

Semiramis – Native Business Software der nächsten Generation

White Paper - Version 5.0

März 2005

Helmuth Gümbel - Managing Partner

Strategy Partners International

Chasa Ursa Major CH-7550 Scuol

helmuth.guembel@strategypartners.com

Inhalt

Zusammenfassung für das Management.....	1
Der ERP-Markt	5
Schlüsseltrends und Anforderungen.....	9
Wie Semiramis diesen Trends und Anforderungen genügt	16
Die Attraktivität von Semiramis für Partner	24
WELCHE OPTIONEN GIBT ES?	24
PARTNER KÖNNEN VON SEMIRAMIS PROFITIEREN	26
C.I.S. AG und Semiramis: eine einzigartige Kombination.....	28
Fazit.....	30

Zusammenfassung für das Management

Ab 1990 wuchs der ERP-Markt für ein volles Jahrzehnt rasant. Die Spitzenreiter unter den Anbietern verzeichneten viele Quartale hintereinander Wachstumsraten von bis zu 40 Prozent. Seit dem Jahr 2000 hat sich die Situation jedoch grundlegend geändert. Die großen Hersteller wachsen sehr viel langsamer, viele kleine mussten schon Insolvenz anmelden oder wurden von anderen Marktteilnehmern aufgekauft und versuchen jetzt, mit ihrem Schicksal zu Recht zu kommen. Inmitten dieser Situation ist es ungewöhnlich, in ein grundlegend neues ERP-Produkt zu investieren, weil die etablierten Hersteller sich im Moment eher auf Kostenabbau und die Verbesserung ihres Vertriebs konzentrieren. Allerdings lassen inzwischen auch zumindest drei große Anbieter erkennen, dass es Zeit ist, an eine neue Produktgeneration zu denken.

Auf der anderen Seite entwickelt sich ERP, ERP II oder was sonst noch für neue Bezeichnungen für diese Unternehmenssoftware erfunden werden, immer mehr zum zentralen Applikationsrückgrat in Unternehmen. Wenn die Wirtschaft sich nachhaltig von ihrer momentanen Krise erholt hat, wird die aufgestaute Nachfrage die Wachstumsraten im ERP-Bereich wieder ankurbeln. Viele Unternehmen werden dann einsehen, dass ihre veralteten und vernachlässigten betriebswirtschaftlichen Standardsoftwaresysteme der sich immer schneller verändernden Zukunft nicht mehr gewachsen sind. Neues Denken verlangt auch eine neue Softwareplattform. Unnötiger Ballast aus der Vergangenheit wie beispielsweise eine veraltete Softwarearchitektur eignet sich nicht als Gepäck für die Reise in die Zukunft. Alle etablierten ERP-Produkte haben ihre Wurzeln in der Zeit vor dem Internet. Sie wurden immer wieder erweitert und geändert, um neueren Anforderungen zu genügen. Hierunter litt die Struktur der Produkte erheblich – sie wurden schwer verständlich und unübersichtlich.

Semiramis ist eines der wenigen Produkte auf dem Markt, das wirklich auf dem neuesten Stand der Technik ist und sich bereits im Markt bewährt hat. Es wurde von Grund auf von einer Mannschaft neu entwickelt, die über solide ERP-Erfahrung verfügt. Neben seiner technischen Ausstattung wird es zu Bedingungen lizenziert, die beliebige Integrationen zulassen – eine extrem wichtige Voraussetzung für eine uneingeschränkte Flexibilität. Dieses White Paper stellt dem Leser die wichtigsten Trends auf dem ERP-Markt vor und erklärt, was Semiramis in Bezug auf diese Trends und die damit zusammenhängenden

Anforderungen anbietet. Als die erste Fassung dieses Papiers vor drei Jahren geschrieben wurde, gab es noch keine Kunden- und Markterfahrungen. Innerhalb von zwei Jahren wurden inzwischen über 220 Systeme installiert. Über 130 Unternehmen haben sich für Semiramis entschieden und etwa 100 Systeme sind inzwischen in Produktion. Damit hat das Produkt den hohen Erwartungen entsprochen, die wir ihm entgegenbrachten. Wir werden den Fortschritt weiterhin kritisch beobachten.

Semiramis bietet allen Beteiligten enorme Vorteile: Kunden schätzen die Flexibilität, die Benutzerfreundlichkeit und die Skalierbarkeit. Hardware-Hersteller erfreut einerseits, dass Semiramis auf allen wichtigen Plattformen läuft und andererseits, dass die Software hoch skalierbar ist, was einen sicheren Markt für Hardware-Upgrades bedeutet – vorausgesetzt die Transaktionsvolumina steigen. Im Moment kann Semiramis, wie in den Benchmarks der Entwickler gezeigt wurde, über 1000 gleichzeitig aktive Benutzer skalieren¹. Distributoren wiederum profitieren von der Anpassungsfähigkeit des Produkts an alle verbreiteten Systemumgebungen, von seiner Funktionsvielfalt sowie von dem sehr ausgeglichenen Partnerprogramm des Herstellers. Systemintegratoren können ihre Kenntnisse der Integrationsstandards nutzen, da Semiramis offene Schnittstellen zur Integration mit anderen Applikationen bereitstellt. Softwarehäuser, die Zusatzfunktionalitäten entwickeln wollen, profitieren davon, dass Semiramis in J2EE entwickelt worden ist und damit absolut auf der Linie der modernsten Technologie liegt.

Auch die großen ERP-Hersteller haben inzwischen den mittelständischen Markt im Visier und wittern hier die Gelegenheit für neue Geschäfte. Viele ältere mittelständische ERP Hersteller kränkeln und melden Insolvenz an. Einige der großen Hersteller beschäftigen sich mit Plänen, Mitbewerber aufzukaufen. Warum sollte also ein Produkt wie Semiramis Erfolg haben?

Die vielleicht treffendste Antwort auf diese Frage gab am 18.1.2005 kein Geringerer als Larry Ellison, als er sich bemühte, die zukünftige Strategie für die Oracle Anwendungssoftware-Produkte darzustellen. Er forderte, dass künftige Anwendungen folgende Eigenschaften haben sollten:

¹ CIS AG ist entschlossen, diese Benchmarks in Kooperation mit den Hardware-Herstellern fortzusetzen. Bisher hat man keine ernsthaften Hindernisse für eine weitere Skalierung nach oben entdeckt.

- Entwicklungsumgebung, die auf Standards basiert und offen ist
- Benutzeroberfläche auf der Basis von HTML und Dynamic HTML
- Rollenbasiertes Sicherheitskonzept auf Basis eines Dictionaries
- Implementierung in Java

Während Oracle ab 2007 glaubt, diese Ziele erreichen zu können, ist mit Semiramis bereits heute ein solches Produkt verfügbar. Das Warten ist also überflüssig.

Semiramis bietet eine Vielfalt an Funktionalitäten in Kombination mit einer Technologie, die den meisten etablierten Systemen weit überlegen ist. Das erlaubt einen hohen Return on Investment (ROI) vor allem in Verbindung mit der Tatsache, dass große technische Um- oder Nachrüstungen in den kommenden fünf Jahren kaum nötig sein werden. Unternehmen, die auf Semiramis setzen, werden dies sehr schätzen; Partner können mehr Kapital aus ihren Investitionen schlagen und sie über einen längeren Zeitraum amortisieren.

Semiramis wird von einer Firma hergestellt, die ihrerseits ein durch und durch mittelständischer und solide finanziertes Betrieb ist.

In Mitteleuropa verkaufen inzwischen knapp 40 Partner Semiramis mit sichtbarem Enthusiasmus. Damit ist im Mittelstand das drittgrößte Partner-Vertriebsnetz für Business-Software im DACH-Bereich² entstanden. Einige dieser Partner offerieren auch ERP-Produkte des etablierten Mitbewerbs, sehen aber Semiramis als eine Premium Ergänzung ihres Angebots. Die Ausweitung des Partnernetzes in weitere Länder hat bereits begonnen.

Für jeden ERP-Anbieter ist eine intakte installierte Basis eine wichtige Grundlage, aber auch eine Hürde auf dem Weg in eine neue Anwendungsgeneration. Die Bestandskunden erwarten von ihrem Hersteller, dass er den Weg in die Zukunft so einfach und billig wie möglich gestaltet. Damit möglichst viele Kunden sich schnell für eine Lizenz des Nachfolgerprodukts entscheiden, werden dann meist viele Kompromisse eingegangen, die eine umfängliche Nutzung der neuen Technologie beeinträchtigen. Das erhöht den Ballast auf der Reise in die Zukunft. Das Resultat: komplexe, schwerfällige und langfristig teure Lösungen.

² DACH: Deutschland, Österreich, Schweiz

Ein Anbieter wie die C.I.S. AG hat dieses Problem nicht. Man konnte unbeschwert von einer langen Vergangenheit ein von Grund auf neues Produkt schaffen. Die Marktakzeptanz bestätigt diesen Weg – umso mehr, als die Verkaufserfolge in Mitteleuropa gegen den Wettbewerb mit dem bisher erfolgreichsten ERP-Anbieter der Welt errungen wurden.

Der ERP-Markt

Vor circa zwölf Jahren hat Gartner den Begriff „ERP“ für integrierte Softwarelösungen geprägt, die administrative Standardfunktionen wie Hauptbuch oder Gehaltsabrechnung mit Funktionalitäten aus der Produktion, die früher mit dem Terminus „MRP“ umschrieben wurden, kombinierten. Dies geschah vor allem, weil viele große Unternehmen in diesem Bereich vor wichtigen IT-Entscheidungen standen. Gartner wollte diese Entscheidungen unterstützen.

