

„Pay-per-Use ist schön,

SAP-EXPERTENINTERVIEW

wenn es der Wahrheitsfindung hilft.“



Quelle: tangro

tangro software components GmbH

Andreas Schumann

Geschäftsführer, Gründer

Alter: 66

Geburtsort: Weinböhler bei Dresden

Familienstand: verheiratet



S@PPORT: Herr Schumann, Sie gehörten seit den Anfangstagen zur SAP und kennen das Unternehmen

so gut wie nur wenige. Was hat Sie vor einigen Jahren bewogen, sich selbständig zu machen?

Andreas Schumann: Ich habe 1998 die SAP verlassen. Insofern relativieren sich meine Kenntnisse, was dieses Unternehmen anbetrifft. Den Gang in die Selbstständigkeit habe ich damals gewagt, weil ich meine Idee der wiederverwendbaren Softwarebausteine, die mittels Prozessmodellierung zu Anwendungen montiert werden, meinen Vorgesetzten bei SAP leider – oder vielleicht auch Gott sei Dank – nicht nahe bringen konnte. An dieser neuen Art der Softwareentwicklung war niemand interessiert. Insofern wurde ich geradezu gezwungen, die SAP zu verlassen.

Denn diese Idee zu verwerfen, kam mir nie in den Sinn.

S@PPORT: Wie erklärt sich Ihr Fokus auf das Thema Dokumentenverarbeitung? Bietet die SAP-Software in diesem Umfeld selbst zu wenig Funktionalität?

Schumann: Als ich mich selbständig gemacht habe, ging es mir einzig und allein um die Umsetzung meiner Idee. Die Zeit lehrte mich aber, dass eine Entwicklungsplattform nur sehr schwer vermarktetbar ist, solange sie den Beweis schuldig bleibt, alltagstaugliche betriebswirtschaftliche Anwendungen produzieren zu können. Da hilft auch kein europäisches oder amerikanisches Patent, wie wir es haben. Die SAP hatte damals – und hat auch heute noch nicht – kein adäquates Produkt für die Dokumenteneingangsverarbeitung im Portfolio. Daher bot es sich an, auf dieses Thema zu setzen.

Mit der tangro Inbound Suite haben wir den Beleg für die Praxistauglichkeit unserer Plattform und Anwendungsarchitektur erbracht.

S@PPORT: Spezielle Archiv- und dann auch DMS-Anbieter für SAP gibt es seit weit über zwanzig Jahren, an- ▶

Über tangro:

tangro software components gmbh ist SAP-Spezialist für Inbound-Dokumenten-Management mit über 30 Jahren SAP-Erfahrung. Die tangro Inbound Suite unterstützt Firmen bei der Optimierung von Geschäftsprozessen durch die Automatisierung dokumentenbasierter Abläufe. Schnelle Implementierbarkeit und hohe Flexibilität zeichnen die Software aus.



Quelle: tangro

Andreas Schumann:

„Nicht jedes Unternehmen kann mit dem viel zitierten Ansatz von Uber, Airbnb & Co Vorteile erzielen.“

gefangen mit Unternehmen wie seinerzeit Ixos. Sehen Sie sich selbst in dieser Riege und wenn nicht, wodurch grenzen Sie sich davon ab?

Schumann: Wir sind weder Archiv-, noch DMS-Anbieter. Archive werden bei tangro wie bei den meisten Anbietern über SAP ArchiveLink angebunden. Wir verstehen uns als Innovationsstreiber für zeitgemäße Lösungen zur Automatisierung dokumentenbasierter Geschäftsprozesse. Wir unterstützen Unternehmen dabei, Geschäftsinformationen in den Bereichen Finanzwesen, Einkauf und Kundenservice ohne Medienbrüche zugänglich zu machen und damit Abläufe durchgängig zu automatisieren. Damit leben wir schon jetzt das, was mit Digitaler Transformation postuliert wird.

