

Incadea / Das Software-Unternehmen sorgt immer wieder für Schlagzeilen, zuletzt durch den Einstieg einer griechischen Unternehmensgruppe. Ein Interview mit Incadea-Geschäftsführer Peter Wenger.

Bewährtes und Neues

VON SABINE TILP

Vor dem Hintergrund, dass die Incadea GmbH ein vergleichsweise junger Dealer-Management-System-Anbieter ist, kann das 2000 in Deutschland gegründete Unternehmen bereits auf eine durchaus bewegte deutsch-österreichisch-amerikanische Vergangenheit zurückblicken (Details siehe Kasten). Das so genannte Kern-DMS incadea.engine basiert auf der Standard-ERP-Software Microsoft Dynamics NAV (ehemals Navision) und ist zugleich die um automotivspezifische Kernprozesse erweiterte Basis für Dealer Management Systeme wie z. B. „Carlo“ von EDS Mid-market oder das von T-Systems betreute BMW-DMS.

Der neue Investor

Seit April 2007 sind Peter Wenger, der auch schon zu den Gründungsvätern gehörte, und Heinz Strohlichler wieder Gesellschafter und Geschäftsführer der neu gegründeten Incadea GmbH, die ihren Hauptsitz in Wals bei Salzburg hat, weitere Standorte befinden sich in Raubling bei Rosenheim (Forschung und Entwicklung) sowie in Madrid (Verkauf und Service). Im Juli 2008 überraschte das Unternehmen mit der Mitteilung, mit der griechischen Vardinogiannis-Gruppe einen neuen Investor mit im Boot zu haben. Mit Wirkung vom 22. Juli 2008 wurde die Incadea GmbH Teil einer Holding, an der die bisherigen Eigentümer Wenger und Strohlichler eine Sperrminorität von 25 Prozent plus eine Aktie halten, 75 Prozent minus eine Aktie gingen an Vardinogiannis, die zugleich für eine beträchtliche Erhöhung des Stammkapitals auf 14 Millionen Euro sorgten. Wir sprachen mit Peter Wenger über die Entwicklung von Incadea seit der „Rückübernahme“, den Investor und die Perspektiven.

AH: Herr Wenger, in den zurückliegenden Jahren machten hauptsächlich englische und amerikanische Softwareunternehmen Schlagzeilen mit der Übernahme deutscher DMS-Anbieter. Wie kam es zu der außergewöhnlichen Konstellation, dass eine griechische Unternehmensgruppe sich an Incadea beteiligt?

P. Wenger: Die Vardinogiannis-Gruppe war keine Unbekannte für uns. Das Familienunternehmen, zu dessen Kerngeschäften Raffinerien, Reederei und das Bankgeschäft gehören und das u. a. Eigentümer des Fußballclubs Panathinaikos A.O. Athen und Betreiber des Pay-TV-Senders Star-Channel ist, ist u. a. in Griechenland auch Generalimporteur für Ferrari und arbeitet als solcher schon seit einigen Jahren mit unserer Software. Zudem ist Vardinogiannis auch Mehrheitseigentümer von Real Consulting, unserem griechischen Incadea-Vertriebspartner.

AH: Welche Veränderungen ergeben sich durch den neuen Investor – übernimmt Vardinogiannis das Ruder und wirft gewachsene Strukturen über Bord?

P. Wenger: Nein, die Vardinogiannis-Gruppe wird sich – auch ganz unabhängig von unserer Sperrminorität – nicht ins operative Geschäft einbringen. Sie betrachtet die Investition in Incadea als langfristiges Engagement und hat unseren bisherigen Kurs bestätigt. Der Vertrieb unserer Software läuft weiterhin wie bisher über regionale bzw. lokale Partnerfirmen. Davon gibt es aktuell 23, die Kunden in derzeit 36 Ländern betreuen. Heinz Strohlichler als CFO und ich als CEO wurden durch langfristige Managementverträge in unseren Positionen bestätigt, ab 1. Oktober 2008 wird zudem Werner Leinauer (ehem. CEO von Real Consulting) die Führungs-

mannschaft als Chief Operating Officer verstärken.

