

Sommer Informatik wird SAP-Partner

Neues SAP-Softwarehaus für den Mittelstand in Rosenheim

Das seit zehn Jahren erfolgreich im IT-Markt agierende Softwarehaus Sommer Informatik GmbH schloss jetzt mit dem Marktführer für ERP-Software SAP AG aus Walldorf eine Kooperation im Bereich „Business One“. In diesem Rahmen wird Sommer Informatik als Softwaredienstleister ERP-Lösungen für den Mittelstand im südbayerischen Raum anbieten. Darüber hinaus vermarkten die Rosenheimer über ein weitverzweigtes Partnernetz ihre eigenen Branchenlösung bundesweit.

Das Rosenheimer Softwarehaus Sommer Informatik (SI) kann inzwischen auf eine zehnjährige Tradition zurückblicken – gemessen an der schnelllebigen IT-Branche eine lange Zeit. Gegründet wurde es am 1. 1. 1996 von Robert Sommer, der damals gerade sein Diplom für Informatik an der Fachhochschule Rosenheim abgelegt hatte, dem Rosenheimer Hochschulprofessor Dr. Feldmeier und dem IT-Fachjournalisten Albert Probst. Die ersten Jahre des noch jungen Unternehmens waren durch einen raschen Markterfolg im Bereich Bauphysik geprägt. In kurzer Abfolge brachte das engagierte Entwicklerteam Produkte wie „WinIso“, eine Software zur Berechnung von Isothermen oder „ÜKO“, ein Programm im Bereich Glasstatik, auf den Markt. Aufgrund des hohen Spezialisierungsgrades der Software und der perfekten Umsetzung von Expertenwissen in sehr hohen Bedienungskomfort erreichten die Produkte rasch Marktführerstatus in der bauphysikalischen Branche. Hilfreich war dabei auch eine früh geschlossene Kooperation mit dem Institut für Fenstertechnik (i.f.t.) Rosenheim, wodurch der Name Sommer Informatik als Synonym für technisch anspruchsvolle Umsetzung von komplexem Fachwissen rasch bundesweit bekannt wurde. „Wir waren mit einem hohen Anspruch an die Qualität unserer Lösungen angetreten“, erinnert sich Robert Sommer, Geschäftsführer von Sommer Informatik. „Trotz des tiefgehenden Know-hows, das unsere Software kennzeichnet, sollte sie für die Anwender komfortabel zu handhaben sein und ein effektives Arbeiten ermöglichen. Dies scheint uns gelungen zu sein – aber über den raschen Erfolg unserer Produkte auf dem bauphysikalischen Markt waren wir selbst auch ein wenig überrascht.“ Heute werden alle Produkte aus der Bauphysik europaweit vertrieben. Mehr als 1.000 Kunden arbeiten mit bauphysikalischen Lösungen aus dem Hause Sommer Informatik. Eines der erfolgreichsten Produkte ist WinIso, das eine Marktdurchdringung von 80% aufweist. Über den europäischen Markt hinaus gibt es inzwischen auch erste Kunden im asiatischen Raum, wie zum Beispiel in China oder Korea. Für diesen Kundenkreis überarbeitete Sommer Informatik die Software und passte sie den speziellen Erfordernissen an. Aus den Anfangserfolgen entwickelten sich zudem rasch Kontakte zu Großunternehmen, für die die Sommer Informatik, basierend auf ihrer Standardsoftware, individuelle Lösungen im Rahmen von IT-Projekten realisierte. Namhafte Beispiele hierfür sind Unternehmen wie ein global agierender französischer Baumischkonzern, ein führendes Handelsunternehmen für Befestigungs- und Montagematerialien aus Künzelsau oder ein namhafter Wärmedämmungsspezialist aus Baden-Baden.

Zweites Standbein: Immobilienmanagement-Lösungen

Nach den erfolgreichen Gründerjahren entschloss sich das Unternehmen Sommer Informatik 1998 neben dem Bereich Bauphysik als zweiten Schwerpunkt Lösungen für das

Immobilienmanagement zu entwickeln. Das erforderliche Know-how hierfür brachte Firmengründer und Geschäftsführer Robert Sommer selbst mit: „Während meiner Studienzeit war ich nebenbei lange Jahre als Hausverwalter tätig. Aus Gesprächen mit vielen Unternehmen erfuhr ich, dass viele mit den bei ihnen zum Einsatz kommenden Lösungen nicht zufrieden waren. Was lag also näher, das erworbene Know-how in eine alle Aufgaben abdeckende Softwarelösung für das Immobilienmanagement umzusetzen.“