Außerdem betrachtete man ERP als die von allen gesuchte „killer application“ für die neue Client Server Architektur – ein weiterer Begriff, der von Gartner erfolgreich kreiert wurde.

Unabhängig davon, wie sehr die Vorteile der Client Server Architektur von den Medien aufgebauscht wurden, war ERP ein nach innen gerichteter Ansatz: die Software war in erster Linie zur Automatisierung der Prozesse innerhalb des Unternehmens konzipiert. Den externen Beziehungen wurde weit weniger Bedeutung beigemessen.

Die erste und bislang wichtigste ERP-Erweiterung war die verstärkte Konzentration auf vertriebsrelevante Aktivitäten – von Natur her ein nach außen gerichteter Prozess. Während viele kleine regionale Nischenanbieter Insellösungen rund um die Vertriebsunterstützung entwickelten, war Siebel der erste Hersteller, der umfassende, mehrsprachige und branchenspezifische Produkte auf diesem Gebiet anbot. Das rasante Wachstum dieses Unternehmens zeigte, dass außerhalb der klassischen ERP-Standardfunktionalitäten gute Umsätze erzielt werden konnten. Andere ERP-Produkt-Erweiterungen waren auf Business Analytics, Supply Chain Management und den Einkauf gerichtet. Die ERP-Hersteller begannen zu erkennen, dass der Funktionsumfang Ihrer Produkte in regelmäßigen Zeitabständen einer grundlegenden Überprüfung unterzogen werden musste.

Inzwischen hat sich bei allen die Einsicht etabliert, dass dies ein permanenter Prozess ist.

Auf der anderen Seite waren die ERP-Hersteller nicht allzu erfolgreich mit der Umsetzung des Kerns ihrer Vision, nämlich der einer Software-Suite, die im Unternehmen als Applikationsrückgrat fungieren würde. Die meisten Firmen haben mit ihren alten Applikationen weitergearbeitet und zusätzlich maßgeschneiderte Einzellösungen

dazugekauft, um ihre spezifischen Anforderungen zu decken. Einige haben sogar noch weiterhin ihre Lösungen selbst entwickelt.

All dies hat zusammen mit der aufkommenden Fähigkeit des Internets als Transportmedium für Daten, Prozesse und, in Bälde, auch für Anwendungen zu dienen bei den Unternehmen zusätzliche Anforderungen erzeugt. Das nach innen gerichtete und auf einer streng integrierten Anwendungsarchitektur basierende Paradigma, das anfänglich so viel versprechend schien, geriet unter starken Druck.

Der ERP-Markt lässt sich heute in drei Segmente aufteilen:

1. Ganz oben sind die großen, in vielen Fällen multinationalen Konzerne mit einem Umsatz von mehr als 500 Millionen Euro im Jahr. Dieser Markt wird inzwischen nur noch von zwei ERP-Herstellern adressiert, nämlich Oracle und SAP. Unter ihnen sticht die SAP AG hervor, die jeden zweiten Abschluss, der in diesem Bereich weltweit zustande kommt, für sich verbucht. In einigen geografischen Regionen wie beispielsweise Deutschland ist SAP sogar noch stärker und profitiert zumindest kurzfristig von der Marktkonsolidierung der letzten zwei Jahre. Im letzten Jahr hat PeopleSoft JDEdwards gekauft und jetzt hat Oracle PeopleSoft übernommen, um Boden gegenüber SAP zu gewinnen. Microsoft hat inzwischen intensiv den Kauf von SAP erwogen und als unrentabel abgetan. Besonders in den USA wird es in den nächsten 18 Monaten zwischen Oracle und SAP zu erbitterten Preisschlachten kommen. Längerfristig könnten neue Wettbewerber auftreten, die aus Zusammenkäufen weniger erfolgreich operierender mittlerer Marktteilnehmer entstehen. Hier betätigen sich SSA, Symphony Technology Group, infor global solutions oder auch CDC aus China. Zunächst aber werden die so entstehenden Unternehmenskonglomerate von Sanierungsarbeiten an einem aggressiveren Marktauftritt gehindert. Das kann den langfristigen Erfolg gefährden.
2. Im mittleren Segment - mit Unternehmen zwischen 100 und 500 Millionen Umsatz als Zielkunden - finden sich größtenteils regionale ERP-Anbieter. Alle Hersteller der obersten Ebene haben Marketingstrategien entwickelt, um auch in diesem Segment Fuß zu fassen. Sie tun sich allerdings hierbei schwer. Dieses Segment ist Gegenstand starker Konsolidierung. Die neu auftretenden Anbieter (von denen einige wie etwa SSA eigentlich eher eine Wiederauferstehung feiern) konzentrieren sich auch auf dieses Segment. Da sie aber Phasen der

Restrukturierung und der Kosteneinsparung durchmachen, ist ihre Service-Qualität in Gefahr. Ihre Kunden müssen daher Geduld haben. Der mittelfristig interessanteste Anbieter für dieses Marktsegment ist aber Microsoft, der verschiedene Anbieter aufgekauft hat. Im Moment bietet Microsoft Business Solutions jedoch eine umfangliche Palette von Produkten mit noch wenigen Gemeinsamkeiten an, die auch nicht wirklich weltweit verfügbar sind und agiert damit eher wie eine Föderation verschiedener Anbieter unter dem gemeinsamen Microsoft-Branding.

3. Das unterste Segment, bestehend aus dem SOHO-Bereich bis hin zu Firmen mit 100 Millionen Euro Umsatz und 500 bis 1000 Mitarbeitern, ist bis heute der Fokus von vielen kleinen ERP-Anbietern. In den letzten Jahren hat es auch hier signifikante Konsolidierungen gegeben. So bemühen sich beispielsweise Sage und andere Hersteller, internationale Lösungen anzubieten, die aber auf ganz unterschiedlichen, eingekauften Produkten beruhen. Da allerdings der nötige Konsolidierungsprozess auf Produktseite noch nicht begonnen hat, muss die Entwicklung der nächsten drei bis fünf Jahre (und einer weiteren Produktgeneration) abgewartet werden, um den Erfolg dieser Bemühungen zu beurteilen. Einige Anbieter wie etwa Sage, die eine Vielzahl von Produkten eingekauft haben, um ihre Kundenbasis zu erweitern, befassen sich aber kaum mit neuer Technologie, verfolgen keine Produktkonsolidierung und arbeiten auch nicht erkennbar an einer neuen Produktgeneration.

Viele Anbieter in diesem Bereich haben aufgehört, neue Technologien zu implementieren. Oftmals haben die finanziellen Mittel dafür nicht mehr ausgereicht und in einigen Fällen haben die Gründer entschieden, dass es nicht der richtige Zeitpunkt ist, größere Summen in eine riskante und kostspielige Produkterneuerung zu investieren.

Der ERP-Markt leidet auch weiterhin unter dem verhaltenen Wirtschaftsklima. Die Tage, als führende Hersteller Wachstumsraten von bis zu 40 Prozent vermeldeten, sind vorbei, wengleich man seit etwa einem halben Jahr eine gewisse Nachfragebelebung erkennen kann. Jedoch konnte immerhin ein Anbieter mit einem brandneuen Produkt wie die C.I.S. AG beweisen, dass selbst in schwierigen Zeiten die betriebswirtschaftlichen Vorteile moderner Software auf Interesse stoßen. Über 220 Installationen wurden seit der vollen

Produktverfügbarkeit in den Markt gebracht.³ Die Kunden tätigen kleinere, überschaubare Investitionen und schauen auf einen schnelleren Return on Investment bei geringem Risiko.

Die ERP-Hersteller suchen deshalb nach neuen Wegen, um mit der aktuellen Situation fertig zu werden. Die Alternative eines völlig neuen Produktes bleibt allerdings den meisten Herstellern verschlossen. Sie müssen Rücksicht auf ihre installierte Basis nehmen. Die mit einem radikal neuen Produkt verbundenen Technologie- und Migrationsrisiken sowie die hohen Kosten lassen die Softwarehersteller eher nach kompromissbeladenen Alternativen zum Neuansatz suchen.

Die momentane Depression bedeutet, dass viele Unternehmen alle nicht absolut notwendigen Investitionen erst einmal in die Zukunft verschieben. Wenn die Wirtschaft aus der Talsohle heraus ist, wird die Nachfrage wieder steigen. Es ist sehr wahrscheinlich, dass dann viele auf moderne Produkte umsteigen werden, weil der Fortschritt keine Pause einlegt – nicht einmal in der Rezession.

³ Im Moment sind etwa 100 Installationen bei Kunden produktiv. Die niedrigen Einführungskosten bescheren den Kunden schnellen Zugriff auf die betriebswirtschaftlichen Vorteile – besonders attraktiv in schwierigen Zeiten.

Schlüsseltrends und Anforderungen

Die wichtigsten Trends auf dem ERP-Markt können wie folgt zusammengefasst werden:

Einfachheit – insbesondere für den Endanwender. Technischer Fortschritt ist oft genug nicht sehr anwenderfreundlich. Je mehr ein Produkt von unterschiedlichen Unternehmen und in verschiedenen Industriezweigen eingesetzt wird, desto mehr wird es mit Zusatzfunktionen überfrachtet. Neue technologische Trends machen die Situation nicht leichter: Da es auch die besten Softwarearchitekten nicht schaffen, die Trends der kommenden fünf oder zehn Jahre in ihren Produkten zu berücksichtigen, tendieren die Produkte im Laufe der Zeit dazu, schwerfällig und kompliziert zu werden. Hinzu kommt, dass die Entwicklerteams innerhalb des Lebenszyklus eines ERP-Produkts wechseln. Oft vernachlässigen die Hersteller dabei, auf die Konsistenz der Benutzerschnittstellen zu achten. Gartner schuf in diesem Zusammenhang den Begriff „futz factor“ – das ist die unproduktive Zeit, die Anwender dafür ver(sch)wenden, um das System zum Laufen zu bringen. Ein fünf- bis zehnprozentiger Produktivitätsverlust bedeutet entsprechenden Personalmehrbedarf – ganz zu schweigen von weiteren Einbußen, die durch Konflikte und die Unzufriedenheit der Anwender entstehen. Einige Hersteller unternehmen inzwischen große Anstrengungen, um nachträglich ihre Systeme benutzerfreundlicher zu machen, indem sie schnell von einer Schnittstellengeneration zur nächsten wechseln, was dann aber die Ausbildungsaufwendungen in die Höhe treibt.

