



inside-it.ch

Montag, 19.11.2007

## ERP-Morgenrot in Osteuropa?



*Ist Osteuropa ein Markt für hiesige ERP-Spezialisten?  
Impressionen von der tschechischen IT-Messe Invex in Brno*

Laute Popmusik ertönt aus zahlreichen Lautsprechern, die über ein weitläufiges Areal mit unscheinbaren Gebäuden verstreut sind. Nirgends ein Plakat, ein Logo oder einen Hinweis, dass hier die "internationale" Messe für Informationstechnologien und Konsumelektronik INVEX – DIGITEX in Brno (Brünn) stattfindet. Naja, man sollte wohl eher von der "tschechischen" Messe sprechen.

Wir folgen der Menschenmenge, und landen schliesslich bei der Eingangshalle. Eigentlich hätten wir keine Eintrittskarte gebraucht, denn in all den anderen Hallen kontrollierte uns niemand. Die Garderobe ist um 09.30 noch geschlossen, als wir um 17:30 die Messe verlassen, hängen unsere Mäntel als letzten Reliquien jedoch kaum bewacht an einer langen Stange mit Haken: Ein kleines Erkundungsteam der Zürcher i2s hat sich auf den Weg gemacht, den ERP-Markt in Osteuropa zu ergründen. Tschechien ist der Startpunkt. Das Fazit vorweg: Tschechien hat einen eigenen und dynamischen ERP-Markt auf dem sich lokale Anbieter mit globalen konkurrenzieren. Die "europäischen Nachbarn" aber sind unterrepräsentiert, wenn man von SAP einmal absieht, nicht präsent. Und auch das: Auch in Tschechien haben IT-Messen etwas leicht Trostloses.

### ERP in Tschechien

Halle A ist mit ERP-Anbietern gefüllt. Wer hier nicht ausstellen kann, ist de facto tot und hat nichts mehr auf dem tschechischen ERP-Markt zu sagen. Dies erfahren wir im Gespräch mit lokalen Business Software Anbietern, von denen einige in andere Hallen verbannt wurden.

Neben den grossen internationalen Systemanbietern wie SAP, Microsoft, Oracle, Infor global und IFS "Aplikace" ist einzig mit ABAS ein deutscher Mittelständler anzutreffen. Daneben tummeln sich eine erstaunliche Vielfalt von lokalen Anbietern, die – so der penibel abgefasste und kostenlos abgegebene Marktführer - zwischen 4 und 13'000 (sic!) Installationen aufweisen und sich durchaus gegen die internationale Konkurrenz zu behaupten wissen. Die wichtigsten lokalen Anbieter auf dem tschechischen ERP Markt sind: BYZNYS, Qi, Helios und ABRA. Sie verfügen jeweils über mindestens 200 Installationen und treten in der Halle am dominantesten auf.

Die Messe sei geschrumpft erzählen uns mehrere Anbieter. In früheren Jahren seien gut Hunderte von Anbietern und Partnern auf der Messe vertreten gewesen, heute sind es nur noch ein paar Dutzend. Das selbstkritische Fazit unserer Gesprächspartner: Der Wildwuchs unter den lokalen Anbieter reguliere sich durch die internationale Konkurrenz von selbst.

### Messe mit positiven Farbtupfern

Bei Bier, Kaffee oder Vodka und Salzgebäck werden Kontakte geknüpft und uns nebenher die Systeme vorgeführt. Lingua franca ist Tschechisch, wer hofft, mit Deutsch oder Englisch weiterzukommen, ist auf ein paar wenige Hochschul-Spin-Offs als Gesprächspartner angewiesen. Gut, dass die i2s mittlerweile auch eine tschechisch sprechende Mitarbeiterin hat! Kommt man mit jemandem ins Gespräch, so bekommt man erstaunlich ehrliche Antworten und einen reflektierten Einblick in den lokalen ERP Markt.

Als Werbemittel werden nicht nur Flyer, Broschüren, Plakate verwendet, auch beeindruckend farbenfrohe Banner zieren die grauen Dachträger der Hallen und BYZNIS – sprechen Sie das ruhig mal aus – inszeniert ein witzig anmutendes Theaterstück, das sich als wahrer Publikumsmagnet entpuppt. Leider versteht die hier schreibende Hälfte der i2s-Gruppe einfach kein Wort.

Wie in alten Orbit- oder Cebit-Zeiten wird noch stark auf Messe-Hostessen gesetzt. Als Lockvogel werden grell gekleidete junge Mädchen mit Stiefeln, Strümpfen, kurze Panties, blonden Haaren und übermässiger Schminke auf den „Laufsteg“ geschickt, um unendlich viele Flyer an die mehrheitlich männlichen Besucher zu verteilen.

**ERP fängt in der Schule an**

Erstaunlich ist, dass ganze Schulklassen durch die Hallen laufen und nur wenige Besucher in Business Kleidung wie bei Westeuropäern gewohnt, erscheinen. Daneben treffen wir die Abgesandten einer südafrikanischen Beratungsfirma, die in Osteuropa Fuss fassen will und vergeblich auf Kontaktsuchende wartet. Umso mehr freuen sie sich mit uns in Englisch über die Invex zu plaudern, eine gewisse Enttäuschung über die Tote-Hose-Situation in ihrer Halle war nicht zu überhören. Das Fazit ist klar: wer in Tschechien Fuss fassen will, muss mit tschechischen Mitarbeitern arbeiten. Doch gerade Brno ist hier ein attraktiver Standort, den die umliegenden Industrieparks sind vollgestopft mit deutschen und schweizerischen Firmen. Vielleicht ist ein Messestand nicht der richtige Startpunkt für ein erfolgreiches Geschäft in Tschechien. Die Herausforderungen sind aber klar: wo meine Kunden sind, muss auch ich sein. Hier zeigt sich klar das Manko vieler Schweizer aber auch deutscher ERP-Anbieter: man ist zu wenig offensiv. Die Amerikaner und Internationalen scheinen sich da deutlich weniger mit Abwägen des Für und Wider einer Marktpräsenz aufzuhalten. Sie sind einfach da. (Claudia Casanova, [i2s consulting](#))

**Mehr zu diesem Thema:**

[\(Business\)-Software wird billiger](#)

[Die neue Welt der Business-Software: SAP, Oracle - und IBM?](#)

[CIOs evaluieren alternative SW-Lizenzmodelle](#)