AH: Wie hat sich Incadea in den vergangenen 18 Monaten entwickelt? Hat sich das Besitzerkarussell negativ auf die Geschäftsentwicklung und das Vertrauen in das Unternehmen ausgewirkt?

P. Wenger: Hauptaufgabe nach der Übernahme durch uns in 2007 war, das Unternehmen zu restrukturieren, dazu gehörte auch, dass nicht nur die Partnerstruktur den aktuellen Gegebenheiten angepasst wurde,



Incadea-Chef Peter Wenger

sondern auch, dass wir die Mitarbeiterzahl verringern mussten. Die Incadea-Mitarbeiterzahl lag nach der Restrukturierung bei ca. 60 Mitarbeitern und ist zwischenzeitlich wieder auf über 70 gestiegen.

Stichwort Vertrauen: Trotz mehrerer Besitzerwechsel und der über mehr als sechs Monate währenden völligen Ungewissheit im Markt in 2006/2007 vor der Übernahme durch uns haben uns Kunden und Partner die Treue gehalten, wofür wir ebenso dankbar sind wie für die Unterstützung durch Microsoft. Dass das Vertrauen gerechtfertigt war und ist, zeigt die Geschäftsentwicklung: Das zurückliegende Jahr war das bisher erfolgreichste Jahr in der Incadea-Geschichte. Wir hatten Stand 1.4.2007 22.000 User, per Ende Juni 2008 waren es bereits 33.000, wir konnten also die installierte Basis innerhalb von 15 Monaten um ein Drittel erhöhen, wozu auch verschiedene „Volumen-Deals“ beigetragen haben. Aktuell läuft beispielsweise der Rollout für Lexus in ganz China, die französische CFAO-Gruppe, die auch im afrikanischen Bereich sehr aktiv ist, hat sich für unser DMS entschieden. Herausragend im deutschen Markt war in den zurückliegenden Monaten die Entscheidung der AVAG für das DMS „Carlo“ von EDS Midmarket Solutions, dessen Basis Incadea ist. Für VW/Audi wird der weltweite Markenlayer momentan getestet und final abgenommen. Im BMW-Bereich arbeiten derzeit weltweit rund 350 Unternehmer mit Incadea, das sind insgesamt über 8.000 User, 1.500 davon allein in Deutschland.

Zukunftspläne

AH: Der Investor hat das Stammkapital auf 14 Mio. Euro erhöht. Das klingt nach Spielraum für Weiterentwicklung und zusätzliche Geschäftsfelder. Wie sehen die Incadea-Zukunftspläne aus?

P. Wenger: In der Tat – der Markt wird immer dynamischer, worauf wir reagieren müssen. So planen wir zum einen die Entwicklung eines neuen Software-Releases der incadea.engine inklusive der Migration auf Microsoft Dynamics NAV 2009. Zum anderen arbeiten wir aber auch an der deutlichen Erweiterung unseres Produktportfolios. In Sachen Software bedeutet das, dass wir unseren Fokus auf Produktverbesserungen und Erweiterungen wie z. B. die Bereiche Automobilspezifisches CRM und

Reporting/Business Intelligence legen werden. Darüber hinaus werden wir uns künftig auch mehr im Bereich Schulung/ Training engagieren, ebenso werden wir auch ein Service-Portfolio anbieten, um auch in bestimmten Ländern Ersteinführungen, Marktinitialisierung etc. verstärkt zu begleiten und zu koordinieren. Partnerbetreuende Services werden ebenso einen bedeutenden Rahmen im Investitionsplan einnehmen.

