezialisiert. Zum Tätigkeitsgebiet gehört neben dem Management-Consulting vor allem die neutrale Beratung bei der Auswahl von Geschäftsapplikationen.



Hierzu bietet das Unternehmen neben der persönlichen Durchführung von Beratungsprojekten eine herstellerneutrale Software- und Servicesauswahl mittels der Matching-Plattform www.softselect.de an. Innerhalb des Unternehmensbereichs SoftTrend werden darüber hinaus regelmäßig Untersuchungen wie Marktanalysen oder Produktstudien sowie Beiträge und Artikel in Fachpublikationen veröffentlicht. Die SoftSelect GmbH informiert auf diese Weise die Marktteilnehmer im deutschsprachigen IT-Umfeld mit hochqualifizierten und unabhängigen Berichterstattungen.

Unternehmenskontakt:

SoftSelect GmbH
Michael Gottwald, Geschäftsführung
Oeverseestr. 10-12
D-22769 Hamburg
Tel: +49 (0) 40 - 870 875 - 0
Fax: +49 (0) 40 - 870 875 - 55
E-Mail: info@softselect.de
Web: www.softselect.de

Pressekontakt:

trendlux pr GmbH
Petra M. Spielmann
Oeverseestr. 10-12
D-22769 Hamburg
Tel: +49 (0) 40 - 800 80 990 – 0
Fax: +49 (0) 40 - 800 80 990 – 99
E-Mail: ps@trendlux.de
Web: www.trendlux.de