



Seit nun schon zwei Jahren hält Charles Phillips das Softwareunternehmen Infor auf Kurs.

## Weites Spektrum

*Vor zwei Jahren übernahm Charles Phillips* das Ruder bei Infor. Auf der Anwenderkonferenz in Frankfurt am Main präsentierte der neue CEO die Ergebnisse seiner Arbeit. **Ein Produkt**, das besonders im Blickfeld stand: Infor10 ION.

von Karin Legat

**D**o the work first.« Das ist das Motto von Charles Phillips, der seit knapp zwei Jahren als CEO für die Geschäftstätigkeiten des amerikanischen Softwareproduzenten Infor verantwortlich zeichnet. »Wir haben nun zwei Jahre investiert, umstrukturiert und Innovationen umgesetzt. Allein im letzten Jahr gab es mehr Produktänderungen und -innovationen als in den letzten vier Jahren. Nun können wir die neue Ära von Infor vorstellen, mit

der wir noch wettbewerbsfähiger sind«, schildert der US-Amerikaner am Rande der Infor Roadshow, die im Frühjahr in Denver, Colorado, gestartet wurde und im Dezember in Stockholm endet. »Es gibt keine Universallösung für Unternehmenssoftware. Betriebe sind unterschiedlich und so muss auch die Software gestaltet sein«, betont der Jazz-Liebhaber, der sich in seiner Freizeit mit seinem Sohn im Basketball misst. Die Infor Suites sind daher nach der Leitlinie »Specialized by

Industry – Engineered for Speed« entstanden. Sie bieten einzelnen Branchen integrierte Pakete aus ERP-, CRM-, SCM-, PLM-, EAM-, CPM- (Enterprise Resource Planning, Customer Relationship Management, Supply Chain Management, Product Lifecycle Management, Enterprise Asset Management, Corporate Performance Management) und Finance-Lösungen – vom ausschließlich cloud-basierten Einsatz bis hin zu hybriden Umgebungen. Geschäftsprozesse können durchgängig elektronisch unterstützt werden, vom Auftragseingang über die Aus-



»Geschäftlicher Erfolg ist eine Frage der Geschwindigkeit«, sagt Nedzad Fajic, Regional Vice President DACH & CEE bei Infor.

lieferung bis zur Rechnungsstellung. Damit spricht Infor neben der Automobilindustrie die Luft- und Raumfahrttechnik, die chemische Industrie, den Groß- und Außenhandel, Wartungsunternehmen, die Modeindustrie, die Nahrungs- und Genussmittelbranche, das Gesundheitswesen, Hightech- und Elektronikhersteller, das Gastgewerbe, den Maschinen- und Anlagenbau sowie die öffentliche Verwaltung an.

### Nur der Schnellste überlebt

»Der Markt ist heute gekennzeichnet durch Internet und Schnelligkeit. Geschäftlicher Erfolg ist eine Frage der Geschwindigkeit«, definiert Nedzad Fajic, Regional Vice President DACH & CEE. »Darauf muss ein Softwareunternehmen reagieren und Lösungen für möglichst viele Subbranchen bieten. Wir sprechen etwa 2.100 Branchensegmente an und erreichen damit rund 90 Prozent aller Unternehmen.« Mit Infor10 steht die Unternehmenssoftware am Anfang einer neuen Denkweise. Konkurrenzunternehmen versuchen, den Markt mit One-size-fits-all-Lösungen zu überrollen. Die modifizierten und zusammen-



Im Hörsaal der Goethe-Universität in Frankfurt lauschen Partner und Kunden von Infor den Ausführungen der Präsidenten Stephan Scholl und Duncan Angove.



Infor-CEO Charles Phillips ist mit dem Erfolg seines Unternehmens äußerst zufrieden. Im Finanzjahr 2011 lag die organische Wachstumsrate bei 28 Prozent.

