

MIDRANGE

MAGAZIN

11
2008

IT-Konzepte und Wissen für POWER-Systeme im Unternehmensnetzwerk

3 058 19198E · ISSN 0946-2880 · B 30465 · AUSGABE 214 · € 13,- · CHF 25,-

Infoniga bietet Mehrwert

Synergien erschließen

Warum scheitern CRM-Projekte?
Akzeptanz schaffen

Moderne Software-Entwicklung
Anpassung der Abläufe

Management für Lotus Domino
Vollautomatisiert



Installation
**IBM Director for
Multiplattform**

Zendcore
**Signon-Script für
System i**



Thomas Gottstein, Geschäftsführer Infoniga
IT Solutions GmbH, im Interview auf Seite 12

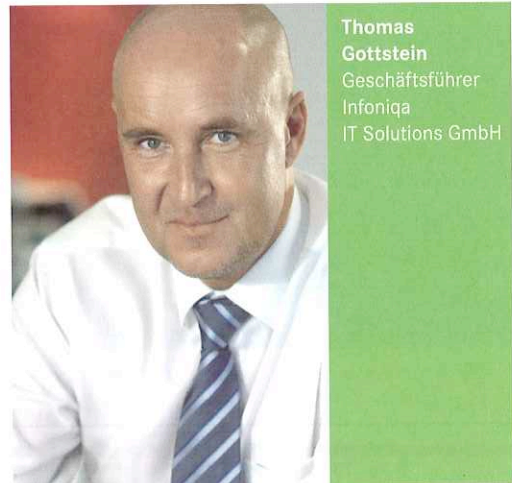
Infoniqa bietet Mehrwert durch komplementäre Lösungen Synergien erschließen

Seit Januar 2008 ist die Infoniqa-Gruppe mit einer eigenen Tochter auch in Deutschland präsent. Im März erfolgte die Übernahme des Personalabrechnungssystems LOGA/400, im Sommer dann die Übernahme des Informationsmanagementspezialisten Business Partners Berlin. Thomas Gottstein, Geschäftsführer der Infoniqa IT Solutions GmbH spricht über die Strategien von Infoniqa auf dem deutschen Markt.

Thomas Seibold: Mit LOGA/400 hat Infoniqa nun auch in Deutschland den ehemaligen IBM-Lohn unter seine Obhut genommen, nachdem das in Österreich ja schon länger der Fall ist. Ist das Thema „Personal“ für Infoniqa ein Zukunftsthema?

Thomas Gottstein: Das Thema „Personal“ steht in jedem Falle im Fokus unserer Aktivitäten in Deutschland. Dabei darf man das Thema aber nicht zu eng fassen. Wir beschäftigen uns in erster Linie mit Standardsoftware-Lösungen für die zwei wichtigsten horizontalen Funktionen im Unternehmen: dem Management von Mitarbeitern und dem Management von Informationen. Dazu zählen auf der einen Seite Lösungen für die Personalabrechnung und das HR-Management, auf der anderen Seite aber auch das Informations- und

Thomas Gottstein: Ja, denn Business Partners passt genau in diesen Zusammenhang und ergänzt unser Portfolio in idealer Weise. Business Partners konzentriert sich auf GDPdU-Beratung und Software-Adaptierung im SAP-Umfeld, auf Beratung, Implementierung und den Betrieb von SAP Beleg- und Datenarchivierungssystemen für große Kunden sowie auf die Microsoft Office SharePoint Server- (MOSS-) Integration. Das Spektrum der Kunden von Business Partners reicht von großen Verkehrsdienstleistern bis hin zu international agierenden Wirtschaftsprüfungsgesellschaften. Damit sind wir nicht mehr vornehmlich im gehobenen Mittelstand aktiv, sondern haben direk-



Thomas Gottstein
Geschäftsführer
Infoniqa
IT Solutions GmbH

„Die Infoniqa-Strategie, durch die Kombination komplementärer Lösungen und Dienstleistungen einen echten Mehrwert für die Kunden zu erzeugen, ist aufgegangen. In Deutschland bieten wir heute eine breite Palette an Produkten und Dienstleistungen für das Personal- und Informationsmanagement“.