S@PPORT: Der ERP-Markt ist breit: Leistungsfähige Branchenlösungen von Datev, abas oder PSI stehen neben auf den Mittelstand zugeschnittenen Produkten wie MS Dynamics usw. Wie gelingt es der SAP aus Ihrer Sicht, sich mit ihren Produkten seit nunmehr Jahrzehnten erfolgreich zu behaupten?

Schumann: Es gibt einige Gründe, warum dem so ist. SAP ist Marktführer. SAP ist Meister der Integration. SAP ist gut, auch wenn das mancher – oft aus

Unwissenheit – anders sieht. Ja – beim UI hat SAP lange dem Schlaf der Gerechten gefrönt, aber auch das ist Vergangenheit. Jeder, der sich für SAP entscheidet, geht ein deutlich geringeres Risiko ein, als derjenige, der sich für ein eher unbekanntes Produkt entscheidet. Trotzdem haben gut gemachte Branchenlösungen durchaus einen Markt. Denn solche speziell auf einzelne Branchen zugeschnittenen Systeme sind wesentlich einfacher implementier- und handhabbar, weil sie genau das bieten, was der Anwender benötigt.

S@PPORT: Wie würden Sie sich selbst innerhalb des SAP-Partner-Ökosystems charakterisieren: Anbieter von Produkterweiterungen, Beratungshaus, Systemintegrator?

Schumann: Eindeutig als Anbieter von Produkterweiterungen. Beratung konzentriert sich bei uns auf die Produkteinführung. Das ist eine sehr angenehme Pflichtübung, da eine Standardeinführung innerhalb von ca. 15 Personentagen durch ist.

S@PPORT: Was sind im Bereich Transformation die größten Herausforderungen mittelständischer Unternehmen, wo lauern die Fallstricke/Fehlerquellen?

Schumann: Da hat sich im Laufe der Evolution nicht wirklich etwas geändert. Für Unternehmen gilt weiterhin: Aufpassen, Altgewohntes hinterfragen und – wenn nötig – reagieren. Patent-Rezepte für den richtigen Umgang mit dem Thema Digitale Transformation gibt es nicht. Eins ist aber sicher: Nicht jedes Unternehmen kann mit dem viel zitierten Ansatz von Uber, Airbnb & Co Vorteile erzielen. Meist geht es gar nicht darum, die ganze Unternehmensstrategie umzuschmeißen. Auch ist es oftmals nicht unbedingt ratsam, Firstfollower einer neuen Strategie zu sein und sich dadurch einem hohen Risiko auszusetzen. Viel besser ist man beraten, die bestehenden Prozesse zu optimieren.

S@PPORT: Pay-per-Use soll laut SAP als weiteres Bezahlmodell künftig an Relevanz gewinnen, um dem Trend der digitalen Transformation noch stärker gerecht zu werden – wie beurteilen Sie diese Entwicklung?

Schumann: Pay-per-Use ist schön, wenn es der Wahrheitsfindung hilft. Aber am Ende stellt sich auch bei diesem Bezahlmodell die Frage, was man unter Nutzung verstehen will. Das Thema Lizenzpolitik der SAP ist damit je nach Auslegung noch nicht erledigt.

S@PPORT: *Geschäfte in Echtzeit führen, neue Geschäftsmodelle entwickeln – nach Vorstellung der SAP soll die neue Produktgeneration S/4HANA all dies leisten und damit die Digitale Transformation in den Unternehmen befördern. Sind die SAP-Anwender denn schon so weit? Wie sind die Planungen in puncto S/4HANA?*

Schumann: Je erfolgreicher SAP S/4HANA absetzt, umso besser werden sich die Umsatzzahlen darstellen. Das ist das Einzige, was einigermaßen sicher ist. Eine Technologie kann die Digitale Transformation fördern – die Hausaufgaben müssen die Unternehmen aber selbst machen. Wie weit SAP-Anwender hier sind, wissen die Götter. Wenn man SAP fragt, machen alle HANA. Wenn man Experten fragt, deutlich weniger. Es erscheint eher erstaunlich, wie es die Welt bisher schaffen konnte, ohne HANA zu überleben.

