

„Das traditionelle Geschäft von Oracle läuft in der Schweiz sehr gut ...“

Der Schweizer Oracle-Markt hat seine Besonderheiten. Gaetano Bisaz, Mitglied des Vorstands der Swiss Oracle User Group (SOUG), und Wolfgang Taschner, Chefredakteur der DOAG/SOUG News, sprachen darüber mit Hanspeter Kipfer, Oracle Vice President Technology Sales & Country Lead Schweiz.



Hanspeter Kipfer (rechts) im Gespräch mit Gaetano Bisaz

Sie sind jetzt seit einem Jahr Country Leader von Oracle Schweiz. Was waren Ihre persönlichen Ziele in der neuen Funktion?

Kipfer: Meine persönlichen Ziele waren und sind nach wie vor, Oracle Schweiz weiterhin auf einem erfolgreichen Pfad zu führen. „Erfolgreich“ bedeutet für mich in erster Linie die positive Entwicklung von Kennzahlen wie Umsatz und Gewinn, aber auch die anerkennende Reflexion der Kunden über unser Unternehmen und unsere Produkte. Zudem kommt es mir darauf an, als Arbeitgeber erfolgreich zu sein, beispielsweise bei der Weiterentwicklung der Mitarbeiter und der Rekrutierung neuer Talente. Letztendlich definiere ich Erfolg auch an der guten Zusammenarbeit mit unseren Partnern.

Welche Ziele haben Sie bereits erreicht?

Kipfer: Mit dreißig Jahren Berufserfahrung, davon fünfund-

zwanzig Jahre im Vertrieb, ist es mir natürlich leicht gefallen, Prozesse im Unternehmen zu optimieren. Aufwändigere und mit größeren Auswirkungen verbundene Aufgaben, wie beispielsweise das Unternehmen als attraktiven Arbeitgeber zu präsentieren, sind natürlich nicht von heute auf morgen umzusetzen. Der Anspruch, in allen IT-Bereichen der Schweiz die Nummer eins oder zwei zu sein, ist uns weitgehend gelungen, wobei es auch hier immer noch ausreichend Potenzial zur Verbesserung gibt.

Wo steht Oracle Schweiz im Kontext mit den anderen europäischen Ländern?

Kipfer: Die Schweiz ist bei Oracle in der Nordic-Region eingebunden. Ich sehe es als meine Aufgabe, unser Land hier noch weiter nach vorn zu bringen.

Mit welchen Geschäftsfeldern sind Sie zufrieden, wo könnte es besser laufen?

Kipfer: Das traditionelle Geschäft von Oracle, also Datenbanken und Middleware, läuft in der Schweiz sehr gut. Mit den neuen Produkten, insbesondere der Cloud, haben wir unser Potenzial bei Weitem noch nicht ausgeschöpft. Das gilt auch für das Infrastruktur-Geschäft mit den Engineered Systems. Für die Bereiche „Platform as a Service“, „Infrastructure as a Service“ und „Software as a Service“ sehe ich hohe Wachstums-Chancen.

Welche Bedeutung hat der Partner-Channel für Oracle in der Schweiz?

Kipfer: Der Partner-Channel ist fundamentaler Baustein unseres Goto-Market-Modells. Zum einen bieten wir gemeinsam mit den Partnern Komplett-Lösungen für die Kunden an und zum anderen sind unsere Partner in den Marktsegmenten aktiv, die wir selbst nicht bedienen.

Wie spüren Sie die aktuelle Situation des Schweizer Franken im Tagesgeschäft?

Kipfer: Unsere Referenz-Preisliste wird in US-Dollar geführt. Die Veränderungen des Schweizer Franken zum Dollar waren lange nicht so markant wie gegenüber dem Euro. Von daher kann man eher von einem Euro-Problem sprechen, das von der Schwäche des Euro gegenüber dem US-Dollar herrührt, was kurzfristig währungsbereinigt zu größeren Unterschieden zwischen der Euro- und der Schweizer-Franken-Preisliste geführt hat. Dies ist mittlerweile wieder korrigiert und an die aktuellen Wechselkurse angepasst worden. Den monatelangen Währungsvorteil aus der Stärke des US-Dollars haben wir jetzt einfach wieder abgegeben, sodass unter dem Strich alles ausgeglichen ist.

Welche speziellen Entwicklungen sehen Sie rund um die IT-Bedürfnisse der Schweizer Unternehmen?

Kipfer: Die Schweiz ist seit jeher sehr Technologie-affin. Ich erlebe das Land heute jedoch nicht mehr so innovativ wie früher. Unsere Unternehmen versuchen heute sehr stark, alle Risiken zu minimieren, insbesondere hinsichtlich Kosten-Reduzierung. In anderen europäischen Ländern liegt der Fokus hingegen mehr auf der Opportunität. Hier hat die Schweiz wieder Boden gutzumachen. Typische Beispiele sind Cloud oder Engineered Systems, die für mich eine evolutionäre Stufe der IT-Struktur darstellen. Von daher ist es für mich naheliegend, dass Unternehmen diese Technologien in Betracht ziehen. In vielen Gesprächen begegnet mir jedoch Skepsis bis hin zur Ablehnung gegenüber einer Veränderung. Wenn ich diese Haltung mit anderen europäischen Ländern vergleiche, sehe ich hier eine vergebene Chance für die Schweiz.