Thomas Gottstein

Dokumenten-Management. Das umfasst natürlich auch Bereiche, wo sich beide Gebiete überlappen – wie etwa die digitale Personalakte.

Thomas Seibold: Ist auch die Übernahme von Business Partners Teil dieser Strategie?

ten Zugang zu großen Anwendern – vor allem auch im SAP-Umfeld.

Thomas Seibold: Wie wird die neue Tochter in die Infoniqa-Gruppe integriert?

Thomas Gottstein: Business Partners wird seine Kunden weiterhin vom Stand-

ort Berlin aus betreuen. Auch personell wird es keine Änderungen geben: Der Gründer und Geschäftsführer Olaf Paetsch gewährleistet die Kontinuität in der Kundenbetreuung. Die Vertriebsaktivitäten werden dagegen am Standort Infoniqa IT Solutions GmbH in München konzentriert. Mit Berlin haben wir nun zudem einen weiteren attraktiven Standort hinzugewonnen, der das Netzwerk der Standorte in Deutschland, Österreich und der Schweiz perfekt ergänzt.

Thomas Seibold: Welche Rolle spielt LOGA/400 und das System i?

Thomas Gottstein: Wir haben uns gegenüber unseren Kunden ausführlich dazu verpflichtet, LOGA/400 konsequent weiterzuentwickeln und auch die Plattform IBM System i langfristig zu unterstützen. Dazu stehen wir – und das ist für uns auch eine logische Weiterentwicklung der bisherigen Aktivitäten. Mit LOGA Vplus betreuen wir in

Österreich schon seit Jahren das dortige Schwesterprodukt von LOGA/400. Beide Systeme basieren auf der jeweiligen Lohnlösung von IBM. Insofern war die Übernahme für uns eine logische Weiterentwicklung und zeigt auch, welche strategische Bedeutung dieses Produkt für uns hat. Wir verfügen über das notwendige Know-how, aber auch über die notwendige Kundenbasis, diese Personalabrechnung in den nächsten Jahren offensiv voranzutreiben. Was das System i betrifft, sind wir sicherlich einer der Anbieter, die hier über langjährige Erfahrungen verfügen. Dennoch sind wir kein System i-Spezialanbieter, denn wir bedienen seit Jahren auch andere Plattformen. Insofern stehen wir eher für Plattformunabhängigkeit und für die Integration von System i-Anwendungen in heterogene IT-Umgebungen.

Thomas Seibold: Von LOGA/400 hat man in den letzten Jahren wenig gehört, zumindest gab es seit längerem keine Neukunden für diese Lösung?

Thomas Gottstein: Das lag einfach daran, dass der vorherige Eigner eine klare Migrationsstrategie für LOGA/400 hatte. Außerdem hatte das nichts mit der Qualität oder dem Funktionsumfang der Anwendung zu tun. Das hat sich in nur kurzer Zeit komplett geändert. In den wenigen Monaten seit Übernahme des Produkts haben sich bereits zwei große Neukunden für LOGA/400 entschieden. Das ist zum einen die bbz, die vom reinen Rechenzentrumsbetrieb bis hin zum kompletten Business Process Outsourcing eine breite Palette von Dienstleistungen im Personalbereich anbietet und im ersten Schritt mit 5.000 abzurechnenden Personalfällen plant. Ausschlaggebend war für die bbz – neben der Funktionalität und der Zuverlässigkeit des Systems – vor allem auch das weitere Produktportfolio, das wir in diesem Bereich bieten – wie etwa das Personalmanagement oder die digitale Personalakte. Zum andern hat sich jetzt auch die international agierende EURO-JOBS AG für LOGA/400 entschieden, die

mit 1.000 Abrechnungsfällen im Monat startet. Wir gehen davon aus, dass sich zeitnah weitere Unternehmungen für LOGA/400 entscheiden werden. Auch bei EUROJOBS war die Funktionalität ein entscheidendes Argument. Denn EURO-

JOBS ist in erster Linie im Bereich der Arbeitnehmerüberlassung tätig und legt großen Wert auf eine flexible Auftragsnachkalkulation. Hier bot LOGA/400 mehr Möglichkeiten als das im Einsatz befindliche Altsystem.