Architektur für das Internet. Trotz der Ernüchterung der letzten Zeit ist das Internet zu einer festen Größe geworden, die auch in der vorhersehbaren Zukunft Bestand haben wird. Man kann praktisch von jedem Punkt der Erde und, bei entsprechender Mobiltechnologie, auch jederzeit darauf zugreifen. Technisch ist der Unterschied zwischen der internen (Intranet) und der externen Nutzung (Internet) gering. Um die Chancen, die sich durch das Internet bieten optimal zu nutzen, muss es bereits im Kern der Softwarearchitektur berücksichtigt werden. Das Internet stellt die ERP-Hersteller vor echte Herausforderungen: Da es keine Transaktionen unterstützt und überdies, verglichen mit herkömmlichen Lösungen, weder zuverlässig noch sicher ist, brauchen Applikationen mehr als das Draufsatteln der Webfähigkeit, wie es momentan bei den meisten Produkten auf dem Markt zu beobachten ist. In den meisten Fällen ist die dabei entstehende Architektur sehr komplex und schwer administrierbar. Daher brauchen Anwender Produkte, die eine

direkte Unterstützung des Internets bieten und nicht Kompromisslösungen, die von veralteten Architekturen diktiert werden.

Service Oriented Architecture. (SOA) Obwohl in der letzten Zeit sehr viel über diese angeblich neue Architektur geschrieben wurde, gibt es sie schon lange. Besonders im Bereich der Betriebssysteme hat man schon vor Jahrzehnten Funktionen in Form von „Diensten“ organisiert, um Übersichtlichkeit und Robustheit zu erzielen. Dieser Gedanke wurde immer wieder aufgegriffen und fand sich auch in CORBA und DCOM wieder. Was aber ursprünglich eher den Software-Architekten interessierte, hat inzwischen auch für den Anwender unmittelbare Bedeutung erhalten. Die SOA kann nämlich Anwendungsbestandteile über standardisierte Schnittstellen soweit entkoppeln (und trotzdem verbinden), dass es (zumindest theoretisch) unwichtig ist, wie die so organisierten Dienste (Services) implementiert sind, von wem sie stammen und wo sie ablaufen. Damit kann diese Architektur einen wichtigen Beitrag zur Gestaltung ganzer Anwendungslandschaften leisten. Anwendungen müssen als in sich geschlossene Dienste strukturiert werden, die klar definiert sind und keine Abhängigkeit vom Kontext oder Status anderer Services aufweisen. Wenn es schon schwer ist, ohne praktische Erprobung das genaue Einhalten der Standardschnittstellen eines Anwendungsproduktes dauerhaft festzustellen, so ist es fast unmöglich, die korrekte Struktur der Services rein auf der Basis der Anpreisungen der Hersteller sicher zu stellen.

Plattformunabhängigkeit. In den letzten zwanzig Jahren verschwanden viele IT-Anbieter, neue entstanden und selbst die überlebenden wechselten wiederholt ihre Charakteristik. Anwender wollen deshalb die Wahlfreiheit zwischen mehreren Plattformen haben. Sie können so ihre existierendes Wissen besser nutzen und dem Risiko des kompletten Verschwindens eines Herstellers vom Markt besser begegnen. Bei Hosting- und ASP-Diensten vereinfacht die Plattformunabhängigkeit die Wahl des besten Anbieters, ohne Rücksicht auf die dazu passende Plattform nehmen zu müssen. Ein Plattformwechsel sollte nicht gleichzeitig eine völlig neue Applikationsstrategie notwendig machen, sondern eine schmerzlose Routineübung sein.

Skalierbarkeit. Der Industrie ist es bislang nicht gelungen, ein unendlich skalierbares ERP-Produkt zu entwickeln. Kleine Firmen empfinden große Lösungen als Bürde, während die meisten großen Unternehmen so spezifische Anforderungen haben, dass die Möglichkeiten einfacherer Lösungen ziemlich bald ausgeschöpft sind. Unabhängig von

ihrer Größe sollten Unternehmen jedoch nicht gezwungen werden, zu einem anderen Produkt zu wechseln, weil ihre ERP-Software die Last der Transaktionen nicht mehr bewältigen kann. Service-Provider wiederum müssen eine sehr hohe, im Idealfall sogar unbegrenzte Anzahl von Unternehmen mit einem System bedienen können, um die Kosten niedrig zu halten. Systemadministration und Wartungsprozeduren müssen ebenfalls so gestaltet sein, dass sie einfach genug für kleine Installationen sind und aber auch ausreichend leistungsfähig für große, komplexe Systeme sind.

Unternehmerische Flexibilität. Alle Welt spricht von „collaborative computing“ - oft, ohne genauer zu sagen, warum das ein wichtiges Thema ist. Was Kunden wirklich wollen, ist unternehmerische Flexibilität – die Fähigkeit, neue Geschäftsmodelle implementieren zu können, wann immer sie aufkommen und sie mit traditionellen, etablierten Praktiken zu integrieren. Das beinhaltet natürlich auch die Unterstützung von Collaboration-Szenarien, aber es geht darüber hinaus. In diesem Zusammenhang wird die Konzentration auf die Geschäftsprozesse zum entscheidenden Faktor. Was sich Softwarearchitekten einst von der Objektwelt erhofften, soll nun auf der Geschäftsebene möglich werden: die einfache und flexible Neukombination der Prozess-Schritte. Unternehmen stehen unter ständigem Druck, ihre Prozesse zu vereinfachen, auch dann, wenn sie Unternehmensgrenzen überschreiten. Der Zwang zur Collaboration wird so wichtig werden, dass er über Erfolg oder Misserfolg eines Unternehmens entscheidet. Unternehmensübergreifende Zusammenarbeit verlangt aber die unternehmensübergreifende Verbindung von Anwendungen – eine absolute Schlüsselfunktion.

Oft beinhaltet die Forderung nach Flexibilität auch die Notwendigkeit, mehrere Werke oder mehrere organisatorische Strukturen von einem System aus zu unterstützen und Optimierungen auch über die Grenzen solcher Organisationen hinweg zu gestatten. Unternehmen müssen sich heute schnell wechselnden Marktgegebenheiten anpassen. Daher gibt es bei der Gestaltung von Organisationsstrukturen kein Dogma: was heute dezentral ist, wird morgen konsolidiert, um Effizienz zu gewinnen und was heute zentral erledigt wird, wird möglicherweise auf unterschiedliche Organisationen aufgeteilt, um der Flexibilität den Vorrang zu geben. Während diese Strukturen kommen und gehen, wie es das Geschäft der Anwender verlangt muss die Software hier folgen, ohne Hindernisse und Verzug zu erzeugen.

Unterstützung für virtuelle Unternehmen. Ursprünglich hat man bei der Entwicklung von ERP-Systemen eine direkte Verbindung zwischen der Organisationsstruktur und zugehörigen Prozessen und Objekten unterstellt. Kollaborative Geschäftsszenarien und der Bedarf, vorübergehende Strukturen wie etwa Konsortien zu unterstützen konnten nur mit Hilfe schwerfälliger Erweiterungen der herkömmlichen ERP-Systeme adressiert werden. Durch den Zwang, Geschäftsprozesse auch über Firmengrenzen hinweg zu optimieren und ihre Geschwindigkeit, Präzision und Flexibilität zu steigern bei gleichzeitiger Kostensenkung wird der Wunsch nach Verbindung der Anwendungen immer stärker. Dabei kann es sich um die Verbindung technischer Anwendungen (etwa zur gemeinschaftlichen Konstruktion) oder kaufmännischer Anwendungen handeln. Solche Kollaborationen sind in einigen Industrien wie z.B. der Automobilindustrie bereits sehr weit verbreitet, ja sogar oft zwingend für den Erfolg. Hier werden bereits bei der Fahrzeugentwicklung Personen, Prozesse und die zugehörigen Daten von verschiedenen Unternehmen zusammengeführt. In den nachfolgenden Phasen der Fertigungsvorbereitung und der Produktion setzt sich dies fort: So können etwa komplette Subkomponenten wie Armaturenbretter oder Kühler parallel zu anderen Elementen entwickelt und in die Produktion eingeplant werden, ohne dass die Notwendigkeit zur klassischen Lagerhaltung entsteht. Kollaborationen sind Teil von etwas, was wir „virtuelle Unternehmen“ nennen. Ein virtuelles Unternehmen geht über die Grenzen eines Unternehmens und seiner rechtlichen Definition hinaus. Es kann für kurze Zeit oder für viele Jahre bestehen. In der Vergangenheit hat man hier mit einem ganzen Arsenal an Software wie z.B. Konsolidierungssystemen oder Data Ware Houses gearbeitet. Viel besser allerdings ist es, die Lösung bereits in den Systemgrundlagen vorzusehen. Das kann dadurch geschehen, dass man Objekte zulässt, die auch externen Organisationen zugeordnet sein können. Ein solcher Ansatz ist einer nachträglichen Erweiterung weit überlegen, da er umständliche Abbildungen und Umwandlungen erübrigt. Man kann so Kollaborationen durchgängig im ganzen System unterstützen – ein quasi genetischer Ansatz. Herkömmliche ERP-Systeme haben hierfür in ihrer Architektur keinen Spielraum, weil sie zu einer Zeit entstanden, wo man nicht in solchen unternehmensübergreifenden Ketten dachte. Hat man allerdings die Unterstützung für virtuelle Unternehmen bereits in der Grundarchitektur, wird die Anwendung nicht nur wesentlich einfacher, sondern kann auch viel leichter an neue Organisationsformen angepasst werden. Damit ist das bei weit verbreiteten ERP-Produkten mit Recht so gefürchtete Phänomen des Einbetonierens alter Strukturen einfach

zu vermeiden, das oft mit aufwendigen Aktionen und Zusatzprodukten bekämpft werden muss.