Getreu dem SI-Motto: „Komplexe Lösung – einfache Bedienbarkeit“ entstand so das Standard-Immobilienmanagement-Produkt „Capitol Classic“. Wiederum gelang es der Firma Sommer Informatik schnell in diesem Markt Fuß zu fassen. Auf Basis dieser Software wurden zahlreiche Projekte durchgeführt, unter anderem auch die Programmierung einer Liegenschaftssoftware „Capitol WinLiegen“ für das Rosenheimer Liegenschaftsamt. Weitere Projekte bei anderen Kommunen wurden unter anderem für die Städte Passau und Karlsruhe durchgeführt. Bei letzterer konnte man sich damals sogar gegen die heutige Partnerfirma SAP und ihr Produkt „SAP RE“ im Rahmen einer Ausschreibung durchsetzen. Ein Auftrag jüngerer Datums ist beispielsweise die Installation mehrerer Arbeitsplätze von Capitol Classic bei einem namhaften überregionalen Wohlfahrtsverband in Bayern.

Parallel zum Einstieg in den kommunalen Bereich entstanden auch Lösungen mit ganz individuellen Anforderungen. So verwaltet beispielsweise die Berliner Verkehrsgesellschaft mit „Capitol Passage“ alle im S- und U-Bahnbereich der Stadt Berlin angesiedelten Ladengeschäfte. Aufgrund dieser zahlreichen Projekte floss im Laufe der Jahre viel Know-how in Capitol Classic ein – die ursprünglich klassische Hausverwaltungssoftware entwickelte sich dadurch zu einem Produkt, das am Besten als „ERP-System für die Immobilienwirtschaft“ zu charakterisieren ist. Entsprechend interessiert zeigen sich deshalb auch Großkunden: erst kürzlich wurde die Lösung bei einem großen Maschinenbaukonzern in Oberhausen eingeführt.

Partnerschaft mit der SAP AG

Einen weiteren Meilenstein in der Geschichte von SI stellt die im Herbst 2004 geschlossene Partnerschaft mit dem deutschen Softwareprimus SAP AG dar, die das Rosenheimer Unternehmen jetzt als SAP Business Partner im Bereich Business One ausweist. „Aufgrund der historischen Entwicklung von SI, den immer häufigeren Anfragen von großen Unternehmen, die bereits SAP-Lösungen am Laufen haben und eine entsprechende Anbindung als Basisvoraussetzung formulieren, lag dieser Schritt nahe“, kommentiert Robert Sommer die Partnerschaft. „Zudem war die SAP bereits auf uns aufmerksam geworden und hat uns einen Partnervertrag angetragen – für uns zum genau richtigen Zeitpunkt.“ Gleich nach dem Vertragsschluss begann SI mit dem Durchlauf der Zertifizierungsstufen und –vorgaben der SAP. Inzwischen hat sich das Rosenheimer Unternehmen als kompetenter Lösungspartner im Business One Bereich etabliert.

Dabei gehen die Leistungen des Rosenheimer Systemhauses weit über die eines reinen Vertriebspartners hinaus. So stellt SI neben den Softwarelizenzen und entsprechenden kundenindividuellen Softwareanpassungen auch das entsprechende IT-Umfeld zur Verfügung. Dazu gehören Aufbau und Pflege der gesamten dafür erforderlichen IT-Landschaft. Notwendige Schulungen werden im modern ausgestatteten firmeneigenen Seminarraum durchgeführt. Dabei bleiben für die Kunden – vorwiegend mittelständische Unternehmen aus dem regionalen Umfeld – die Investitionen aufgrund von Festpreisangeboten kalkulierbar. Für sie sowie für Filial- und Tochterunternehmen von Konzernen stellt Business One oftmals die ideale Einstiegsplattform in die Welt der Standardsoftware dar. Denn trotz der hohen Funktionalität ist die Lösung aufgrund ihrer günstigen Produkt- und Einführungskosten sowie der geringen erforderlichen Personalressourcen äußerst wirtschaftlich. Weitere Argumente bei der Entscheidungsfindung

sind die hohe Investitionssicherheit von Business One und die Möglichkeit der Erweiterbarkeit nach individuellen Gegebenheiten.

Neben Vertrieb, Einführung und Schulung von Business One arbeitet SI zudem an weiteren branchenindividuellen Lösungen auf Basis des Business One Standards. Dazu wird auch die Umsetzung von Capitol Classic als Business One Immobilienlösung gehören. Sie soll noch in diesem Jahr unter dem Namen „IM for Business One“ (Immobilienmanagement für Business One) auf den Markt kommen.

Bildunterschriften:

((Bild 1))

Geschäftsführer Dipl. Informatiker Robert Sommer

((Bild 2))

Das SI-Firmengebäude in Rosenheim/Schwaig

((Bild 3))

Lösungspartner für den Mittelstand

((Bild 4))

Modern eingerichtete Schulungsräume