Investitionssicherheit

AH: In den zurückliegenden Monaten gab es immer wieder periodisch aufflammende Diskussionen zum Thema Zukunftssicherheit. Microsoft hat neben Navision (Microsoft Dynamics NAV) mit Axapta (Microsoft Dynamics AX) ein weiteres ERP-System im Portfolio, das zumindest phasenweise als DIE zukunftsichere Lösung schlechthin gehandelt wurde. Diese Stimmen sind aktuell wieder deutlich leiser – warum haben Sie sich trotz der allgemeinen Axapta-Euphorie entschieden, auch zukünftig auf Microsoft Dynamics NAV zu setzen?

P. Wenger: Navision und Axapta sind grundlegend verschieden und nicht einfach beliebig kompatibel. Ein Umstieg auf Axapta hätte eine komplette Neuentwicklung bedeutet – im Umkehrschluss: Alle bisherigen Investitionen sowohl auf unserer als auch auf Partner-, Hersteller- und Händlerseite wären umsonst gewesen. Das Thema Investitionssicherheit für Partner und Kunden hat für uns jedoch oberste Priorität. In Verbindung damit, dass Microsoft in der Navision-Plattform 2009 zahlreiche Verbesserungen vorgenommen hat und auch die Migration sehr engagiert unterstützt, sind wir überzeugt, mit dem Release auf Navision-Basis den richtigen Weg zu gehen und eine zukunftsichere Plattform für die nächste Dekade zu schaffen.

AH: Gibt es dafür bereits ein fixes Zeitfenster?

P. Wenger: Unser Plan ist, parallel zur Pflege und Weiterentwicklung der aktuellen Softwarebasis bis Anfang 2011 ein neues Release marktfertig zu entwickeln. Die Planungen für die Verfügbarkeit der einzelnen Landesversionen werden mit unseren Partnern noch definiert.

AH: Der ursprüngliche Incadea-Ansatz, als Händler mit einem Kern-DMS und

INCADEA-HISTORIE

→ 2000: Gründung der Incadea AG

→ 10/2003: Übernahme durch den US-amerikanischen DMS-Anbieter Reynolds & Reynolds Inc.

→ 08/2006: Überraschende, als Merger „getarnte“ Übernahme von Reynolds & Reynolds durch den amerikanischen DMS-Konkurrenten Universal Computer Systems (UCS). Kurze Zeit nach der Übernahme wurde verkündet, man wolle sich vom Incadea-Bereich trennen und sei auf Käufersuche. Diese führte zu einer gewissen Lähmung im Markt; Gerüchte reichten von Einstampfen der Software bis zum Kauf durch Microsoft.

→ 04/2007: Übernahme der Geschäftsanteile der im Zuge der Verkaufsbestrebungen gegründeten Incadea GmbH durch Peter Wenger und Heinz Strohbichler. Zu den finanziellen Größenordnungen des Deals machen alle Beteiligten keine Angaben.

→ 08/2008: Überführung der Incadea GmbH in eine Holding, Einstieg der griechischen Vardinogiannis-Gruppe.

www.incadea.com

entsprechenden Markenlayern beliebige Kombinationen von Marken abbilden zu können, ist sozusagen „unterwegs“ etwas aus dem Ruder gelaufen. Incadea-basierte Systeme von verschiedenen Anbietern sind nicht automatisch miteinander kompatibel, sondern basieren z. T. auf unterschiedlichen Releases etc. Ist es technisch und praktisch möglich, hier eine gewisse „Glättung“ zu erreichen?

Layer-Strategie

P. Wenger: Wir sind uns dieser Thematik durchaus bewusst und haben diese auch bereits in der bestehenden Produktplattform aufgegriffen. Die Version 3.x der incadea.engine, die aktuell vorwiegend in neu hinzukommenden Ländern zum Einsatz kommt, wurde bereits auf Basis der so genannten Layer-Strategie designed. Da aus unserer Sicht in der Zukunft die Mehrmarkenfähigkeit eines DMS einer der wesentlichsten Erfolgsfaktoren sein wird, liegt auch unser Hauptfokus bei der Entwicklung des neuen Releases darauf, die entsprechenden Markenlayer zu modularisieren.

AH: Herr Wenger, herzlichen Dank für das Gespräch!