Offenheit für Integration und Standards. Die ERP-Industrie ist sich zu ihrem Leidwesen der Langlebigkeit von Legacy-Lösungen bewusst. Oft müssen die Kunden auch zusätzliche Softwareprodukte ergänzend einsetzen. Sehr wenige ERP-Installationen kommen daher ohne Integration mit anderen Softwarelösungen aus, egal, ob es sich dabei um selbstentwickelte Programme oder um Standardprodukte handelt. Die Integrationskosten sind bislang kontinuierlich gestiegen und werden auch weiterhin zunehmen. Unerwartete Budgetbelastungen sind die Folge. Von modernen ERP-Produkten wird daher eine leichte Integrierbarkeit auf der Basis von Standardschnittstellen erwartet. Je reifer die Integrationskonzepte werden, desto mehr findet eine Ablösung der üblichen „Punkt-zu-Punkt“-Verbindungen zugunsten einer allgemeinen Architektur statt, die eine oder mehrere Integrationshubs verwendet. Sie wird zum Bestandteil der IT-Infrastruktur – ähnlich, wie Datenbanksysteme zur festen Komponente wurden. ERP-Hersteller erfüllen diese Anforderung dann am besten, wenn sie ihre Produkte auf die führenden Integrationskonzepte von Anbietern wie IBM oder Microsoft ausrichten.

Offenheit und Standardorientierung erwartet man aber auch von der Entwicklungsumgebung, die ERP-Produkte begleitet. Sie soll bei Erweiterungen helfen, die Offenheit des ERP-Produktes ebenfalls zu realisieren, auf dem Markt gängiges Know-how nutzbar machen und das Budget des Anwenders nicht unnötig strapazieren.

Funktionale Erweiterungen. Mit großem Einfallsreichtum haben alle Hersteller die Funktionen ihrer Produkte erweitert, um einen möglichst großen Teil der IT-Budgets der Unternehmen für sich zu sichern. Hierzu nutzten sie auch ihre Kernkompetenzen. Der Erfolg stellte sich aber nicht so leicht ein – in vielen Fällen blieben Nischenanbieter weiterhin konkurrenzfähig. Der direkte Wettbewerb mit den Spezialisten stellte sich als schwierig heraus. Hersteller, die das mittlere und untere Segment des Marktes adressieren, fahren besser: Anwender bevorzugen integrierte Lösungen aus einer Hand gegenüber Produkten, die zusätzliche Integrationsleistungen erfordern. Auf lange Sicht werden ERP-Hersteller versuchen, die gesamte Business-Software, die ein Unternehmen zum reibungslosen Ablauf seiner Geschäftstätigkeit braucht, zu liefern.

Branchenlösungen. Seit etwa zehn Jahren versuchen ERP-Hersteller den projekt-orientierten Ansatz, d.h. die Anpassung einer Applikation an die Anforderungen eines

Unternehmens, mit Produkteigenschaften wie Robustheit, Unterstützung von Standardtechnologien und einfache Upgrade-Fähigkeit zu kombinieren. Lösungen, die die Anforderungen ganzer Industriebranchen deckten, wurden von vielen Herstellern entwickelt, allerdings mit unterschiedlichem Erfolg: nur in einem von drei Fällen reichte eine Branchenlösung an die Qualität des zugrunde liegenden Kernproduktes heran. Der Trend ist allerdings auch hier klar: Die Kunden wollen Lösungen, die alle üblichen Anforderungen ihrer Branche abdecken, „best practice“ Verfahren beinhalten – und die trotzdem so robust und wartbar sind wie der Standard.

ASP-Eignung. Obwohl der Erfolg des ASP-Modells (Application Service Providing) aus einer Reihe von guten Gründen bislang ausgeblieben ist, gibt es Grund zu der Annahme, dass es sich über kurz oder lang durchsetzen wird. Die Preise für Outsourcing-Dienste sind unter sehr starken Druck geraten und diese Entwicklung wird sich wahrscheinlich fortsetzen. Die Preise fallen momentan jährlich um etwa 18 Prozent und daher wird es für IT-Abteilungen immer schwieriger, diesem Trend länger standzuhalten. Daher sollte sich die ideale ERP-Lösung gut für ein ASP-Modell eignen und aus der prinzipiellen Frage, ob In- oder Outsourcing, eine taktische Entscheidung machen.

Cost of Ownership. Inzwischen haben viele Benutzer die leidvolle Erfahrung gemacht, dass funktionell mächtige ERP-Produkte auch mächtige Kostentreiber sind. Nur gut ausgebildete und geübte Anwender haben es vermocht, die inzwischen eingetretene Kostenexplosion einzudämmen. Immer genauer schaut man inzwischen auf die Lasten, die Implementierung, Funktionserweiterungen, Versionsmigrationen und Lizenzaufstockungen den Benutzern aufbürden. Man verlangt heute solide betriebswirtschaftliche Begründungen für solche Investitionen mit der Konsequenz, dass viele ERP-Installationen auf ihren alten Versionen sitzen blieben. Die Empfehlung des ERP-Herstellers ist eben noch kein betriebswirtschaftlich stichhaltiger Grund für einen Versionswechsel.

Alle Unternehmen stehen unter dem Druck, ihre IT-Kosten zu senken. Wenn aber Beschäftigte abgebaut werden müssen, verschärft sich dieser Druck. Man sucht daher zunehmend Lösungen, die auch eine Anpassung nach unten gestatten, falls es die Situation erfordert. IBM hat hier unter dem Motto „on demand“ begonnen, diese Situation zu adressieren. Die überwiegende Mehrheit der ERP-Industrie war allerdings bisher sehr zurückhaltend, diesem Beispiel zu folgen und hält lieber am Konzept der Einbahnstraße

fest – Lizenzen lassen sich immer aufstocken, aber nie zurückfahren. Man beteiligt sich eben lieber am Erfolg der Kunden als an ihren Problemen.

Offenes Lizenzmodell. Einige der heute im Markt üblichen Lizenzbestimmungen bei etablierten Produkten sind ausgesprochen hinderlich, wenn man moderne Anwendungsstrukturen plant. Daher braucht man Lizenzen, die eine freie Integration mit anderen Produkten gestatten, ohne unerwartet zur Kasse gebeten zu werden. Die Lizenzen müssen am wirklichen Bedarf orientiert sein und dürfen keine Bestimmungen enthalten, die Mindestabnahmen abnötigen oder Konfigurationen verlangen, die nicht bedarfsgerecht sind.

Middleware Toleranz. Zunehmend bieten ERP-Anbieter eigene Middleware, etwa für die Integration, als Anwendungsserver und für Portale an. Was wie eine kostenlose Dreingabe aussieht, wirkt oft als Hemmnis für die freie Gestaltung der Anwendungslandschaft. Sie verlieren hierdurch die Freiheit, eine Infrastruktur ihrer Wahl zu nutzen, weil ihnen der ERP-Hersteller über seine Anwendungen auch seine proprietäre Middleware aufzwingt. Will der Kunde dann doch andere Middleware-Produkte einsetzen, so muss er ein Mehr an Kosten und Komplexität in Kauf nehmen. Eine wirklich Service orientierte Architektur muss daher dem Kunden die Freiheit der Gestaltung seiner Middleware bewahren, ohne mit unliebsamen Überraschungen aufzuwarten und den Kunden in vom Anwendungshersteller aufgezwungenen Umgebungen zu zwingen, weil sonst mit dem Kauf der Anwendungssoftware auch weitreichende und lange wirkende Abhängigkeiten im gesamten Bereich der IT-Infrastruktur einhergehen.

Wie Semiramis diesen Trends und Anforderungen genügt

Einfachheit – insbesondere für den Enduser. Manche Systeme verstecken ihre Inkonsistenzen hinter einer Fassade, die rein vom Erscheinungsbild geprägt ist. Semiramis verfolgt dagegen einen pragmatischen Ansatz bei der Benutzerfreundlichkeit. Alle Masken werden dem prüfenden Blick eines einzigen Software-Architekten, der über eine jahrzehntelange Erfahrung mit Anwendern in mittelständischen Unternehmen verfügt, unterzogen. Schulungen sollen durch intuitives Lernen ersetzt werden. Dieser pragmatische Ansatz wird von Experten in kognitiver Psychologie methodisch verfeinert. Diesen Prozess hat man sehr stark mit der gesamten Software-Entwicklung verzahnt. Das unterstreicht die Ernsthaftigkeit, mit der dieses Ziel verfolgt wird. Semiramis befolgt alle Grundprinzipien der leichten Software-Nutzung und Ergonomie. Oberster Grundsatz ist die klare Abstimmung auf den Benutzer. Das System berücksichtigt dabei die Rolle, die Anwendungserfahrung und die Erwartungshaltung.