Die Einführung von Engineered Systems hat meist auch organisatorische Veränderungen im Unternehmen zur Folge. Wie reagieren Sie auf diesen Einwand?

Kipfer: Es gibt Whitepaper sowie eine von mir initiierte Pre-sales-Taskforce, die unseren Kunden zur Verfügung stehen, um entsprechende Betriebsmodelle zu erarbeiten. Wenn wir es schaffen, die Hemmschwelle bei den Unternehmen zu überwinden, sind für deren Geschäfte auch wieder neue Innovationen möglich.

Sehen Sie diese Hemmschwelle eher im oberen Management oder auch an der Basis?

Kipfer: Nach meiner Einschätzung liegt es hauptsächlich am mittleren Management. Die oberen Führungskräfte haben die Vision und den Druck der Aktionäre, etwas umzusetzen, und die Basis ist durchaus an neuen Technologien interessiert.

Sie waren vor Ihrer Oracle-Zeit bei Siebel. Was haben Sie damals bei der Übernahme durch Oracle empfunden?

Kipfer: Meine ersten Gedanken waren absolut skeptisch, da Siebel durch die Übernahme Eigenständigkeit und Identität verlieren würde. Oracle hatte nach meiner Einschätzung keine Ahnung von Applikationen und ich wollte nur noch weg. Ich habe dann bei Oracle den jetzigen EMEA-Chef Loïc le Guisquet kennengelernt, der die Siebel-Integration geleitet hat. Das war eine sehr spannende Erfahrung für mich, da Loïc le Guisquet für mich die klare Absicht hatte, von Siebel zu lernen. Zudem wollte er Siebel zum Prototyp für das zukünftige Applikationsgeschäft von Oracle machen. Es hat mich sehr beeindruckt, wie er das konsequent durchgezogen hat. Während Loïc le Guisquet das Applikationsgeschäft für West-Europa leitete, habe ich es dann für Ost-Europa übernommen. Gemeinsam ist es uns gelungen, die heutige Basis für die Oracle Applications in Europa zu schaffen.

Wie stellen Sie sicher, dass lokale Anpassungen für Oracle Applications in dem kleinen Markt der Schweiz umgesetzt werden? Es gibt ja mit Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch gleich vier gebräuchliche Sprachen hier ...

Kipfer: Zum Glück gibt es in Frankreich und Italien ja auch Oracle-Niederlassungen, die diese Sprachen abdecken und deren lokalisierte Produkte wir mit minimalen Änderungen übernehmen können. Das Anpassen lokaler legislativer Anforderungen hingegen ist durch unsere Partner abgedeckt. Ansonsten orientieren wir uns weitestgehend am internationalen Standard.

Was haben Sie aus Ihrer Zeit bei Sun in Erinnerung?

Kipfer: Ich war in den 1990er Jahren bei Sun. Damals war das Unternehmen stark im Wachsen und konnte große Erfolge verzeichnen. Zu Beginn der 2000er Jahre lief es dann nicht mehr so rund. Oracle hat durch die Sun-Übernahme sehr gute Mitarbeiter und mit SPARC, Solaris und Java auch sehr wertvolle Produkte erhalten. Dies war die Basis, um die heutigen Engineered Systems zu entwickeln. Von daher erlebe ich heute Sun innerhalb von Oracle wieder als Innovationsmotor. Durch die Weiterentwicklung im SPARC-Bereich werden wir bald Datenbanken auf Chip-Level betreiben können. Diese Innovationskraft hätte Sun alleine nicht aufbringen können.

Zunächst in Kooperation mit HP, später aus der Akquise von Sun sind die Exadata-Systeme entstanden. Wie läuft das Geschäft damit in der Schweiz?

Kipfer: Sehr namhafte Unternehmen wie Swiss Re setzen diese Systeme ein. Dennoch liegen wir im Vergleich zu den innovativsten Ländern in Europa noch um einige Zeit zurück. Von daher freue ich mich auf die kommenden Jahre. Die Basis ist geschaffen.

Neben Exadata und ODA gibt es ja noch andere Oracle Engineered Systems. Wie reagiert der Schweizer Markt auf diese?

Kipfer: Exadata ist hierzulande eindeutig am meisten im Einsatz. Für die Exalogic ist bei uns die installierte Basis im Applications-Bereich nicht so hoch wie in anderen Ländern, was die Verbreitung stark einschränkt. Erfolgreich sind wir hingegen mit Exalytics und der Database Appliance.

Manche Unternehmen möchten sich nicht von der Hardware bis zur Software in die Hand eines einzigen Anbieters wie Oracle begeben. Wie reagieren Sie darauf?

