

Lotsen bei der Digitalisierung



**Interview mit *Philipp Königs* (links) und *Roland Martinez*,
den beiden Geschäftsführern der Valantic IBS GmbH**

FOTO: LINDA MEIERS

Erstmals mit dem neuen Namen Valantic ERP Services AG tritt die frühere Realtime AG Mitte Februar auf den DSAG-Technologietagen 2018 in Stuttgart auf. Als Fokusthemen des Auftritts wählt der SAP-Partner die Begleitung auf dem Weg zu S/4 Hana sowie Add-ons für das Stammdaten- und Berechtigungsmanagement in SAP.

„Auf Vordenken programmiert – Intelligente IT macht den Unterschied“ lautet das Motto des Kongresses. Ganz in diesem Sinne rückt die Valantic ERP Services AG auf der Branchenveranstaltung (Halle C2, ICS Internationales Congresscenter Stuttgart) die Beratung und Begleitung auf dem individuellen Weg zu S/4 Hana in den Vordergrund.

Dazu wurde mit der „Project Simplification“ eine eigene Projektmethodik mit agilen Ansätzen entwickelt, mit der sich S/4-Hana-Projekte „deutlich schlanker und effizienter umsetzen“ lassen sollen. „Wir befinden uns mitten in der digitalen Transformation. Geschäftsentscheidungen können auf Basis einer Business Suite wie SAP S/4 Hana so schnell und fundiert wie nie zuvor getroffen werden. Trotzdem treibt viele Unternehmen die Frage um, wie sich dieser Wandel möglichst reibungslos vollziehen lässt“, beobachtet Thomas Latajka, Mitglied der Geschäftsleitung bei dem SAP-Partner. „Wir unterstützen die Unternehmen daher nicht nur bei der Umsetzung der unternehmenskritischen Prozesse an sich, sondern fungieren vor allem auch als Wegweiser und Lotsen auf dem Weg zum Digitalunternehmen.“

Valantic ERP ist dabei nicht allein, gehört das Unternehmen doch seit 2013 mit Cedros zur IT-Gruppe Dabero, die Mitte November zur Valantic-Gruppe (s. DV-Dialog 11-12/2017, S.3) umfirmierte und gut 80 Mio. Euro Jahresumsatz erzielt. Zu dieser Gruppe gehören außer dem IBM- und Microsoft-Partner Valantic IBS (früher Cedros) und Valantic ERP auch die Firmen Icubic, Movento, Novem und Wassermann.

Insgesamt arbeiten 600 IT-Spezialisten und Berater an 15 Standorten in Deutschland, Österreich, der Schweiz und zwei internationalen Niederlassungen für 800 Kunden, davon 19 der 30 DAX-Konzerne und viele Mittelständler. Wie das konkret funktioniert, erläutern die Geschäftsführer Philipp Königs und Roland Martinez.

Interview Seite 2



Interview mit *Roland Martinez* (links) und *Philipp Königs*, den beiden Geschäftsführern der Valantic IBS GmbH

„Wir schließen die ‚digitalen Lücken‘ durch Individualsoftware und Schnittstellen“

TEXT: BERTHOLD WESSELER | FOTOS: LINDA MEIERS

Mit über 600 Experten bietet Valantic ganzheitliche Digitalisierungsstrategien und Software-Lösungen aus einer Hand – und gehört zu den am schnellsten wachsenden Digital-Solutions- und Consulting-Gesellschaften im Markt. Das Gruppenunternehmen Valantic IBS GmbH in Sankt Augustin (früher als Cedros bekannt) baut als Software-Manufaktur qualitativ hochwertige Fachbereichsanwendungen und digitale Prozesslösungen, um den Kunden mit maßgeschneiderten IT-Systemen strategische Vorteile im Wettbewerb zu verschaffen.

Herr Martinez, was genau verbindet eigentlich die acht Competence Center der Gruppe?

Roland Martinez: Das sind fünf Werte. Sie bilden quasi unser Grundgesetz und sollen als verbindliche Richtlinien unseres Handelns ein professionelles Verhalten im ‚Umgang miteinander‘ sicherstellen. Ein Verhalten, welches für unsere Kunden und Partner transparent, fair und zuverlässig ist. Partnerschaft und Fairness sind daher zwei wesentliche Eckpunkte, Unternehmertum und operative Exzellenz zwei andere. Für operative Exzellenz sind nicht nur die nötigen Skills gefragt, sondern auch Offenheit und eine gehörige Portion professionelle Neugier.

