



*Kenneth Johansen (rechts) im Gespräch mit Stefan Kinnen*

## „Selbst Larry Ellison interessiert sich dafür, wie es in Deutschland läuft ...“

Kenneth Johansen ist neuer Head of Technology Sales und Country Leader der Oracle Deutschland B.V. & Co. KG. Stefan Kinnen, Vorstandsvorsitzender der DOAG, und Wolfgang Taschner, Chefredakteur des Red Stack Magazin, sprachen mit ihm über seine Ziele.

*Wie gefällt es Ihnen in Deutschland?*

**Johansen:** Es ist ein schönes Land und die Menschen sind sehr freundlich. Vieles ist hier ähnlich wie in Skandinavien. Im Gegensatz zu Kopenhagen, wo ich herkomme, gibt es in der Umgebung von München die Berge, wo ich mich gerne aufhalte. Lediglich die deutsche Sprache muss ich noch richtig lernen.

*Haben Sie auch das Oktoberfest in München besucht?*

**Johansen:** Ja, ich war mit meiner Familie dort und es hat sehr viel Spaß gemacht.

*Sie sind seit 1. Juni 2017 als neuer Country Leader verantwortlich für das Deutschland-Geschäft von Oracle. Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?*

**Johansen:** Meine Ziele sind vielfältig. Natürlich gibt es Vorgaben der Unternehmensführung, die Priorität haben. Für mich ist es zudem wichtig, einen guten Kontakt zu unseren Kunden aufzubauen. Dann gilt es, die Kunden mit auf die Reise in die Cloud zu nehmen, was auch bedeutet, unsere Mitarbeiter entsprechend zu schulen. Ziel ist es, Kunden aller Branchen bei der Bildung neuer Geschäftsmodelle und ihrer Digitalisierungsstrategie zu unterstützen.

*Was haben Sie davon bereits umgesetzt?*

**Johansen:** Seit ich hier bin, haben wir viele unserer Mitarbeiter auf den Umgang mit der Cloud vorbereitet und das war mir persönlich sehr wichtig.

*Gibt es neben der Cloud noch weitere Marktsegmente, in denen Oracle eine Rolle spielen möchte?*

**Johansen:** Derzeit haben wir die Strategie, unsere Software-Produkte sowohl On-Premise als auch in der Cloud anzubieten. Das gilt auch für die Engineered Systems. Generell wird sich der Trend immer mehr hin zu Cloud-Services bewegen; lediglich die Geschwindigkeit ist vom Kunden bestimmt.

*Die fehlende Nähe von Oracle zum Mittelstand ist ein Thema, das immer wieder an die DOAG herangetragen wird. Was wollen Sie hier verändern?*

**Johansen:** Wir machen hier keinen Unterschied. Der Mittelstand ist für uns genauso wichtig wie jeder andere Kunde. Dennoch investieren wir auch gerade für mittelständische Unternehmen. Dazu ein Beispiel: Wir haben im Jahr 2016 NetSuite übernommen, einen Anbieter für ERP-Lösungen in der Cloud, dessen Fokus auf dem mittelständischen Markt liegt.

*Sind in nächster Zeit Umstrukturierungen in Deutschland geplant?*

**Johansen:** Es gibt keine gravierenden Umstrukturierungen; jedoch sind alle Mitarbeiter laufend dabei, sich auf die neuen Produkte einzustellen, die wir auf den Markt bringen. Es gibt also mehr eine thematische Restrukturierung. Das bringt natürlich Veränderungen mit sich. Wir haben im letzten halben Jahr tausend neue Vertriebsmitarbeiter eingestellt, einen Teil davon auch in Deutschland.

*Wie sollte eine moderne IT-Abteilung aus der Sicht von Oracle aufgestellt sein?*

**Johansen:** Ich denke, es wird zukünftig eine größere Beteiligung der IT-Spezialisten in den Fachabteilungen geben. Das ist sehr interessant, denn es kann keine tiefgreifenden Innovationen geben, ohne die IT-Fachleute an den Veränderungen zu beteiligen. Innerhalb der IT-Abteilungen wird es zunehmend zu agilen Entwicklungsprozessen kommen und der Austausch zwischen der IT und den Fachabteilungen wird sich intensivieren und beschleunigen. Durch die Verlagerung in die Cloud werden zudem viele feste Strukturen wegfallen.

