

„Wachstum und Flexibilität im Mittelstand stützen“

Die Initiative Mittelstand im Gespräch mit Philipp Rüdiger, Senior Produkt Manager für Microsoft Dynamics der Microsoft Deutschland GmbH. Rüdiger spricht über die Mittelstandsinitiative von Microsoft, die Anwendungsmöglichkeiten von CRM- und ERP-Systemen und worauf mittelständische Unternehmen bei der Wahl ihrer IT-Lösung achten sollten.

Herr Rüdiger, welche Lösungen hat Microsoft speziell für den Mittelstand?

Nahezu alle unserer Softwarelösungen eignen sich für kleine und mittelständische Unternehmen, egal ob klassische Produkte wie Server, Office oder Windows oder besondere Unternehmenssoftware wie ERP- und CRM-Lösungen aus unserer Dynamics Produktreihe.

Was kann ein mittelständisches Unternehmen mit Microsoft Dynamics tun?

Microsoft Dynamics-Lösungen unterstützen sämtliche Vertriebs-, Marketing- und Service- aber auch Produktionsprozesse eines Unternehmens. Mit Hilfe von CRM-Anwendungen, können beispielsweise Kundendaten und Vertriebsprozesse verwaltet werden. ERP-Anwendungen bilden betriebswirtschaftliche Anforderungen eines Unternehmens, also Prozesse von der Beschaffung über die Produktion bis hin zum Absatz, ab.

Die IT-Anwendungen unterstützen Mitarbeiter bei ihren Aufgaben, sorgen dafür, dass Informationen schnell verfügbar und Prozesse automatisiert laufen. Das spart Zeit und Geld.

Unternehmen können mit Hilfe von Geschäftskundensoftware also ihre knappen finanziellen Ressourcen entlasten und gleichzeitig die Produktivität steigern.

Ein wesentlicher Vorteil von Microsoft Dynamics ist übrigens, dass bereits im Standardangebot industriespezifische Funktionalitäten abgebildet sind. Darüber hinaus kann die Lösung individuell an die Bedürfnisse jedes Unternehmens angepasst werden. Was dem Mittelstand besonders zugute kommt: Microsoft bildet über ein starkes Partnermodell „die letzte Meile zum Kunden“

sehr gut ab – denn unsere Partner sprechen die Sprache der Branche und somit die Sprache des Kunden.

Microsoft hat dieses Jahr ein Drei-Stufen-Programm für den Mittelstand gestartet. Was bedeutet das?

Mit unserer Mittelstandsinitiative wollen wir kleinen und mittleren Unternehmen helfen, besser durch die Krise zu kommen. Dies geschieht auf drei Ebenen, daher das „Drei-Stufen-Programm“.



Philipp Rüdiger

Stufe eins: Microsoft hat Partnern und Händlern verschiedene Sonderkonditionen für Produkte eingeräumt, die sich besonders für KMU eignen. Zu diesen Produkten gehören zum Beispiel Microsoft Professional Plus 2007, Windows 7, Microsoft Dynamics CRM oder auch Microsoft SQL Server 2007.

Stufe 2: Unser Programm „Microsoft Financing“ bietet kleinen und mittleren Unternehmen attraktive Finanzierungsangebote, mit denen diese auch in Zeiten der Kreditklemme in IT-Lösungen investieren können.

Stufe 3: Microsoft bietet verschiedene Cloud-Lösungen an, mit denen KMU mit geringen monatlichen Kosten produktiver und kostengünstiger arbeiten können, auch wenn sie kein Budget für größere IT-Investitionen haben. So gibt es Anwendungen wie Exchange, Office Live Meeting oder Sharepoint auch als webbasierte SaaS-Lösungen ab 2,56 Euro pro Anwender und Monat. Durch den Einsatz der Hosting-Angebote können KMU ihre IT-Betriebskosten um bis zu 30 Prozent senken.

Stichwort „Finanzierungsmöglichkeiten“ – wie sehen diese aus?

Wir haben viele Finanzierungsprogramme. Hier nur ein Beispiel für Neukunden, die eine CRM- oder ERP-Software einführen möchten. Für diese Unternehmen bieten wir eine Null-Prozent-Finanzierung mit flexiblen Laufzeiten von bis zu 36 Monaten an. Dies gilt nicht nur für die reine Software, sondern für das Gesamtprojekt. Es sind also auch die Dienstleistungen enthalten, die ins Gesamtprojektvolumen mit einfließen.