“Für Unternehmen reicht es heute nicht mehr aus, nur zu reagieren. Es reicht nicht einmal mehr aus, besser als andere zu reagieren.”

gestückelten Lösungen können aber nur unzureichend eingesetzt werden. Infor10 dagegen nutzt flexible und offene Standards und bietet gleichzeitig eine solide Basis sowie eine absolut ausfallsichere Architektur für Unternehmenssoftware. Drei Aspekte kennzeichnen das neue System: Benutzerfreundlichkeit, Verknüpfung mit einem Single-Sign-On sowie eingebettete Suchfunktionen, die basierend auf HTML5 den Zugang zu Daten und Informationen erleichtern. Infor10 vereint zudem Dialogverarbeitung, BusinessIntelligence und Social Enterprise-Ansätze. Das Oberflächen-design orientiert sich an Vorbildern wie Facebook oder Google Analytics. »Wir bieten unseren Kunden Sicherheit, schnelle Reaktionsmöglichkeit im internationalen Wettbewerb sowie Gelassenheit, da sie sich auf eine innovative und industriespezifische Unternehmenssoftware verlassen können.« Seit kurzem sind Infor10 ION und Infor LN für die Red Hat Enterprise Linux-Betriebsplattform und JBoss Enterprise Middleware-Lösungen zertifiziert. MySQL und MariaDB werden ebenso genutzt. Das ermöglicht Cloud-Service-Anbietern und Open-Source-Kunden eine weitere

Reduzierung der Gesamtbetriebskosten von Infor LN und ION.

### 360-Grad-Kundenerlebnis

Infor10 schafft Mehrwert für jede Branche. In der Softwarepalette findet sich Enterprise Asset Management, das Anlagen, Maschinen, Einrichtungen und Ressourcen über die gesamte Nutzungsdauer verwaltet. Customer Relationship Management unterstützt die Kundeninteraktion, Human Capital Management fördert die Teamarbeit. Mit Finanz- und Performance-Management können Finanzdaten schneller analysiert und für Entscheidungsträger bereitgestellt werden. »Wir helfen dem Kunden, rundum zu planen. Er kann sich voll auf seine Kernkompetenzen konzentrieren«, betont Fajic. »Nehmen wir einen Maschinenbauer«, bringt der IT-Profi ein Beispiel. »Er produziert in Wels und in Ungarn, seine Kunden sind vor allem in Deutschland, Frankreich und in den USA. In diesen Ländern unterhält er Vertriebsbüros. Jeder Markt hat lokale Anforderungen. Für den Kunden besteht Bedarf an der Einbindung der nötigen Fremdsoftware in sein System, etwa von Software für das Management lokaler

Daten oder für Veredlungsprozesse. Hier kommt Infor ION ins Spiel.« ION ist eine hochperformante und schlanke Middleware, die auf ein flexibles und umfassendes Integrations-Framework setzt und mit leistungsstarken Features zur Verbesserung von Workflow, Genehmigungen und Event Management beiträgt. Die ION-Suite unterstützt den reibungslosen Informationsfluss zwischen Anwendungen, Analysen, Social Media und dem leistungsfähigen Geschäftsarchiv mit Masterdaten.

### Unter Kollegen

»Früher hat die klassische Arbeitspyramide das tägliche Büroleben bei Infor geprägt. Mit der Umstrukturierung gleicht das Unternehmen heute mehr einer Netzwerkorganisation. Es gibt keine strikte Top-down-Hierarchie mehr. Der Kunde steht im Mittelpunkt«, bringt es Fajic auf den Punkt. »Der CEO ist genauso ein Mitspieler wie alle anderen. Im neuen Hauptquartier in New York gibt es für den Vorstand nicht einmal mehr separierte Büros. Das bietet eine andere Art zu arbeiten: schneller, kundenorientierter, mit mehr Chancen für Veränderungen und Verbesserungen.« Und Gerhard Knoch, Vice President & General Manager EMEA, beschreibt die neue Arbeitsphilosophie abschließend mit einem Zitat von Johann Wolfgang von Goethe: »Es ist nicht genug, zu wissen, man muss auch anwenden. Es ist nicht genug, zu wollen, man muss auch tun.« □