*Für welche Marktsegmente ist Cloud Computing besonders interessant?*

**Johansen:** Ich glaube daran, dass Cloud Computing sowohl auf der SaaS-, auf der Plattform- und auf der Infrastruktur-Ebene für Unternehmen so interessant ist, dass sie schneller dorthin wechseln werden, als sie das heute denken. Wie unserer Umsatz bereits heute zeigt, wächst das Cloud Computing rasant, und zwar auf allen drei Ebenen. Das wird sämtliche Marktsegmente betreffen, ich will hier keines davon besonders hervorheben.

*Was sind für Sie die Risiken beim Cloud Computing?*

**Johansen:** Für mich gibt es keinen Unterschied, ob eine Anwendung im Rechenzentrum des Kunden oder in der Cloud läuft. Wir

haben sehr viele Ressourcen darauf verwendet, unsere Cloud-Services sicher zu machen. Insbesondere für Unternehmen aus dem Mittelstand ist unsere Umgebung in der Cloud sicherer, als sie das mit ihrer IT erreichen könnten.

*Wo besitzt Oracle Alleinstellungsmerkmale beim Cloud Computing?*

**Johansen:** Es werden künftig nur wenige Anbieter übrig bleiben, die Lösungen sowohl auf der SaaS-, auf der Plattform- und auf der Infrastruktur-Ebene anbieten. Hier ist Oracle eindeutig Marktführer.

*Welche Chancen hat die Oracle-Cloud auf dem deutschen Markt?*

**Johansen:** Die Chancen sind genauso groß wie überall auf der Welt. Ich sehe da keinen Unterschied. Gerade im ERP-Markt sehe ich uns weit im Vorsprung vor der Konkurrenz.

*Das Geschäft mit den Oracle-Applications ist in Deutschland sehr schwierig. Wie wollen Sie das ändern?*

**Johansen:** Wir stellen gerade in Europa rund tausend Vertriebsleute für die Business Applications ein. Es gibt keinen Zweifel daran, dass sich gerade Applikationslösungen wie Human Resources ideal für den Einsatz in der Cloud eignen. Darauf konzentrieren wir auch unsere Aktivitäten.

*Applications-Lösungen erfordern ein hohes Maß an Lokalisierung. Welchen Einfluss haben Sie hier von Deutschland aus auf die Umsetzung in Amerika?*

**Johansen:** Deutschland ist innerhalb von Oracle ein wichtiger Markt. Deshalb wird unsere Stimme in den Headquarters auch gehört, wenn Bedarf besteht. Selbst Larry Ellison persönlich interessiert sich dafür, wie es in Deutschland läuft.

*Welchen Stellenwert hat für Sie die Kundenzufriedenheit?*

**Johansen:** Kundenzufriedenheit ist in allen Bereichen wichtig für mich.

*Wie wollen Sie Kundenzufriedenheit erreichen?*

**Johansen:** Wir sind im permanenten Dialog mit unseren Kunden, und deutsche Kunden sind hier sehr aktiv. Wir haben erreicht, dass sich jetzt ihre Kontakte zu uns auf weniger Ansprechpartner konzentrieren, die auch über deren komplette Belange Bescheid wissen. Zudem können die Kunden über unsere Customer Advisory Boards direkten Einfluss auf die Weiterentwicklung unserer Produkte nehmen.

*Wird die Segmentierung des Markts in die großen „Ökosysteme“ wie Oracle, SAP, Microsoft und IBM weiter fortschreiten oder werden sich wieder mehr kleinere, branchenspezifische Marktsegmente bilden?*

**Johansen:** Der größte Vorteil für den Kunden besteht darin, dass ein Anbieter wie Oracle das komplette Portfolio liefern kann. Das bietet die größte Sicherheit für den Betrieb der Business Applications an der Spitze des Stacks. Wie sich der Markt entwickeln wird, gilt es zu beobachten. Jedoch sehen wir immer wieder innovative kleinere Anbieter erfolgreich werden. Die großen Unternehmen, und dazu zählen wir uns, nehmen diese Trends auf und integrieren sie in ihr Portfolio.

