

Software „made in Germany“

Wer an Software und Informationstechnologie denkt, denkt häufig an Firmen aus den USA: Denn Adobe, Microsoft oder Apple prägen das Bild der IT-Industrie mindestens genauso, wie die zahlreichen kleineren Entwicklerschmieden im Silicon Valley. Umso erstaunlicher ist es, dass sich die britische Sage Gruppe auf die Entwicklung von Produkten spezialisiert hat, die dort programmiert werden, wo die Software auch eingesetzt wird.

Nach dem Motto „Im Land entwickelt – im Land genutzt“ hat so ein Großteil der 24 Sage Landesgesellschaften ihre eigenen Entwickler-Teams und jeweils spezifischen Produkte, die genau auf die gesetzlichen Anforderungen des Landes hin entwickelt werden. Für Sage in Deutschland heißt dies: „Software made in Germany“.

Marketing-Experten wissen: Wer eine Marke stark machen will, braucht Alleinstellungsmerkmale, die seinen Markenauftritt deutlich vom Wettbewerber unterscheiden und seine Produkte oder sein Image für den Kunden einzigartig erscheinen lassen. Diese einzigartigen Verkaufsargumente (engl.: Unique Selling Proposition – USP) beschreiben den herausragenden Kundenvorteil, der in der Verkaufspsychologie den entscheidenden Impuls für die Wahl eines bestimmten Produktes oder einer Marke durch einen Käufer auslösen soll.

Als Kunde von Sage kennen viele Unternehmerinnen und Unternehmer unsere Produkte bereits seit Jahren und wissen eine Vielzahl von USPs zu schätzen: Dazu gehören ein hoher Integrationsgrad zwischen unterschiedlichen Modulen und Produkten (ERP, CRM, Business Intelligence, Personalwirtschaft etc.) ebenso wie bestimmte Produktfunktionalitäten, die die Unternehmensabläufe vereinfachen helfen. Auch spezielle Branchen-Erweiterungen

oder unsere umfassenden Services und Support-Leistungen zählen dazu. Was viele nicht wissen: Sage Software-Lösungen sind stets genau auf die Bedürfnisse des lokalen Mittelstandes ausgerichtet und entsprechen daher immer den landesspezifischen Anforderungen.

Software für den deutschen Mittelstand

Auch in Deutschland tragen die Produkte, die hierzulande von rund 250.000 Unternehmen eingesetzt werden, einen klaren lokalen Zug: Ob Classic Line oder Office Line, ob Personal- oder Zeitwirtschaft, ob Handwerker-Lösungen (HWP) oder innovative Lohn-Services wie das Software-as-a-Service-Produkt (SaaS) „einfachLohn“: Alle diese Lösungen werden seit Jahren, manche sogar seit Jahrzehnten an einem der hiesigen Sage Standorte in Frankfurt, Karlsruhe, Leipzig, Villingen-Schwenningen, Dresden oder Mönchengladbach entwickelt. Und decken dabei ein Höchstmaß an lokalen Anforderungen ab.

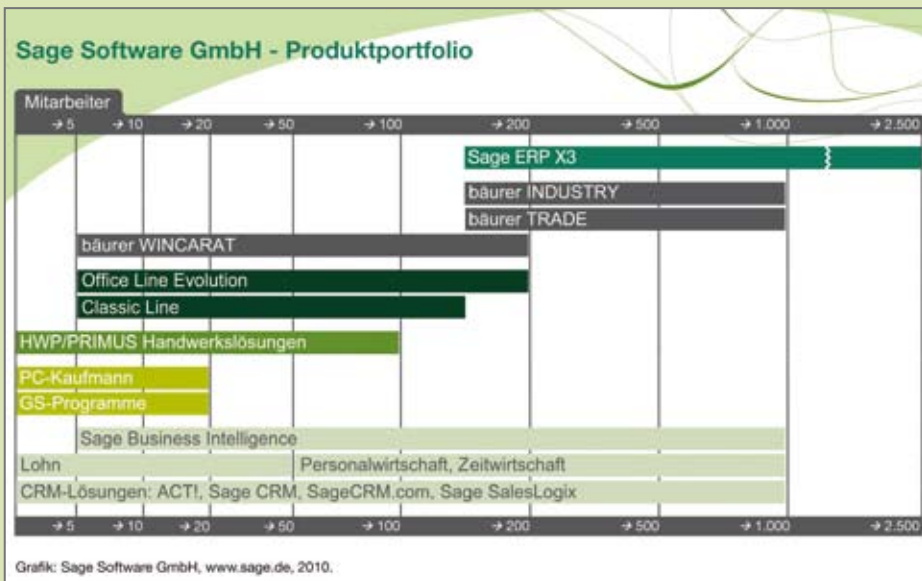
So sind typische deutsche Anforderungen, wie Schnittstellen zu Elster, DATEV oder ELENA, in allen Produkten standardmäßig enthalten. Auch Gesetzesänderungen, wie das Bilanzmodernisierungsgesetz (BilMoG), das Mehrwertsteuerpaket oder das Wachstumsbeschleunigungsgesetz, sind stets aktuell in der Software eingearbeitet. Und