Semiramis verzeiht Bedienungsfehler, denkt mit und merkt sich die Gewohnheiten des jeweiligen Anwenders. Benutzer, die mit Windows vertraut sind, finden sich problemlos zurecht. Intuitives Lernen wird optimal gefördert und der Schulungsaufwand signifikant gesenkt. Semiramis entspricht den DIN-EN-ISO 9241-10-Standards für Benutzeroberflächen und Dialoggestaltung.

Architektur für das Internet. Das Internet ist integraler Bestandteil der Semiramis-Architektur. Ein zusätzlicher Web Server wird daher nicht benötigt. Die Basis bildet die J2EE-Technologie, die Semiramis mit den von IETF und W3C definierten Standards kompatibel macht. Semiramis' Internet-Architektur ist durchgängig: alle Objekte werden durch URLs adressiert. Darüber hinaus unterstützt Semiramis WebDAV.

Auf Client-Seite verlangt Semiramis lediglich einen Browser. Die Kommunikation mit dem Applikationsserver erfolgt über das http-Protokoll. Die Semiramis-Masken wurden bandbreitenoptimiert, so dass auch geringe Bandbreiten völlig ausreichen. Sie sind speziell auf die Nutzung des Internet ausgelegt.

Semiramis widmet sich besonders dem Thema Sicherheit: Authentisierung auf der Basis von Zertifikaten, User-Anmeldung über Passwort und Benutzername mittels http-digest. Selbstverständlich unterstützt Semiramis Firewalls, VPNs, Router und SMTP Server.

Dank seiner Architektur unterstützt Semiramis Collaboration- und Integrations-Szenarien. Das Lizenzmodell kennt einen so genannten Collaboration User, der zu einem niedrigeren Preis gegenüber anderen User-Kategorien die Berechtigung für alle unternehmensübergreifenden Aktivitäten in Semiramis erhält. Es gibt keine mengenmässige Beschränkung für die Konfiguration von Collaboration Usern, wie sie bei anderen Herstellern durchaus üblich sind.

Semiramis kann sowohl als Client als auch als Server für Web Services eingesetzt werden. Alle verbreiteten Datenaustauschformate wie XML, PDF, HTML, RTF, und CSV werden unterstützt.

Plattformunabhängigkeit. Semiramis ist plattformunabhängig. Auf der Basis der J2EE-Technologie ist die Portierbarkeit der Software Teil ihres Designs. Zu den unterstützten Plattformen gehört insbesondere auch die IBM iSeries, die besonders bei mittelständischen Unternehmen hohe Wertschätzung wegen der geringen Administrationskosten und der hohen Skalierbarkeit genießt. Plattformunabhängigkeit bedeutet auch geringe Migrationskosten, sollte ein Plattformwechsel unumgänglich werden. Diese Unabhängigkeit beinhaltet die Freiheit, unter allen gängigen Betriebssystemen einschließlich Linux und populären Datenbankmanagementsystemen zu wählen, die eine transaktionale Integrität gewährleisten. Es ist leicht, die Zahl der unterstützten Betriebssysteme und Datenbankmanagementsysteme für Semiramis zu erhöhen, da hier nur die Konfiguration der Software angepasst werden muss und Tests in den neuen Umgebungen anfallen.

Semiramis verlangt keine homogenen Konfigurationen. Unterschiedliche Plattformen können ausgewählt und miteinander von Server zu Server frei kombiniert werden. Aktuell unterstützt Semiramis die Betriebssysteme Windows, Linux, OS/400 und gängige Unix-Systeme⁴ sowie die Datenbanksysteme Oracle, Microsoft SQL-Server und IBM DB2 UDB für Unix, Windows und iSeries.

Skalierbarkeit. Semiramis ist hoch skalierbar. Skalierbarkeit macht den Wechsel auf ein anderes Produkt überflüssig, wenn das Transaktionsvolumen steigt. Sie ist eine wichtige Produkteigenschaft auch für Outsourcing-Anbieter und Application Service Provider

⁴ Semiramis wurde bisher erfolgreich in den folgenden Unix-Umgebungen getestet: SuSe Linux, RedHat Linux, AIX, Solaris, HP-UX mit den IA32, IA64, POWER und SPARC Hardware-Architekturen.

(ASPs), da die Ressourcenanforderungen kontinuierlich angepasst und so die Kosten optimal gestaltet werden können. Mehrere Organisationen können so über geeignete Load Balancing-Mechanismen ein und dasselbe Semiramis-System nutzen und damit die Administrationskosten senken. Die hervorragenden Sicherheitsmechanismen verhindern dabei zuverlässig unliebsame Überraschungen. Da der heutige Wettbewerbsdruck die Dienstleister zwingt ihre Preise schneller zu senken als Firmen die Effizienz ihrer IT verbessern können, werden Hosting und Outsourcing immer mehr zum Thema. Mit Semiramis können die Benutzer dadurch unter allen verfügbaren Betriebsmodellen wählen und ihre Wahl zum für sie günstigsten Zeitpunkt auch wieder ändern.

Wenn benötigt, können zusätzliche Server jederzeit ohne Betriebsunterbrechung hinzukonfiguriert werden. Die Datenbank ist auf vier physikalische Datenbanken aufgeteilt, die auch auf separate Server gelegt werden können, um auch hier maximale Parallelität zu ermöglichen. Dabei sorgen effiziente Caching-Mechanismen für minimalen Datenbankzugriff.

Das Anwendungs-Monitoring hilft, Engpässe früh zu erkennen und System Ressourcen effizient zuzuweisen. Wo immer möglich, wird Multi-Threading eingesetzt. Damit können Multiprozessorsysteme für hohen Durchsatz optimal genutzt werden.

Das Design limitiert weder die Anzahl der gleichzeitig aktiven Benutzer noch die Datenmenge. Alle verfügbaren Hardware- und Netzwerkressourcen können, falls nötig, genutzt werden.

Unternehmerische Flexibilität. Unternehmerische Flexibilität verlangt die Anpassung an neue Geschäftsmodelle, spätestens, sobald sie sich für Markt und Industrie als geeignet erwiesen haben. Das beinhaltet auch die Unterstützung von Collaboration-Szenarien, wie sie bei modernen Procurement-Lösungen vorkommen, aber ist nicht hierauf beschränkt. Hier kann Semiramis von der Offenheit der J2EE-Technologie für Integration profitieren. Diese Integrationsfähigkeit dient innerhalb des Unternehmens zur Einbindung von Anwendungen und unternehmensübergreifend zur Unterstützung von Collaboration-Szenarien sowie der Nutzung von Webservices. Semiramis kann aufgrund seiner Architektur beides.

Die Technologie von Semiramis unterstützt jegliche Änderung auf die bestmögliche Art: Objektorientierung, Datenbankunterstützung sowie Wiederverwendbarkeit und flexible Rekombination von Applikationen.

Semiramis benutzt eine prozessorientierte Implementierungsmethode. Das erlaubt eine schnelle und reibungslose Anpassung an organisatorische Anforderungen. Change Management ist Teil der Semiramis Infrastruktur. Neue Geschäftsmodelle, Versions-Upgrades und technologisch bedingte Migrationen werden gleichermaßen unterstützt und routinemäßig durchgeführt, ohne dass größere Unterbrechungen des Geschäftsbetriebs – falls überhaupt nötig – hingenommen werden müssen. Die Veränderung und Verfolgung von Geschäftsprozessen wird wichtiger denn je. Die Semiramis-Implementierungsmethode ist eine der tragenden Säulen für jegliches Prozessmanagement.

Semiramis 4 unterstützt mehrere Organisationseinheiten und Werke. Dabei müssen diese Strukturen nicht innerhalb eines Unternehmens liegen, sondern können mit durchaus eigenen Stammdatenstrukturen auch in anderen Unternehmen beheimatet sein. Damit erhält man neue Optionen für Kontrolle und Wirtschaftlichkeit. Bisher gab es ähnliche Funktionen nur in weitaus größeren und komplexeren Produkten. Mit Semiramis kann man die Unterstützung für solche Kollaborationen endlich auch ohne den Preis exzessiver Komplexität erhalten.

Unterstützung für virtuelle Unternehmen. Semiramis unterstützt jede Entität, die eine Beziehung zu einem Unternehmen hat, als Partner. Partner können innerhalb eines Unternehmens sein oder außerhalb angesiedelt sein. Man kann jederzeit Partner hinzufügen, sie modifizieren oder nach Bedarf auch wieder entfernen. Semiramis unterscheidet dabei nach Partnertypen, deren Rolle, den hiermit verbundenen Personen und der Art der Interaktion der Partner. Die Partnersicht wird hierbei nicht als extra Schicht implementiert, was nur eine Notlösung wäre, sondern ist tief in der Transaktionsbasis des Systems verankert. Das wird besonders dann sichtbar, wenn eine Organisation im Namen anderer Organisationen handelt – Partner können sowohl innerhalb von Unternehmen existieren, die Semiramis nutzen als auch außerhalb und es kann sich um Personen oder beliebige Organisationen handeln. Partner können auf viele Weisen auftreten, sei es als Empfänger von Rechnungen oder als Instanz in einem Workflow. Das Semiramis Datenmodell ist dabei so flexibel, dass spontane Änderungen zu jeder Zeit möglich sind. Es erlaubt kollaborative Netze, die sich über viele Firmen

hinweg erstrecken. Dabei braucht man keine Datenkonversionen – Semiramis verwaltet die unterschiedlichen Stammdatenquellen synoptisch und erzeugt so eine einheitliche Sicht.