Als fünfter Wert, quasi als Klammer, kommt

„One Firm“ hinzu, weil wir in der Firma unsere gemeinsamen Werte teilen und leben, nach außen einheitlich auftreten und die gleichen Kernsysteme und Supportprozesse nutzen. Durch den neuen Brand Valantic werden wir nun auch von außen als eine Firma wahrgenommen.

Was bedeutet Unternehmertum in diesem Wertegerüst?

Philipp Königs: Die Competence Center arbeiten nach einem sehr unternehmerischen Führungsprinzip mit großer dezentraler Entscheidungsfreiheit. Dieses unternehmerische Denken und Handeln versuchen wir immer wieder an unsere Mitarbeiter zu vermitteln. Unternehmertum bedeutet für uns insbesondere die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen und unternehmerisches Risiko zu tragen. Ein echter Unternehmergeist denkt unkonventionell, geht verantwortungsvoll Risiken ein und hat den unbedingten Willen, seine Idee zum Erfolg zu führen. Wir bieten dabei Freiräume für eigenständiges Handeln und Entscheiden. Wenn es um größere strategische Investitionen, Entscheidungen oder bedeutende Projekte geht, ist der Rückhalt der Gruppe gefragt. In diesem Fall entscheiden mehrere Partner, Geschäftsführer und Teamleiter gemeinsam.

Martinez: Die grundsätzliche Idee ist es, an den unternehmerisch eigenständigen Competence Centern mit unterschiedlichen Zielmärkten und Spezialisten festzuhalten. Valantic wird also nicht zum ‚x-ten‘ Generalisten konsolidiert, sondern bleibt eine Gruppe eng zusammenarbeitender, aber eigenständiger Spezialisten. Unser Spezialistentum wollen wir weiter ausbauen und noch besser vernetzen, um uns glasklar von den Generalisten zu unterscheiden. Denn immer öfter können wir aufgrund der Know-how-Vernetzung aller Competence Center in der Gruppe bei Großprojekten punkten und uns damit vom Wettbewerb erfolgreich differenzieren.

Können Sie bitte am Beispiel Valantic IBS einmal deutlich machen, was diese unternehmerische Freiheit konkret bedeutet?

Königs: Wir können uns beispielsweise die Werkzeuge und Technologien, mit denen wir bei Valantic IBS Software entwickeln, eigenständig zusammenstellen. Ein einheitliches Framework oder Tool-Set wird nicht vorgegeben. Wir haben uns Anfang des Jahres entschieden, in die Technologien von ServiceNow zu investieren und signifikant Personal und Know-how aufzubauen. Das wäre für uns als unabhängiges Unternehmen, wie wir es früher waren, deutlich schwerer gefallen. Solche Vorhaben lassen sich mit dem nötigen Kapital im Rücken wesentlich schneller umsetzen. □

■ Und wie wächst Valantic IBS weiter in die Gruppe hinein?

Königs: Wir haben im vergangenen Jahr kräftig in neue Technologien investiert, die am Markt nachgefragt werden, wie etwa das ‚Internet of Things‘. Das IoT erfordert Expertenwissen in vielen Spezialdisziplinen. Nicht umsonst gibt es das Sprichwort: ‚IoT macht niemand allein!‘.

Das gilt auch für uns. Zum einen arbeiten wir mit Technologielieferanten wie IBM oder Eurotech, weil wir die IoT-Komponenten wie z.B. Gateways oder Sensoren nicht selber bauen, sondern ebenso bei Partnern einkaufen wie die Ingenieurarbeit bei der Energieversorgung. Das Thema IoT hilft uns aber auch, unsere weiteren Competence Center mit ins Boot zu holen. Die haben exzellente Kontakte in ihren Zielmärkten, z.B. bei Energieversorger oder Automobilzulieferern, und helfen uns im Neukunden geschäft mit den IoT-Lösungen. Auch in diesem Zusammenhang ist Valantic viel mehr als die Summe aller Teile.

