

„Große stoßen an Grenzen“

Octoflex Software hat eine ERP-Software für mittelständische Produktionsbetriebe entwickelt. Geschäftsführer Stephan Glaß sprach mit MM Messe Daily über die spezifischen Anforderungen dieser Unternehmen an ihre IT.



„Kunden, die noch mit Word und Excel arbeiten, bilden großes Potenzial für Octoflex“, erklärt Geschäftsführer Stephan Glaß.

MM: Herr Glaß, auf dem Markt für ERP-Lösungen im Mittelstand tummeln sich zahlreiche Anbieter: Auf der einen Seite die etablierten, ebenfalls mittelständisch aufgestellten

Platzhirsche, auf der anderen Seite Konzerne wie SAP, Microsoft und Oracle mit großen Marketingbudgets. Wie wollen Sie sich gegen diese Konkurrenz behaupten?

Glaß: Wir entwickeln Lösungen, die sich zum Teil deutlich vom Wettbewerb abheben. Die Schnelligkeit unserer Anwendung ist vorteilhaft. Wir spüren deutlich, dass die großen Anbieter an ihre Grenzen stoßen. Es reicht nicht mehr, eine Lösung anzubieten, die praktisch alles kann. Vielmehr muss man den Kunden und seine technischen Prozesse verstehen. Ich denke, das tun wir.

MM: Octoflex bietet die Integration der Unified-Messaging-Lösung David Zehn von Tobit in das ERP-System an. Wie verbreitet ist die integrierte Sprach- und Daten-

kommunikation in mittelständischen Fertigungsbetrieben?

Glaß: Viele Betriebe haben David schon im Einsatz. Andere haben zwar eine E-Mail-Lösung, empfangen Faxes aber mit einem herkömmlichen Gerät. David ist fast immer uneingeschränkt zu empfangen und ergänzt sich ideal mit Octoflex' ERP.

MM: Experten sprechen von zahlreicher überalterter kaufmännischer Software in den Betrieben. Welche Systeme lösen Sie typischerweise ab?

Glaß: Kunden, die noch mit Word und Excel arbeiten, bilden großes Potenzial für Octoflex. Sie sind bei ERP nicht vorbelastet. Solche Anwender vertrauen gerne einer Lösung, die einfach zu bedienen ist – ein klarer Wettbewerbsvorteil für uns. Den wohl größten Anteil ha-

ben Unternehmen, die im Wachstum begriffen sind und mit kleinen Lösungen nicht mehr zurechtkommen.

Wir haben auch Interessenten, bei denen ein Projekt mit einem der großen Anbieter gescheitert ist. Bei diesen Kunden müssen wir oft Aufbauarbeit leisten, weil das Vertrauen in ERP-Anbieter beschädigt ist.

MM: Im vergangenen Jahr waren viele Softwarefirmen optimistisch, dass die Maschinenbauer nach dem sanften Ende des Booms endlich Zeit und das Geld hätten, in ihre IT zu investieren. Gilt diese Zuversicht noch?

Glaß: Im Jahr 2008 bekamen wir oft zu hören, dass man mit einer Investition in die IT abwarten wolle, bis es etwas ruhiger werde. Jetzt ist es ruhig, aber niemand riskiert etwas. Durch die Abwartehaltung der Unternehmen ist der Geldfluss unterbrochen, der unsere Wirtschaft am Laufen hält. Das bremst die Zuversicht in der ERP-Branche und man verliert echte Chancen. Nehmen wir Octoflex als Positivbeispiel: Wir investieren gerade jetzt verstärkt in unsere Marketing- und Vertriebsaktivitäten. *pst*

► Octoflex Software GmbH, www.octoflex.de, Halle 2, Stand A02

Wie produktiv sind Sie eigentlich?

Sie wissen es nicht? Kein Problem!

Kurzer Prozess