schließlich werden alle Lösungen nach den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung (GOB) zertifiziert.

Die Vorteile eines solch lokalen Ansatzes liegen auf der Hand: Eine Ausrichtung auf nur jeweils ein Land macht ein Produkt – im Vergleich zu einer Lösung, die alle weltweiten Anforderungen abdecken muss – weniger komplex. Was nicht nur für die Bedienbarkeit der Lösung, sondern entsprechend auch für die Implementierung gilt. Und eine geringere Komplexität wirkt sich wiederum positiv auf die Gesamtprojektkosten aus, die sowohl in der Anschaffung als auch der Einführung geringer sind als bei großen, internationalen Produkten. Zudem liegt es auf der Hand, dass lokal entwickelte Produkte rascher an die spezifischen Anforderungen des jeweiligen Landes angepasst werden können und Unternehmen daher schneller, zum Beispiel auf lokale Gesetzesänderungen, reagieren können. Viele Vorteile also, die Unternehmen helfen, ihr Geschäft weiter nach vorne zu bringen.

Keine Regel ohne Ausnahmen

Natürlich gibt es auch Ausnahmen von der Regel, Produkte nur lokal zu entwickeln. So werden die CRM-Produkte ACT!, Sage CRM und Sage SalesLogix international in den USA und Irland programmiert und gemeinsam mit unseren Experten vor Ort



Für jede Anforderung und Unternehmensgröße die richtige Lösung

lokalisiert. Dieses Vorgehen sorgt dafür, dass auch diese Produkte in deutscher Sprache und mit hiesigen Standards (wie zum Beispiel Adress- oder Postleitzahl-feldern) verfügbar sind. Allerdings sind lokale Anforderungen im CRM-Umfeld auch deutlich seltener als im ERP-Bereich. Sind doch die Abläufe, wie Unternehmen mit Hilfe von CRM-Software ihren Vertrieb, Marketing oder Support organisieren, weltweit weitestgehend einheitlich.

Und noch eine Ausnahme gibt es: Für international tätige Unternehmen steht seit Oktober 2008 die global einsetzbare ERP-Lösung Sage ERP X3 zur Verfügung. Die Lösung adressiert international tätige Firmen mit 150 bis 2.500 Mitarbeitern und begegnet somit der ständig steigenden Nachfrage nach international einsetzbaren Software-Lösungen.

Für die lokalen Anforderungen jedenfalls sind auch diese Produkte bestens gerüstet, gewährleisten die deutschen Entwickler-Teams doch eine komplette Anpassung an hiesige Marktverhältnisse. Die CRM-Produkte sind zudem nahtlos in die hiesigen ERP-Produkte integrierbar, so dass der Kunde von einer einheitlichen IT-Infrastruktur profitiert, die seine Geschäftsprozesse deutlich erleichtern kann.

Es ist dieser einzigartige Ansatz des „Think global, act local“, der die Marke Sage zu einer besonderen in der IT-Branche macht. Und vielleicht bewirkt diese Philosophie ja eines Tages auch, dass Anwender nicht nur an das amerikanische Silicon Valley denken, sondern auch an Frankfurt oder Newcastle, wenn sie nach bekannten Software-Häusern mit einzigartigen USPs gefragt werden.

Jörg Wassink