Und die Valantic-Kollegen aus dem SAP-Umfeld versuchen Sie von Leonardo zu überzeugen?

Königs: Ja und nein. Wir sind in der Frage natürlich offen und prüfen immer sinnvolle Lösungsansätze. Man muss allerdings auch sagen, dass Leonardo am Markt bisher eher eine kleine Rolle spielt. Der Hersteller ist zwar groß und wichtig, doch die Referenzen sind bisher noch sehr überschaubar. Das ist eigentlich eine Binsenweisheit: Man sollte sich nie von der Marktmacht des Herstellers täuschen lassen; auch an dieser Stelle beraten wir bei Valantic unsere Kunden herstellerunabhängig.

Martinez: Die Geschäftsprozesse und -anwendungen, die mit SAP selbst bedient werden, spielen in unserem Tagesgeschäft bei Valantic IBS keine Rolle; das machen die Kollegen aus den anderen Competence Centern; wir kümmern uns aber oft um die Schnittstellen zwischen SAP und den anderen IT-Systemen bzw. Anwendungen im Unternehmen, wie z.B. den Collaboration-Tools. Wir entwickeln aber auch ergänzende Individual-Lösungen rund um Standardsoftware wie SAP.

Sie positionieren das Competence Center Valantic IBS ja als Software-Manufaktur. Was wollen Sie damit ausdrücken?

Martinez: Unseren Qualitätsanspruch. Als ‚Manufaktur‘ stehen wir sowohl für die Qualität der Projekte, die wir bei den Kunden durchführen, als auch für die Qualität der Services, die wir erbringen. Das genau ist unsere Kernkompetenz: Das Schließen der ‚digitalen Lücken‘ bei der Prozessoptimierung unserer Kunden. Wir erreichen das, durch die Entwicklung von Individualsoft-



„IBM Notes war und ist eine sehr effiziente Plattform, wenn es um die Entwicklung individueller Lösungen geht.“

Philipp Königs

ware und Schnittstellen – aber auch die komplette digitale Transformation von der Ausarbeitung der Strategie bis zur konkreten Realisation. Wir kümmern uns dabei gerne um die Automation der Prozesse außerhalb der sogenannten Kernsysteme – also um die früher als Fachbereichslösung genannte IT. Unsere DNA ist es, diese Fachbereichslösungen und die Kernsysteme so zu integrieren, dass keine Insellösungen mehr entstehen. Denn eine Insel, die man nicht erreicht, kann so schön sein wie Tahiti – sie wird niemals ein Ziel sein können.

Königs: Wir kommen dann mit ins Boot, wenn es darum geht Systeme zu verknüpfen, Schnittstellen zu beherrschen oder ergänzende Informationen automatisiert zur Verfügung zu stellen. Diese Brücke zu schlagen, gewinnt immer mehr an Bedeutung: Zwischen den Standardsystemen auf der einen Seite und den Individuallösungen, die den Unterschied ausmachen, auf der anderen Seite. So lassen sich Geschäftsprozesse optimieren, die ‚unique‘ sind und für den Kunden den Unterschied im Wettbewerb ausmachen.

Martinez: In der Telekommunikationsbranche, in der wir seit über 20 Jahren tätig sind und in der wir uns gut auskennen, kümmern wir uns schwerpunktmäßig um die notwendige Prozessoptimierung im Umfeld von TK Compliance, TK Fraud und Datenschutz. Konkret bedeutet das: Wir kümmern uns nicht um den Abrechnungsprozess der Telekommunikationsunternehmen, sondern zum Beispiel um die gesetzlich vorgeschriebene Beauskunftung für die Behörden. Wir greifen mit unseren Lösungen und über-

Schnittstellen auf die relevanten Core-Systeme der Kunden zu, extrahieren alle notwendigen Informationen, automatisieren damit Prozesse, steigern die Effizienz bei der Bearbeitung und helfen unseren Kunden, diese Daten über ein modernes Beauskunftungssystem allen gesetzlich autorisierten Stellen zur Verfügung zu stellen.

Dann haben Sie zur Zeit vermutlich auch viel Arbeit mit der Datenschutzgrundverordnung...