Offenheit für Integration und Standards. Semiramis unterstützt alle gängigen Integrationsschnittstellen und –Standards, wie sie etwa von IETF und W3C definiert sind. Darüber hinaus stellt Semiramis CORBA- und COM-Schnittstellen zur Verfügung. Zu den weiteren Integrationsschnittstellen zählen XML (einschließlich XML-Schema), CSV und EDI. Alle mitgelieferten Business Integration Services bauen voll auf dem Semiramis Repository auf. Selbstverständlich ist Semiramis für Erweiterungen ausgelegt. Semiramis kann sich daher an jeden neuen und allgemein akzeptierten Standard anpassen. Integrationsinfrastrukturen, die den Status eines Industriestandards erreicht haben, wie etwa IBM Websphere oder Microsoft .NET, können genutzt werden. Semiramis macht dem Benutzer hier weder Vorschriften noch ist es ein „trojanisches Pferd“ für proprietäre Middleware.

Die Entwicklungsumgebung von Semiramis ist Eclipse. Sie ist weitverbreitet und kann, auch aufgrund des Open Source Status, als der gemeinhin akzeptierte Standard für Java-Umgebungen gelten. Bei Semiramis ist Eclipse allerdings nicht mit umfangreichen und komplexen Erweiterungen zur Herstellung der Kompatibilität zu Altanwendungen versehen worden, weil hierzu gar keine Notwendigkeit bestand. Die Vorteile für den Anwender bestehen in geringerem Ressourcenbedarf, größerer Übersichtlichkeit und vor allem der Möglichkeit, dem Standard jederzeit folgen zu können, weil nicht erst gewartet werden muss, bis der Anwendungshersteller seine Erweiterungen eingebracht hat. Da Eclipse open source ist, fallen zusätzliche Lizenzkosten nicht an.

Funktionale Erweiterungen. Semiramis ist eine Unternehmenssoftware im besten Sinne des Wortes und liefert, was auch immer ein Unternehmen für sein Geschäft benötigt. Semiramis lässt sich daher nicht auf die klassische ERP-Definition reduzieren. Folglich geht der Semiramis-Funktionsumfang bereits im Standard weit über das hinaus, was klassische ERP-Lösungen vorweisen, und bietet sogar Funktionen wie Dokumentenmanagement. Semiramis folgt keinem Dogmatismus in Sachen Funktionalität. Vielmehr werden die Funktionen bereitgestellt, die der jeweilige Zielmarkt verlangt. Sind für bestimmte Funktionsbereiche bereits beliebte und allgemein akzeptierte Lösungen vorhanden, werden sie in Semiramis integriert. Über den klassischen ERP-

Funktionsumfang hinaus bietet Semiramis ein CRM-System, Dokumentenmanagement sowie Workflowmanagement. Das Veröffentlichen im und Verbreiten von Dokumenten über das Web sind zum Beispiel Standardfunktionen in Semiramis. Workflows können ereignisgesteuert angestoßen werden. Ferner verfügt Semiramis auch über ein integriertes Output-Management.

Semiramis integriert Office-Produkte und fügt sie dadurch dem eigenen Funktionsumfang hinzu. Auf alle Mittel der Kommunikation wie E-Mails oder Dokumente kann aus Semiramis heraus zugegriffen werden. Mit dem integrierten Knowledge Store geht Semiramis über das Konzept der strukturierten Daten weit hinaus. Semiramis kann zu jedem Objekt, welcher Art es auch sein mag, das in einem Geschäftsvorgang vorkommt, eine aktive Beziehung herstellen.

Semiramis bietet bereits im Standard fortgeschrittene Analyse- und Business Intelligence-Funktionen, die jede erdenkliche Reporting-Anforderung erfüllen. Die Unternehmensdaten lassen sich beliebig aufschlüsseln und miteinander in Beziehung setzen und bilden damit die bestmögliche Entscheidungsgrundlage.

Branchenlösungen. Semiramis verfügt über einen sehr mächtigen, branchenübergreifenden Funktionsumfang, der damit eine ideale Basis für Branchenlösungen darstellt. So werden zum Beispiel alle grundlegenden Produktionsarten unterstützt. Die Flexibilität der Software, parallele Hauptwährungen und Maßeinheiten zu unterstützen sowie die Mehrmengenfähigkeit für alle Transaktionen schaffen einen großen Spielraum für darauf aufbauende Spezialanwendungen. Das integrierte Software-Konfigurations-Management verwaltet alle Änderungen und Erweiterungen gegenüber dem Basis-System. Branchenspezifische Ausprägungen sind explizit bereits in der Semiramis-Architektur angelegt. Sie werden vom Kernsystem in speziellen Namensräumen gespeichert. Dies führt zu einfachen Upgrades, dem sicheren Bereitstellen von Fehlerkorrekturen und lässt Raum für ein klares Versions- und Releasekonzept. Probleme mit Pflege und Support sind dadurch auf ein Minimum reduziert. Das Aufrüsten auf die neueste Version einer Semiramis-Branchenlösung ist so einfach und risikolos wie mit dem Basis-System.

ASP-Eignung. Anders als alle anderen ERP-Lösungen auf dem Markt eignet sich die Semiramis-Plattform unmittelbar hervorragend für Hosting und das Anbieten von ASP-Diensten. Skalierbarkeit, Internet-basierende Architektur, Funktionen zur Applikationsverwaltung und die Sicherheitsmechanismen geben einem jedem Anbieter von Betriebs-

dienstleistungen die Technologie an die Hand, mit der sich seine Betriebskosten optimal gestalten lassen. Die niedrigen Betriebskosten werden auch nicht durch Aufwendungen auf der Client-Seite reduziert. Man braucht schließlich nur einen Browser auf dem Client – mehr nicht.

Befürchtungen, dass ein solcher „Zero-Footprint Client“ nur kümmerliche Funktionen bieten kann, sind absolut nicht berechtigt. Wie die heute beliebten Desktopsysteme bietet Semiramis Drag and Drop, Kontextmenüs, Shortcut-Tastenkombinationen und einen direkten Zugriff auf Dokumente. Jedoch gehören teure Upgrades für Client-Lizenzen, aufwendiges Client-Management und Client-Hardware-Upgrades mit Semiramis der Vergangenheit an.

Die Skalierbarkeit und Einspareffekte von Semiramis bescheren Service Providern die ideale Plattform, um in diesem so hart umkämpften Markt qualitativ hochwertige Dienste zu wettbewerbsfähigen Preisen anzubieten.

Cost of Ownership. Die ersten Implementierungsprojekte haben gezeigt, dass man Semiramis zu Kosten implementieren kann, die so niedrig wie die Lizenzkosten mancher konkurrierender Vollfunktions-Produkte sein können. Obwohl es innerhalb von Semiramis eine Unterscheidung zwischen der Entwicklungs- und der Produktionsumgebung gibt, braucht man keine zwei separaten physischen Systeme. Die angenehme Konsequenz: weniger Server, geringere Administrationsaufwendungen. Durch die in Semiramis integrierten Last-Testeinrichtungen kann man schnell auf den Produktionsbetrieb unter Volllast übergehen. Zu den niedrigen Kosten gesellt sich so der schnelle Nutzen. Lizenz- und Wartungskosten für die Entwicklungsumgebung fallen zudem nicht an, weil hier auf der Grundlage von open source gearbeitet wird.

Die gelegentlich benötigte Flexibilität nach unten, also das Reduzieren einer Installation, ist jetzt auch möglich mit „Semiramis on Demand“. Hier handelt es sich nicht um spezielle Technologie, sondern um eine Lizenz-Option, die es den Kunden erlaubt, ihre Lizenz und Wartungskosten dem wirklichen Gebrauch anzupassen – eine besonders in wirtschaftlich unsicheren Zeiten wichtige Möglichkeit.

Offenes Lizenzmodell. Unabhängig vom Umsatz des Unternehmens oder der Anzahl der Mitarbeiter kann der Semiramis-Kunde seine Lizenz so wählen, wie er es braucht. Er kann nach Bedarf und ohne Einschränkungen so viele Benutzer eines jeden Typs konfigurieren,

wie es notwendig ist. Betreibt er Integrationen mit anderen Programmen, so braucht er keine gesonderten Gebühren für „indirekte“ oder „technische“ Benutzer zu bezahlen, wie es leider bei anderen Produkten oft zu beobachten ist. Damit erhält er die nötige Freiheit, Semiramis in kollaborativen Szenarien oder Portallandschaften zu betreiben. Es wird ihm auch keine Middleware aufgezwungen, die ihm erneute Kosten und Architekturprobleme beschert.

Middleware Toleranz. Semiramis betreibt seine Integration entweder voll im Produkt oder bedient sich standardisierter Schnittstellen. Darüber hinaus werden dem Benutzer keine Einschränkungen auferlegt. Er kann Portale und Integrationsprodukte frei wählen, ohne Aufwendungen zu duplizieren oder zusätzliche Adapter zu kaufen.

Damit bleibt der Anwender frei in der Gestaltung seiner Middleware-Landschaft. Schreibt nämlich ein Anwendungshersteller wie etwa SAP eine Middleware bereits im Rahmen seiner eigenen Produktpalette vor, so muss der Kunde sie entweder auch außerhalb dieser Produktpalette verwenden oder er muss teure und komplexe Brücken bauen, um die Verbindung zu anderen Middleware-Landschaften zu ermöglichen. Im ersten Fall geht er neue, weitreichende Abhängigkeiten ein, deren Auswirkungen noch gar nicht abzusehen sind und im zweiten Fall steigen Kosten und Komplexität. Semiramis erspart dem Kunden dieses Dilemma.