*Oracle hat den deutschsprachigen Support reduziert und nach Rumänien oder global verlagert. Wie wollen Sie dabei die Support-Qualität sicherstellen?*

**Johansen:** Erstmal ist es so, dass wir in unseren Support investieren. Die Konsolidierung der Support-Center bringt einerseits Vorteile was die Expertise in den Teams betrifft, und es ist eine Vorbereitung für die Zukunft. Wenn immer mehr Kunden in die Cloud gehen, müssen wir uns global aufstellen da das „Delivery Model“ globaler ist. Wichtig ist, dass die Kunden den Support-Prozess kennen und wissen, wie sie Probleme schnell und zu jeder Zeit eskalieren können. Natürlich beobachten wir unseren Support laufend und sobald Probleme auftauchen, werden wir Anpassungen vornehmen.

*Viele Anwender sind unzufrieden mit den Oracle-Lizenzregeln für virtualisierte Infrastrukturen. Wer Konkurrenzprodukte etwa von VMware einsetzt, muss höhere Lizenzgebühren für Oracle-Software einkalkulieren, so die Kritik. Warum streben Sie hier individuelle Lösungen an, wenn eine generelle Änderung der Lizenzbedingungen deutlich transparenter wäre?*

**Johansen:** Das Thema wurde schon mit meinem Vorgänger Frank Obermeier diskutiert. Generell gilt, dass unsere Lizenzmodelle in der Vergangenheit sehr stabil waren. Die Virtualisierung hat hier eine Menge verändert. Unser Lizenzmodell ist nach wie vor transparent, insbesondere wenn Kunden in die Cloud gehen wollen. Von daher wird die Virtualisierung deutlich an Bedeutung verlieren. Natürlich steht unser Lizenzmodell unter Druck; aber das ist ganz normal. Wir streben keine individuellen Lösungen an, sondern wollen unseren Kunden helfen, die richtige technologische Konfiguration zu finden, um korrekt lizenziert zu sein.

*Könnte die Lösung nicht auch ein einfacheres Lizenzmodell sein?*

**Johansen:** Unser Lizenzmodell für die Cloud ist sehr einfach gestaltet.

*Sie sind jetzt schon mehr als zwanzig Jahre in der IT-Branche tätig. Was hat sich in dieser Zeit verändert?*

**Johansen:** Im Vergleich zur Enterprise-IT hat sich für mich die Consumer-IT am meisten verändert. Das ist auch die größte Herausforderung, um unsere Kunden zu beliefern. Diese möchten bei der Arbeit die gleichen Möglichkeiten haben wie zu Hause. In der Zukunft werden sich automatisierte Systeme weiterverbreiten und auf der anderen Seite sich auch die Art und Weise, wie wir arbeiten, deutlich verändern. So wird auch ein Datenbank-Administrator zukünftig seine Zeit nicht mehr damit verbringen, die Datenbank zu konfigurieren, sondern damit, die Fachabteilung bei der Lösung der Kundenanforderungen zu unterstützen. Wichtig ist, dass sich jeder darüber Gedanken macht, wie er dem Trend folgen kann und wie er seine Fähigkeiten verbessern kann.

*Wo steht Deutschland im Kontext mit den anderen europäischen Ländern, wo im internationalen Verbund?*

**Johansen:** Die Deutschen sind anfangs immer ziemlich skeptisch, eine neue Technologie zu übernehmen. Wenn das überwunden ist, sind sie wiederum sehr gut in der Umsetzung. Deshalb gibt es



#### Zur Person: Kenneth Johansen

Kenneth Johansen hat zum 1. Juni 2017 als Head of Technology Sales und Country Leader die Verantwortung für das Deutschlandgeschäft von Oracle übernommen. Er ist bereits seit 2008 für das Unternehmen tätig, seit 2011 als Country Leader für Oracle in Dänemark. Weiterhin blickt er auf eine langjährige Karriere innerhalb der IT-Industrie zurück, unter anderem bei BEA und Computer Associates. Kenneth Johansen berichtet an Jürgen Kunz, der als Senior Vice President Northern Europe die Geschäfte von Oracle in Nordeuropa im europäischen Management Board verantwortet. Die Region umfasst neben Deutschland auch die skandinavischen Länder sowie die Schweiz und Österreich.

in Deutschland auch so viele erfolgreiche Unternehmen, wie zum Beispiel in der Automobilindustrie.

*Was gefällt Ihnen an der DOAG?*

**Johansen:** Die Aktivitäten der DOAG sind sehr beeindruckend. Für mich übernimmt sie zusammen mit Oracle einen Teil der angesprochenen Verantwortung für die Transformation und Weiterbildung ihrer mehr als achttausend Mitglieder.