Martinez: (lacht) Klar, das ist ein großes Thema, insbesondere für den deutschen Mittelstand!

Beobachten Sie denn auch, wie der IBM-Anwenderverein Common, dass nach einer Phase der Standardisierung individuelle Lösungen wieder populärer werden?

Martinez: Das ist genau die Karte, auf die wir setzen. Denn Unternehmen wollen sich unterscheiden, suchen den Vorteil im Wettbewerb und wollen bestimmte Prozesse früh implementieren – noch bevor ein Standardsoftware-Hersteller dafür einen Markt wittert.

Es gibt heute nur noch zwei Stoßrichtungen, die IT-Chefs bei der Digitalisierung verfolgen: Sie setzen erstens auf Commodity überall da, wo es bewährte Standardsoftware oder Open-Source-Lösungen gibt, beispielsweise bei Collaboration oder bei Kernprozessen wie Fibu und HR. Da geht man dann auch schon mal in die Cloud. Alles andere, was das Unternehmen einzigartig macht wie z.B. die Prozesse in den Fachabteilungen, wird mit Individualsoftware adressiert. Beide Stoßrichtungen verfolgen auch wir; genau das macht unsere Stärke aus. □

Königs: Um schneller, besser oder günstiger zu sein als die Konkurrenz, braucht das Unternehmen intelligente Prozesse. Der Branchenstandard reicht da nicht aus – dann wird unser Kunde gegebenenfalls in seinem Markt schnell austauschbar. Hier helfen wir mit kleinen, aber feinen Lösungen weiter, Lücken bei der Digitalisierung von Prozessen zu schließen oder Mehrwert für die Kunden unserer Kunden zu schaffen. Dabei nutzen wir Open Source, wo immer es Sinn macht – aber auch ganz klassisch Produkte von Herstellern wie Microsoft oder IBM.

Inwieweit greifen Sie dabei auf vorgefertigte Frameworks, Templates und Basismodule zurück, um schnell schlank und gut wartbare Lösungen zu schaffen?

Königs: Wir arbeiten seit der Gründung 1991 sehr methodenorientiert. Falls es für eine Aufgabe etablierte Werkzeuge und Methoden gibt, haben wir diese genutzt. Beispielsweise haben wir schon sehr früh all unsere Software-Entwickler im Bereich Projektmanagement zertifizieren lassen, als diese Disziplin im Software Engineering noch sehr neu war. Durch unsere Methodiken sind wir auch in der Lage, schnell und effizient Standard-Software in hoch komplexen Umgebungen, z.B. im Investmentbanking, zu schaffen. Jeder Fehler in der Software wäre hier verheerend.

Und wenn es keine etablierten Methoden gibt?

Königs: Dann entwickeln wir unsere eigenen, wie zum Beispiel im Bereich IBM Notes. Da haben wir schon vor Jahren unser Notes-Strategie-Framework entwickelt, das unabhängige Ergebnisse dank softwaregestützter Analyse liefert. Die auf dieser Basis mögliche Risikoabwägung auf Basis von Fakten ermöglicht eine zuverlässige Projektplanung, die Budgetierung und die Erstellung individueller Business-Cases.

Heute wird auch die Zukunft von IBM Notes insgesamt in Frage gestellt; es herrscht Unsicherheit, in welche Richtung sich das Produkt weiterentwickelt. Oftmals fehlt der Überblick über die eigene gewachsene Infrastruktur; der IT-Chef ist nicht mehr sicher, ob er alle Datenbanken noch benötigt und wie es um die Update-Fähigkeit des Codes steht. Die Frage ist auch: Welche Anwendungen sind im Unterhalt kostengünstiger, wenn sie ausgelagert werden? Mit belegbaren Fakten helfen wir dem IT-Chef, solche Fragen zu beantworten.

Martinez: Wir bieten in dem Framework nicht nur Tools zur Erfassung von Notes-Infrastrukturen, sondern auch zur Bewertung der strategischen Bedeutung für das Unternehmen und zur Planung und Durch-

führung von Migrationen. Aber auch die Konsolidierung oder Modernisierung vorhandener Notes-Infrastrukturen können wir mit Werkzeugen automatisieren, ebenso die Überwachung und den Betrieb.