Kipfer: In erster Linie nehme ich diesen Einwand ernst. Es ist für mich aber auch eine Chance, dem Kunden aufzuzeigen, wie sich Oracle von anderen Anbietern unterscheidet. Oracle hat bei der Verbindung zwischen den einzelnen Layern immer auf offene Standards gesetzt, sodass der Kunde immer in der Lage ist, auch Produkte anderer Hersteller einzusetzen, sofern sie auf diesen offenen Standards aufsetzen. Unser Ziel war es nie, ein sogenanntes „Vendor Lock-in“ zu betreiben.

Oracle fokussiert jetzt stärker auf die Cloud. Hat das Veränderungen in der Organisation von Oracle Schweiz zur Folge?

Kipfer: Im Applikationsgeschäft hat eine vollständige Transformation von „On Premise“ zu „Software as a Service“ stattgefunden. Dort ist heute auch das Neugeschäft angesiedelt. Im Technologiebereich hingegen gibt es diesen Wechsel nicht, dort kommen die Cloud-Aktivitäten inkrementell hinzu. Das bedeutet steigende Anforderungen für unseren Vertrieb, diese weitere Technologie zu vermarkten. Deshalb ist es mir auch sehr wichtig, neue Mitarbeiter zu finden, die quasi in der Cloud-Generation groß geworden sind, um unsere bewährten Kräfte zu ergänzen.

Hat beziehungsweise plant Oracle den Betrieb von Clouds in der Schweiz?

Kipfer: Vorstellen könnte man sich das schon, aktuell geplant ist so etwas nicht. Für unsere Unternehmen reicht es aus, wenn die Daten-Richtlinien innerhalb der EU erfüllt werden. Insofern ist es nicht erforderlich, die Daten ausschließlich direkt in der Schweiz zu halten. Unternehmen, die sehr sensible Daten besitzen, wie beispielsweise unsere Banken, würden ihre Daten sowieso nie nach draußen geben.

In der Presse ist von Entlassungen im Oracle-Support in Europa zu lesen. Inwiefern ist die Schweizer Niederlassung davon betroffen?

Kipfer: Für uns steht die Sicherung der Qualität des Supports im Vordergrund. Deshalb fahren wir seit geraumer Zeit das Servicekonzept „follow the sun“, und dies rund um die Uhr. Bukarest ist für uns zur Sicherstellung dieses Ansatzes sehr wichtig geworden, dort beschäftigen wir bereits mehr als 1.500 Mitarbeitende. Wie die genaue Verteilung der Mitarbeiter auf unsere diversen Standorte sein wird, ist allerdings kein Punkt, den wir in der Öffentlichkeit debattieren.

Wo sehen Sie für Oracle Schweiz die Vorteile und wo die Nachteile einer starken Anwendervertretung wie der SOUG?

Kipfer: Ich sehe hier nur Vorteile und wünsche mir für die Zukunft eine noch engere Zusammenarbeit. Die Usergroup bietet

mir die Möglichkeit, die Bedürfnisse unserer Kunden besser zu verstehen.

Die SOUG organisiert gemeinsam mit der DOAG Deutsche ORACLE-Anwendergruppe e.V. die DOAG 2015 Konferenz + Ausstellung vom 17. bis 20. November 2015 in Nürnberg. Am ersten Tag findet traditionell der Schweizer Abend zum Kennenlernen der Teilnehmer aus der Schweiz statt, zu dem wir Sie hiermit herzlich einladen. Werden Sie kommen?

Kipfer: Wenn es mir irgendwie möglich sein wird, werde ich natürlich teilnehmen.



Zur Person: **Hanspeter Kipfer**

Hanspeter Kipfer ist Vice President Technology Sales & Country Leader Oracle Schweiz. In dieser Rolle ist er verantwortlich für den gesamten Technologie-Produkte-Vertrieb sowie das abteilungsübergreifende Wachstum von Oracle in der Schweiz. Hanspeter Kipfer kam im April 2006 nach der Übernahme von Siebel Systems zu Oracle. Als General Manager bei Siebel Systems war er für den gesamten Vertrieb und die Service Operation für die Schweiz, Österreich, Osteuropa und die GUS-Staaten zuständig.

Vor seiner Zeit bei Siebel war Hanspeter Kipfer zwei Jahre in einem deutschen Start-up-Unternehmen in verschiedenen Führungsfunktionen tätig, unter anderem als COO und Executive Vice President Global Sales. Zuvor hatte er verschiedene Management-Positionen bei Sun inne. Während seiner letzten zweieinhalb Jahren im Unternehmen führte Kipfer das weltweite Geschäft, das durch die multilateralen Entwicklungsbanken wie die Weltbank, die Interamerikanische Entwicklungsbank (IDB) sowie die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBRD) von Washington D.C. generiert und mitfinanziert wurde.

Hanspeter Kipfer hat einen Abschluss in Telekommunikation-Wissenschaft, Wirtschaftsingenieurwesen sowie Business Administration und verfügt über mehr als fünfundzwanzig Jahre Erfahrung in der Technologie-Branche.