Thomas Seibold: Sie sind Geschäftsführer der Infoniqa IT Solutions und gleichzeitig Chef beim DMS-Hersteller KENDOX. Ist das auch ein Ausdruck der Infoniqa-Strategie?

Thomas Gottstein: KENDOX ist eine strategische Beteiligung der Infoniqa-Gruppe; beide Unternehmen teilen sich am Standort München die gleichen Büroräume. Das ist durchaus gewollt. Denn Infoniqa ist angetreten, ein IT-Unternehmen zu formen, dessen Teile sich komplementär ergänzen. Insofern ist meine Position gelebte Unternehmensstrategie, denn wir wollen ja vor allem auch die Synergien und Quervertriebspotenziale erschließen, die eine solche Unternehmensgruppe bietet. Und wie das Beispiel des Standorts München zeigt, ist uns das bereits gelungen. Dabei steht Infoniqa als Marke für das Gesamtangebot, während die einzelnen Töchter darunter verschiedene Spezialangebote vertreten. KENDOX steht hier beispielweise für das Thema Informationsmanagement, die österreichische Infoniqa HR Solutions für alle Lösungen rund um das Personalmanagement und die Infoniqa Informationstechnik in Wels und die SQL AG in der Schweiz für IT-Infrastruktur und IT-Dienstleistungen.

Das Spektrum reicht hier von der Modernisierung von iSeries-Anwendungen über anspruchsvolle Projekte im Bereich von Microsoft Office SharePoint Server bis hin zu Hochverfügbarkeitslösungen im Symantec-Umfeld.

„LOGA/400 ist für uns ein strategisches Produkt, mit dem wir auch in den kommenden Jahren wachsen wollen. Die ersten großen Neukunden zeigen, dass wir hier auf dem richtigen Weg sind.“

Thomas Gottstein

Thomas Seibold: Welche Ziele haben Sie für das kommende Jahr?

Thomas Gottstein: Wie bisher setzen wir vor allem auch darauf, organisch zu wachsen und uns im Bereich der Lösungen für Personal- und Informationsmanagement als einer der wesentlichen Player im deutschen Markt zu etablieren. Darüber hinaus ist es natürlich möglich, dass wir – wie in der Vergangenheit auch – durch den Zukauf von Unternehmen wachsen. Diese müssen aber in jedem Falle ins Portfolio passen – das heißt: Sie müssen einen Mehrwert für unsere Kunden und Zielgruppen mitbringen. ■

ZUM UNTERNEHMEN

Die Infoniqa Gruppe wurde 2006 gegründet und bietet als international tätige IT-Lösungs- und Dienstleistungs-Gruppe mit ihren Beteiligungsunternehmen an 13 Standorten in Mitteleuropa spezialisierte Informatiklösungen für mittlere und größere Unternehmen an. Das Unternehmen befindet sich im Eigentum des Managements von Privatinvestoren und von Kapitalfonds. Mit ihren 220 Mitarbeitern betreut die Infoniqa-Gruppe mehr als 2.000 Kunden im gesamten deutschsprachigen Raum. Durch weitere Zukäufe soll die Infoniqa Gruppe in den nächsten Jahren deutlich wachsen und mittelfristig an der Börse notieren. Unter dem Dach der Infoniqa Gruppe werden Unternehmen zusammengeführt, deren Produkte, Leistungen und Kompetenzen sich ergänzen. Zusätzliches Wachstum wird durch die Synergieeffekte innerhalb der Gruppe und den Quervertrieb der einzelnen Systeme durch die jeweiligen Schwesterunternehmen erzeugt.

www.infoniqa.com