Königs: Wenn es um die Zukunft von IBM Notes geht, treffen wir auf die volle Bandbreite – von den ‚True Believern‘ bis hin zu den großen Skeptikern, die sich lieber heute als morgen davon verabschieden wollen. Wir können und wollen das gesamte Spektrum bedienen – und verfügen auch über die dafür nötigen Methoden und Werkzeuge.



„Als ‚Manufaktur‘ stehen wir sowohl für die Qualität der Projekte als auch für die Qualität der Services, die wir erbringen.“

Roland Martinez

Wie schätzen Sie denn die Zukunft von IBM Notes ein?

Königs: Wer kann schon die Zukunft vorhersagen? Ich vergleiche die aktuelle Diskussion um Notes gerne mit der, die wir seit Jahren und Jahrzehnten um Mainframe und AS/400 führen. Die wurden und werden immer noch gerne als Dinosaurier bezeichnet, die aussterben. Doch sie tun immer noch ihre Arbeit – und sind für viele Unternehmen unverzichtbar.

Martinez: Gleicher gilt für Notes. Wir gehen ergebnisoffen in solche Projekte und analysieren gemeinsam mit dem Kunden, was die richtige Strategie für ihn ist. Mit unserer Valantic Software Analyse & Messmethodik, die wir mittlerweile zum Patent angemeldet haben, entdecken wir in den über Jahre gewachsenen Applikationslandschaften unserer Kunden verborgene Stolpersteine, die in allen Projektphasen das

Leben schwer machen können – sei es bei Migration, Konsolidierung, Outsourcing oder Web-Enablement.

Königs: Eins können wir mit Sicherheit sagen. IBM Notes war und ist eine sehr effiziente Plattform, wenn es um die Entwicklung individueller Lösungen geht. Das können wir empirisch belegen.

Wie bewerten Sie denn die Zusammenarbeit der IBM mit HCL in diesem Bereich?

Königs: Grundsätzlich finden wir es gut, dass Notes und Domino weiterentwickelt werden. Ob das durch IBM oder HCL erfolgt, ist für uns zweitrangig. Für Kunden, die weiter strategisch auf Notes setzen, ist diese Kooperation auf jeden Fall ein gutes Signal. Skeptiker reden gerne von Ausverkauf bei IBM. Wir als IBM-Partner der ersten Stunde wissen nur zu gut um die strategischen Entscheidungen des Herstellers, die manchmal auch eine Trennung von Produkten zur Folge hat. Das war bei PC und x86-Server so, aber auch bei Druckern oder Kassen. Für die jeweiligen Produkte und ihre Anwender waren das oft gute Entscheidungen.

Martinez: IBM entwickelt ja durchaus auch noch neue Collaboration-Produkte; gerade bei Connections gibt es eine gute Nachfrage. In anderen Bereichen dagegen ist aus meiner Sicht der Zug abgefahren. Da haben andere Anbieter wie Apple, Microsoft oder Google die Nase vorn.

Führende Hersteller wie IBM, Microsoft, Dell oder Software AG zählen zu ihren Partnern. Welche Rolle spielen die IBM-Produkte und -Technologien in ihrem Portfolio?

Königs: IBM ist für uns ein wichtiger Technologielieferant, dessen Produkte wir bei Kundenprojekten immer wieder verwenden. Nicht umsonst sind wir seit 18 Jahren Premium-Partner dieses Herstellers – oder wie man jetzt sagt, Gold-Partner. Wir sind in Deutschland einer der größten Reseller von IBM-Software und zwar zertifiziert für alle Produktlinien. So gesehen ist für uns ein Leben ohne IBM nicht vorstellbar. Auf der anderen Seite macht es uns die IBM nicht immer leicht. Es handelt sich um einen Großkonzern mit vielen wechselnden Ansprechpartnern und mit einem Dschungel von Lizenzbestimmungen. Das ist aber auch ein Problem für die IBM-Kunden. Denen versuchen wir als Partner zu helfen, sich in diesem Dschungel zu orientieren und die besten Lösungen zu finden, sowohl aus technischer als auch aus kaufmännischer Sicht. Insofern wollen wir ein verlässlicher Partner sein – und zwar sowohl für IBM als auch für unsere Kunden. ☐