Um welche Dienstleistungen handelt es sich da konkret?

Dienstleistungen sind vor allem die Einführungsaufwendungen, die gerade im CRM- oder ERP-Bereich zu Buche schlagen. Sie ergeben sich zum Beispiel daraus, dass jedes Unternehmen seine besonderen Geschäftsprozesse natürlich in der neuen IT-Lösung abbilden muss. Oft muss die Software auch in verschiedenen Niederlassungen ausgerollt werden. Hinzu kommen Schulungen und Trainings, die bei Microsoft-Software allerdings in der Regel nur sehr kurz sind, da auch unsere Dynamics Angebote die vertrauten Microsoft-Oberflächen haben, die Nutzer also fast intuitiv jede neue Anwendung einsetzen können.

Was sollten mittelständische Unternehmen bei der Wahl von IT- Lösungen beachten?

Es ist sehr wichtig, die Hersteller unter die Lupe zu nehmen und zu prüfen, wie mittelstandsgerecht deren Angebot ist. Eine passende IT-Lösung unterstützt Wachstum und Flexibilität eines Unternehmens in jeder Hinsicht. Denn gerade in Krisenzeiten müssen Unternehmen flexibel bleiben: Dies betrifft die Skalierbarkeit,

INNOVATIONSPREIS-IT 2009:

Seit 2004 verleiht die Initiative Mittelstand den INNOVATIONSPREIS-IT. Im Jahr 2009 unter der Schirmherrschaft des Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie. Über 2.000 Bewerbungen gingen bei der 60-köpfigen Experten-Jury ein. Die Sieger wurden im Rahmen einer feierlichen Preisverleihung auf der CeBIT ausgezeichnet. In dieser Interviewreihe stellt die Redaktion der Initiative Mittelstand einige der interessantesten und innovativsten Lösungen vor.

aber auch einen potentiellen Wechsel des Geschäftsmodells. Wichtig ist auch, dass die Software die oft heterogenen Geschäftsprozesse von KMU abbildet und rollenbasiert ist. Oft greifen Lösungen von der Stange hier nicht. Daher haben wir auch über 300 Branchenlösungen im Portfolio, die speziell für einzelne Industrien entwickelt wurden.

Außerdem sollte sich ein Unternehmer auf der Suche nach IT-Lösungen natürlich auch anschauen, wie sich ein Software-Hersteller in der Krise verhält. Wo investiert er, wo streicht er? Wenn Marketingaufwendungen gestrichen werden, ist das für den Kunden nicht schlimm. Wird bei der Entwicklung neuer Pro-

dukte gespart, dann ist das für den Kunden zum Nachteil. Wir haben daher gegenüber dem Vorjahr unsere Investitionen in Forschung und Entwicklung erheblich gesteigert.

Was würden Sie mittelständischen Unternehmen als Ratschlag mit auf den Weg geben?

Derzeit befinden sich fast alle Unternehmen, KMU jedoch im Besonderen, in einem Zielkonflikt: Sie müssen Kosten sparen, laufen jedoch dadurch Gefahr, sich in ihrer Wettbewerbsfähigkeit auszubremsen. Wichtig ist daher, sich seiner Kernkompetenzen bewusst zu werden und vorausschauend zu planen. Investitionen in Zeiten der Krise zahlen sich später oft aus. Anstatt alle IT-Investitionen zu streichen, sollten die Entscheider genau prüfen, was ihrem Unternehmen wirklich hilft, langfristig besser aufgestellt zu sein. Die Vergangenheit hat gezeigt, dass Firmen, die gerade in Krisenzeiten in innovative Technologien investiert haben, überdurchschnittlich häufig zu den Gewinnern einer Rezession gehörten.

Herr Rüdiger, vielen Dank für das informative Gespräch!

Praktische Anleitungen für KMU für Wege aus der Krise: <http://www.microsoft.com/germany/gradlinigerkurs/>

Das Interview führte Tu-Mai Pham-Huu, Redaktion Initiative Mittelstand.
www.imittelstand.de