

DOAG 2013 Applications Konferenz + Ausstellung: Es gilt ein enormes Potenzial im Unternehmenssoftware-Markt gemeinsam zu nutzen

Viele Diskussionen im Rahmen der DOAG 2013 Applications Konferenz + Ausstellung in Berlin drehten sich um die Zukunftsperspektiven von Oracle im deutschsprachigen Raum. Die rund 280 Teilnehmer bekamen in den zahlreichen Fachvorträgen zwar den Eindruck vermittelt, dass Oracle über eine sehr innovative Technologie und funktional reichhaltige Applikationen verfügt, auf der anderen Seite allerdings noch große Anstrengungen notwendig sind, um diese Tatsache auch dem deutschsprachigen Markt zu vermitteln.

Prof. Dr. Gronau von der Universität Potsdam legt in seiner Eröffnungs-Keynote den Finger gleich in die Wunde. Nach seinen Untersuchungen hat Oracle verglichen mit SAP und Microsoft noch deutlichen Nachholbedarf in Puncto Sichtbarkeit auf dem Markt für Business Applications. Er hat auch gleich einige Handlungsempfehlungen bereit: Marketingstrategien, die auf die Bedürfnisse des deutschsprachigen Markts zugeschnitten sind, und vor allem die Publikation erfolgreicher Kundenprojekte über alle Produktlinien hinweg.

Im Anschluss daran stellte Dr. Andrew Sutherland, Senior Vice President Oracle Technologies EMEA, die Applications-Strategie von Oracle vor. Demnach liegt der Schwerpunkt der vor fünf Jahren angekündigten Fusion Applications aktuell in den Bereichen „Human Capital Management“, „Customer Relationship Management“ und im „Supply Chain Management“.

Dr. Frank Schönthaler, Leiter der DOAG Business Solutions Community, zieht sein Fazit aus den beiden Keynotes: „Das enorme Potenzial im Unternehmenssoftware-Markt ist bei weitem noch nicht genutzt. Diese Chance sollten Oracle und seine Partner nicht ungenutzt verstreichen lassen.“

Dr. Dietmar Neugebauer, Vorstandsvorsitzender der DOAG, schließt sich dem an: „Es kommen große Herausforderungen sowohl auf die Kunden als auch auf den Hersteller zu. Der Einsatz der Fusion Applications spielt insbesondere auf dem deutschsprachigen Markt derzeit noch keine bedeutende Rolle.“

Gegen Ende der Veranstaltung kam dann Hakan Yüksel, der lang erwartete neue Software Applications Lead für Deutschland, zu Wort: „Die Software-Industrie ist fantastisch!“, eröffnete er seine Keynote. Nach fünfzehn Jahren bei SAP gibt er sich zuversichtlich, „dass Oracle eine gute Perspektive auf dem deutschsprachigen Markt hat.“ Im Marketing sieht er vor allem bei den sozialen Medien eine gute Möglichkeit, neue Kunden zu gewinnen. Außerdem will er für die wichtigsten Partner hierzulande immer ein offenes Ohr haben. Zum Abschluss seiner Rede lässt er seiner Begeisterung für den Sieg des Teams Oracle USA im America's Cup freien Lauf. Das was Oracle-Chef Larry Ellison dort geschafft hat – einen 1 : 8-Rückstand in einen 9 : 8-Sieg zu verwandeln – müsse doch auch im deutschsprachigen Unternehmenssoftware-Markt möglich sein.

DOAG-Vorstand und Geschäftsführer Fried Saacke nimmt den Ball gerne auf: „Momentan konzentrieren sich die Kunden auf bewährte Lösungen, die sie seit vielen Jahren im Einsatz haben. Um sie von den Fusion Applications zu überzeugen, sind große Anstrengungen erforderlich.“