

Deutsche ERP-Hersteller auf dem Prüfstand

Der ERP-Markt ist stark fragmentiert und erlebt eine starke Konsolidierungs- und Verdrängungswelle. Vor diesem Hintergrund hat die Munich Strategy Group (MSG) von Juni bis Oktober 2009 die rund 500 überwiegend mittelständischen, deutschen ERP-Softwarehersteller eingehend analysiert und ihre Leistungsfähigkeit auf den Prüfstand gestellt.

Leistung von ERP-Anbietern lässt mit den Jahren nach

Das Autorenteam Michael Westfahl und Thomas Pflugbeil versucht – unabhängig von einer Beauftragung durch Dritte – in der MSG-Studie „Die Leistungsfähigkeit deutscher ERP-Softwareunternehmen auf dem Prüfstand“ eine Antwort auf die Frage: Gibt es ein Erfolgsmodell in Abhängigkeit von der strategischen Ausrichtung?

Ein Ergebnis: Während Wein mit steigendem Alter besser wird, lässt die Leistungsfähigkeit von ERP-Anbietern mit den Jahren nach. Ausnahmen wie SAP bestätigen diese Regel nur. Viele der überwiegend kleinen deutschen ERP-Hersteller hätten sich demnach nie wirklich von ihrer Garagenmentalität verabschiedet – fast 80 Prozent kämen bis dato nicht über 15 Mio. Euro Jahresumsatz hinaus. In der Regel handelt es sich um Spezialisten, die einer Marktnische oder Region verhaftet bleiben und immer noch maßgeblich ihren Gründervätern geprägt sind.

Neuorientierung von Vertrieb und Entwicklung vermisst

„Eine marktgerechte, moderne Neuordnung von Vertrieb und Entwicklungsarbeit bleibt meist auf der Strecke, um die Dynamik junger Wettbewerber mitgehen zu können“, heißt es in der Studie. „Der Esprit und die Pionierarbeit sind auf natürliche Weise mit dem Aufbau der üppigen finanziellen Freiheiten der Softwarebranche geschmolzen. Doch der Wettbewerb der neuen Generation verzeiht diese innere Ruhe nicht.“ Gerade die aktuellen Marktbedingungen zeigen, dass ertragsreiche Positionen nicht mehr automatisch zu finden sind. Die ertragsverwöhnten „Senioren“ der Branche laufen laut MSG Gefahr, „schneller zum Sanierungsfall zu werden, als Intel neue Prozessoren auf den Markt bringt“.

www.munich-strategy.com