Trotzdem ist SAP S/4HANA auch für tangro ein Thema. Unsere Anwendungen werden auch unter S/4HANA ablauffähig sein, ohne dass unsere Kunden etwas dafür tun müssen.

S@PPORT: *Der Einsatz von Smartphones und Tablets im Geschäftsleben macht Informationen überall verfügbar. Auch viele ERP-Prozesse können über Fiori Apps und mobile Anwendungen von SAP-Partnern bereits von unterwegs angestoßen werden. Inwiefern wird dies in der Praxis bereits genutzt?*

Schumann: Wir wissen, dass die mobile Komponente unseres Workflow sehr intensiv genutzt wird. Für mich steht außer Frage, dass diese Techniken sich flächendeckend durchsetzen werden.

S@PPORT: *Sie sind seit vielen Jahren erfolgreich im SAP-Partnergeschäft. Was, glauben Sie, ist Ihr Erfolgsrezept? Und wo sehen Sie sich in fünf Jahren?*

Schumann: Der Erfolg von tangro beruht auf einer guten Idee, auf dem Glück, bei der SAP gelernt zu haben und auf guten Mitarbeitern. Wichtig ist außerdem die Unabhängigkeit von Venture Kapital oder Geldgebern, die von der Idee nichts verstehen, aber mitreden wollen. In fünf Jahren wird

tangro neben den klassischen Lösungen für die Dokumenteneingangsverarbeitung eine breite Palette an Cloud-Lösungen anbieten – mit oder ohne Bezug zur SAP. Hauptsächlich werden dies Lösungen für kleine bis mittlere Unternehmen sein, etwa im Bereich Urlaubsplanung, Zeitmanagement bis hin zu maßgeschneiderten ERP-Lösungen z.B. für ISV, also Independent Software Vendors. Letzteres setzen wir bereits heute für unsere internen Prozesse produktiv ein.

S@PPORT: *Als Gründer und Geschäftsführer eines großen Unternehmens wird Ihnen einiges abverlangt. Welche Charaktereigenschaften sind ein absolutes Muss, um sich als selbstständiger Unternehmer behaupten zu können?*

Schumann: Humor hilft sehr. Glück ist zwar keine Charaktereigenschaft, aber es ist sehr empfehlenswert, davon eine Brise einzatmen. Ansonsten sollte man unbeirrbar seinen Weg gehen. Sehr hilfreich ist mangelnde Phantasie, denn die meisten Unternehmer hätten nicht angefangen, wenn sie gewusst hätten, was auf sie zukommt.

S@PPORT: *Und wie sieht Ihre Work-Life-Balance aus? Womit tanken Sie in der Freizeit Kraft auf?*

Schumann: Beim gemeinsamen Urlaub mit meiner wunderbaren Frau, beim Tennis und in der Verschmelzung mit meinen Kopfhörern, die mir die schönste Auswahl an klassischer und Pop Musik offerieren. Gedichte schreibe ich aus Rücksicht auf meine Mitmenschen nicht.

S@PPORT: *Stichwort Lesen: Prosa oder Sachbuch?*

Schumann: Im Urlaub lese ich alles, was mir in die Hände fällt – von Büchern über Michelangelo bis Andre Agassi.

S@PPORT: *Angenommen, Sie hätten die Möglichkeit, Ihr Unternehmen noch einmal aufzubauen: Welchen Umweg in der Vergangenheit würden Sie sich im Nachhinein lieber ersparen?*

Schumann: Keinen. Nur über die Umwege bin ich angekommen.

Das Gespräch führte Frank Zscheile.

Papierlose Prozesse für Ihre Belege SAP-embedded

Rechnungen
Aufträge
Auftragsbestätigungen
Lieferscheine
und mehr ...

www.tangro.de