Hierzu trägt auch der in Semiramis integrierte Applikationsserver bei, der praktisch „nebenwirkungsfrei“ einsetzbar ist. Der Kunde muss ihn nicht extra lizenzieren, er ist optimal auf die Anforderungen der Semiramis Java Programmierung ausgelegt und er bietet die für die Integration so wichtigen Standardschnittstellen. Damit kann der Kunde im Bereich der Middleware die für ihn sinnvolle Strategie verwirklichen, ohne vom Anwendungshersteller eine Richtung aufgedrängt zu bekommen.

Die Attraktivität von Semiramis für Partner

Semiramis bietet auch für den Partner die maximal mögliche Zukunftsorientierung. Auch Softwareprodukte haben kein ewiges Leben. Auf die Dauer verbrauchen sich Softwarestrukturen unter der Beanspruchung der ständigen, oft sogar hektischen Anpassung. Die führenden ERP-Anbieter versuchen dem permanenten technologischen Wandel durch evolutionäre Anpassungen beizukommen. Historisch bedingte Altlasten, die den Produkten anhaften, verhindern oft den schnellen Umstieg auf neue Technologien. Semiramis ist ganz am Anfang seines Lebenszyklus und erlaubt daher kompromisslos die Nutzung moderner Technologien auf lange Sicht. Partner können sich diese Tatsache zunutze machen, da sich jede Investition sofort und in vollem Umfang auszahlt und lange genutzt werden kann. Semiramis ist natürlich nicht vor zukünftigen Anpassungen gefeit, aber diese werden weniger dramatisch ausfallen und sicherlich später als bei Konkurrenzprodukten nötig werden.

Welche Optionen gibt es?

Microsoft, der ERP-Konkurrent der Zukunft, hatte zunächst angekündigt, dass er sein gesamtes Produktportfolio in diesem Bereich bis 2008 überarbeiten will und darüber hinaus auf eine neue technologische Grundlage stellen wird. Dies ließ die Partner in einer prekären Lage zurück. Sie wurden vor die Entscheidung gestellt, ihre eigenen Branchenlösungen zu migrieren, wobei der dafür nötige Aufwand heute noch nicht abzuschätzen ist, oder Produktinvestitionen zurückzuhalten, was sie mittelfristig in ihrer Wettbewerbsfähigkeit schwächt. Inzwischen hat Microsoft dieses „Project Green“ genannte Vorhaben auf das Ende des Jahrzehnts verschoben und die Mannschaft stark reduziert. Zur Beruhigung der Partner und Kunden wird die Unterstützung der alten Produkte bis zum Jahr 2013 garantiert. Allerdings streicht man Produktvarianten, die auf Plattformen wie der iSeries und AIX laufen und damit nicht in die Microsoft-Welt passen. Die Verlängerung der Produktlebensdauer wird natürlich in einer Serie architektonischer Kompromisse mit den bekannten Nebenwirkungen münden. Komplexität und damit Cost of Ownership steigen und der Kunde wird dauerhaft mit der Microsoft Welt verschweißt. Die zunehmende enge Integration mit Microsoft Office ist zwar vordergründig attraktiv, verlangt aber sehr gut ausgestattete Clients, damit aufwändigeres Systemmanagement und

schleppt latent die bei Office immer wieder zu beobachtenden Sicherheitsrisiken in die ERP-Landschaft ein. Gerade die vordergründig so attraktive Office-Integration hat aber auch echte Schattenseiten: man braucht größere Workstations, muss mehr in das System-Management investieren und es besteht die Gefahr, dass die immer wieder aufbrechenden Sicherheitslücken in Microsoft Office sich in das ERP-System ausbreiten.

SAP wiederum stellt seine Partner gleich vor zwei Herausforderungen: Sie können einerseits in All-in-One investieren, dessen Basis das klassische R/3-Produkt bildet. Sie haben dann die Wahl, entweder in der proprietären Sprache ABAP weiterzuentwickeln oder die modernere und neuerdings zusätzlich angebotene J2EE-Umgebung zu nutzen. Sicher wird ABAP noch auf Jahre hinaus als Legacy-Programmiersprache unterstützt werden müssen, was den Fortschritt bremst. Die J2EE-Variante ist zwar die bessere strategische Wahl, aber die breite praktische Erprobung findet erst jetzt allmählich statt, denn die Walldorfer haben alle wichtigen Komponenten erst vor kurzem selbst entwickelt. Alles in allem ist All-in-One ein Produkt, das zum Großteil auf einer Technologie basiert, die mehr als zehn Jahre alt ist. Daher hat SAP auch eine Generalüberholung der Architektur in dem Projekt „Vienna“ aufgelegt, die in jährlichen Editions Stück für Stück dem Markt zugeführt wird. Diese ungewöhnliche Vorgehensweise ist nicht erprobt und auf jeden Fall riskant, denn Architekturen lassen sich nicht durch kleine kosmetische Änderungen verändern. Hier handelt es sich um sehr tief greifende Veränderungen, will man tatsächlich und effektiv modernisieren. Obwohl eine dramatische Verbesserung der Betriebskosten mit zu den wichtigsten Zielen des Unterfangens gehört, wird zunächst vermutlich das Gegenteil eintreten. Die Kunden müssen zunächst Aufwendungen betreiben, um ihre Mitarbeiter zu schulen und Customizing anzupassen. Die Segnungen der neuen Architektur erschließen sich erst im Laufe der Zeit und auch nur, wenn man sie nutzt. Da aber SAP die Architektur Schritt für Schritt einführen möchte, um die Kompatibilität nicht zu sehr zu gefährden, sind Kompromisse die zwangsläufige Folge. Damit droht aber eine Verwässerung der Kostensenkungseffekte

Andererseits sucht SAP nach Partnern, die in das viel jüngere Produkt Business One investieren. Diese Lösung basiert auf einer Fat Client-Technologie, ist nur in Microsoft-Umgebungen einsetzbar und bietet im Augenblick nur Funktionen für Finanzbuchhaltung, Materialverwaltung, Anlagenverwaltung, ein Basis-CRM sowie einfache PPS-Funktionen. Die Fat-Client-Architektur ist nur sehr eingeschränkt skalierbar und kaum für das Internet

geeignet. SAP muss daher entweder in naher Zukunft die Architektur erneuern, womit die bisherigen Investitionen der Partner mit einem hohen Risiko belastet werden, oder aber die unerwünschten Nebeneffekte dieser Architektur durch zusätzliche Zwischenschichten wie Terminal Server neutralisieren, was aber natürlich ein Mehr sowohl an Komplexität als auch Kosten bedeutet. Angesichts dieser Architekturnachteile ist es durchaus begreiflich, wenn SAP auch hier immer wieder über grundlegende Veränderungen nachdenkt.

Partner können von Semiramis profitieren

Partner wollen ihr Geschäft nicht durch Kontroversen um Plattformen und Middleware behindert sehen. Sie wollen einfach Lösungen verkaufen. Anpassungen der technologischen Umgebung beim Kunden, nur weil die Anwendungen nicht dazu passen, verlängern die Verkaufszyklen und erhöhen die Verkaufskosten. Plattformbeschränkungen verhindern darüber hinaus flexible Partnerschaften mit Datenbank- und Hardware-Herstellern. Es ist sehr unwahrscheinlich, dass Oracle Marketingaktivitäten für ein Anwendungsprodukt unterstützt, das nicht gleichzeitig auch Oracle nützt. Werbekampagnen, die IBM für ihre iSeries durchführt, können nicht Microsoft als ERP-Anbieter einschließen, weil Microsoft keine Zukunft für die Unterstützung dieser Plattform durch die Microsoft Business Solutions sieht.

Semiramis ist von keiner dieser Beschränkungen belastet. Partner können ihre bestehenden Beziehungen zu Hardware- und Datenbank-Anbietern auch weiterhin zu ihrem Vorteil nutzen. Mit Semiramis lässt sich ein enormes Synergiepotenzial erschließen.

Die Flexibilität in Sachen Plattformunterstützung beseitigt damit Hindernisse, welche die Implementierungskosten in die Höhe treiben und die Verkaufszyklen in die Länge ziehen. Die bisherigen Installationen haben bewiesen, dass die Implementierung schnell und zuverlässig vonstatten geht. Das intuitive Produktdesign senkt den Schulungsaufwand und führt zu einer höheren Anwenderakzeptanz. Bei Anwendern beliebte Produkte ziehen weitere Nutzerkreise an und bieten Gelegenheit für eine immer breitere Kundenbasis.

Semiramis ist eine ideale Basis für Branchenlösungen. Die moderne Architektur, eine reiche branchenübergreifende Funktionalität, hohe Skalierbarkeit sowie schnelle und kostengünstige Implementierung helfen Partnern einen maximalen Return on Investment bei ihren Investitionen in eigenentwickelte Branchenlösungen auf der Basis von

Semiramis zu erzielen. Das durchgängige und hoch ergonomische Design erzeugt sehr hohe Kundenzufriedenheit – eine unerlässliche Voraussetzung für dauerhafte und profitable Kundenbeziehungen.

Die Partner leben nicht von der Qualität des Produkts allein. Einen Großteil des Geschäfts macht der „Geist“ aus, der die Beziehung zum Hersteller prägt. Die großen ERP-Anbieter kennen Partnerschaften nur aus ihrer Herstellerperspektive und zwingen daher ihre Partner, sehr viel Zeit, Mühe und Geld darauf zu verwenden, ihr eigenes Gewicht in dieser Beziehung zu erhöhen. Das Partnerprogramm von Semiramis wurde von Menschen entworfen, die beide Seiten einer Partnerschaft aus ihrer Erfahrung als Partner von IBM/Lotus, Microsoft und Intenia kennen. Dieses Programm formuliert klare Richtlinien, um die Investitionen auf beiden Seiten zu schützen. Hinter Semiramis steht eine hoch erfahrene Organisation mit einer in langen Jahren erworbenen Fachexpertise.

In einer Zeit, da das ökonomische Umfeld schwieriger wird, beginnt der Markt höhere Anforderungen an einige wohl etablierte ERP-Anbieter zu stellen. Hersteller wie SSA haben sich bereits vor längerer Zeit unter den Gläubigerschutz unter Chapter 11 gestellt und sich inzwischen wieder davon erholt. Brain und Bäurer in Deutschland haben Insolvenz beantragt und finanziell gut ausgestattete Schnäppchenjäger haben damit begonnen, nach günstigen Kaufgelegenheiten Ausschau zu halten. In einigen Fällen erwägt man auch die Auslagerungen in Niedriglohnländer wie Indien oder China um die Kosten zu senken. Das bedeutet neue Unsicherheit in Bezug auf Produkt- und Supportqualität. In der Folge sind die Partnerbeziehungen mit vielen ERP-Playern aus dem Mittelstand fragwürdig und problematisch geworden.

Systemhäuser und Distributoren, die nach Partnerschaften mit ERP-Anbietern suchen, kommen immer häufiger, wenngleich zögerlich zu der Erkenntnis, dass das Kooperieren mit den großen Anbietern zwar unbequem, aber sicher erscheint. Demgegenüber bietet Semiramis die von vielen Partnern lang ersehnte Alternative. Mit Privatkapital vernünftig finanziert ist Semiramis eine stabile und wirklich neue Alternative, denn die Partner kommen in den Genuss einer überlegenen Lösung **und** der notwendigen Investitionssicherheit.

C.I.S. AG und Semiramis: eine einzigartige Kombination

Der Wert eines ERP-Produktes und der Organisation, die es hervorbringt, beruht auf dem Potenzial des Produkts, der Kundenbasis und der Vermarktungsorganisation.

Das Produktpotenzial ist wiederum das Ergebnis der funktionalen Stärke und der benutzten Architektur. Wie fast alle Produkte, so haben auch ERP-Produkte einen Lebenszyklus, der von der Qualität der Architektur und den unterstützten Geschäftsszenarien abhängt. Beide Faktoren verändern sich im Laufe der Zeit.

ERP-Hersteller mit einer großen Kundenbasis sind ihren Kunden in besonderem Maße verpflichtet. Diese Kundenbasis stellt einen großen Teil des Geschäfts dieser Hersteller dar, oft sogar über 80%. Diese Kunden wollen sich in kleinen Schritten in die Zukunft bewegen. Wird ein zu großer Schritt diesen Kunden abverlangt, droht ein Herstellerwechsel attraktiv zu werden. Daher neigt der Hersteller mit Rücksicht auf seine installierte Basis zu Kompromissen, die aber schwerfällige und ballastbefrachtete Produkte mit sich bringen.

Braucht ein Hersteller hingegen keine Rücksicht auf seine in langen Jahren aufgebaute Altproduktkundenbasis zu nehmen, kann er ohne solche Kompromisse handeln. Neue Technologie kann ohne Rücksicht auf Migration und Kompatibilität nutzbar gemacht werden. Er kann ein Produkt mit maximaler Lebenserwartung anbieten, das modernste Technologie ohne den Ballast der Vergangenheit nutzt.

Kunden können sich moderner ERP-Technologie auf zwei Wegen nähern: entweder sie wählen eine „sanfte“ Migration zu einer Nachfolgeneration ihres installierten Systems – meist sind die Unterschiede gerade groß genug, um die Bezahlung eines Lizenz-Upgrades zu rechtfertigen – oder er wählt den etwas beschwerlicheren Weg zu einem ganz neuen Produkt, das überall da Vorteile bietet, wo es moderne Technologie erlaubt. Im ersten Fall sind die Migrationskosten zwar niedriger, aber der Preis der Nutzung eines kompromissbeladenen Produktes über die Zeit hinweg ist hoch. Die Betriebskosten sind ungünstig, die Komplexität schleicht sich ein um schließlich explosionsartig zu steigen. Die Benutzer fühlen sich erneut behindert, wenn es sich um die flexible Anpassung an Geschäftsnotwendigkeiten dreht. Vielfach ist solche „NextGen“-Software auch nur eine Überarbeitung des Vorgängerproduktes und verbindet dann oft die Schwächen des alten

Produktes mit komplexen architektonischen Kompromissen. Der Kenner durchschaut eine solche Fassade schnell.

Auf der anderen Seite kann ein kompromisslos neues Produkt sehr viel unbeschwerter seine Vorteile ausspielen, weil die teure Rücksicht auf die Vergangenheit entfällt. Man wird ein solches Produkt auch länger nutzen können, weil keine Elemente alter Architekturen vorhanden sind.

Semiramis ist ein Produkt, das Merkmale aufweist, die bislang in keinem anderen ERP-System zu finden sind. Es ist von einem Team mit langjähriger ERP-Erfahrung auf der „grünen Wiese“ ohne Ballast entwickelt worden – eine absolut seltene Situation. Es gab keine Kundenbasis, die den technischen Fortschritt durch Migrationsprobleme behinderte.

So betrachtet, ist das Fehlen einer großen Installationsbasis Voraussetzung für den erzielten Erfolg. Die etablierten Hersteller können indes nicht dieses Rezept kopieren, ohne ihre Basis zu verlieren. Die im letzten Jahr erzielten Markterfolge wurden in einer Region erzielt, die 10% des Weltmarktes darstellt. Speziell Organisationen, die sich eine langwierige und riskante Implementierung nicht leisten können, fanden an dem Produkt Gefallen. Stets wurde das Produkt über den indirekten Vertriebskanal verkauft und eingeführt.

Fazit

Semiramis fußt auf drei strategischen Kernelementen:

- **Profunde Kenntnis des Mittelstands.** Hinter Semiramis stehen mehr als 20 Jahre internationale Erfahrung mit Kunden aus dem Mittelstand.
- **Neue, indes robuste Technologie sowie reicher Funktionsumfang.** Das Produkt ist nun im zweiten Jahr bei Kunden installiert und es wurde mit den neuesten State-of-the-Art-Technologien und -Standards entwickelt. Semiramis macht sich die unter Beweis gestellte Applikationserfahrung sowohl von C.I.S. AG als auch von Partnern wie Varial oder Seeburger zunutze. Varial verfügt über eine jahrzehntelange Erfahrung im Bereich Finanzbuchhaltung und Seeburger ist einer der Marktführer in Europa im EDI-Segment. KTW ist ein Software- und Consulting-Unternehmen mit über 20 Jahren Erfahrung auf mehreren Kontinenten und einer großen Zahl an erfolgreich durchgeführten ERP-Installationen auf unterschiedlicher Produktbasis.
- **Ein ausgewogenes Partnerkonzept.** Partner sind der Schlüssel zum Erfolg, da die Vermarktungs- und Distributionsstrategie voll auf dem indirekten Vertrieb aufbaut. Partner können die Semiramis-Technologie zu ihrem Vorteil in einem Umfeld nutzen, wo faire und ausgewogene Vereinbarungen mit dem Hersteller die Langfristigkeit der Beziehung garantieren.

Zusammen mit der robusten finanziellen Basis bilden diese drei Schlüsselemente die idealen Erfolgsvoraussetzungen.

Zwar stagniert der Markt für Unternehmensanwendungen immer noch, aber es muss zwangsläufig zu einem erneuten Aufschwung kommen. Natürlich erlegen die ungünstigen ökonomischen Rahmenbedingungen vielen Unternehmen extreme Vorsicht auf, was dazu führt, dass alle IT-Investitionen, die nicht absolut nötig sind, aufgeschoben werden.

Diese aufgeschobene Nachfrage wird wirksam, sobald größere Industrieregionen⁵ zwei oder drei Quartale mit Wachstum erleben. Je später das sein wird, desto wahrscheinlicher

⁵ Es gibt gewisse Anzeichen für einen Wirtschaftsklimawechsel. IT-Anbieter in den USA haben in der letzten Zeit wieder besser abgeschnitten. Allerdings ist noch nicht abzusehen, ob sich dieser Trend auch weltweit und dauerhaft etabliert.

werden Unternehmen nicht nur ihre bestehenden Anwendungen erweitern, sondern im Gegenteil eine neue Softwaregeneration einführen. Die alten, eingefrorenen und unzureichend gepflegten Applikationen werden nicht ausreichend erweiterbar sein, um die in einer anziehenden Wirtschaft geforderte unternehmerische Flexibilität aus dem Stand heraus zu gewährleisten.

Semiramis verfügt über die Technologie, die das Produkt zur Plattform der ersten Wahl in einer wieder wachsenden Ökonomie macht. Partner, die Lösungen auf der Basis von Semiramis implementieren, könnten sich damit in keiner besseren Ausgangslage befinden. Da kein Boom ewig dauert und jegliche Technologie unweigerlich veraltet, bietet eine Plattform, die ausgefeilt, stabil, kosteneffizient und schnell bereitzustellen sowie effizient zu betreiben ist, die besten Voraussetzungen, auf allen Seiten einen schnellen Return on Investment zu erzielen – auf Seiten der Kunden, der Partner und des Herstellers. Wer auch immer eine Auswahl unter ERP II-Produkten treffen soll, die wirklich der nächsten Generation angehören, kommt um eine Evaluierung von Semiramis nicht umhin.