

## Neue Version der OGSid-Software

# Frischzellenkur

Das Team der Koblenzer OGS Gesellschaft für Datenverarbeitung und Systemberatung mbH präsentierte Anfang Juli während einer Kundenveranstaltung die neue Version V2R1 der ERP-Lösung OGSid. Marketing- und Vertriebsleiter Marco Decker stand Michael Wirt für ein Hintergrundgespräch zur Verfügung.

**Michael Wirt:** Wie hoch war der Entwicklungsaufwand für die neue Version V2R1 – aus personeller und technischer Sicht?

**Marco Decker:** Normalerweise müsste ich diese Frage mit Zahlen in Bezug auf Mannjahre, -monate und -tage beantworten. Das ist etwas schwierig. Insgesamt summiert sich der komplette Entwicklungsprozess auf gut vier Jahre – mit allen Höhen und Tiefen. Für die Mannschaft war anfangs der Umdenkprozess von der 5250- zur Windows-Welt schwierig. Richtig eingestiegen sind wir dann etwa vor zwei Jahren mit vier bis fünf Leuten, genau in der Zeit, in der

sich die gesamte Software-Branche in einer „ruhigen“ Phase befand.

Das Bemerkenswerte dabei: Den Schritt in die neue Welt, in eine für uns neue Software-Philosophie haben wir geschafft, ohne Personal auszutauschen. Sicher mussten wir alle neue Dinge lernen und uns von der klassischen RPG- und 5250-Denkweise befreien. Aber gestemmt haben wir es schlussendlich aus eigener Kraft.

**Michael Wirt:** Welche neuen Features beinhaltet die neue Version – von Kundenseite gewünscht und vom Gesetzgeber vorgeschrieben?

**Marco Decker:** Den funktionalen Teil dieses Release haben wir etwas hinten anstellen können. Sicherlich gibt es Überarbeitungen in einigen Details, aber im Prinzip konnten wir von den Vorarbeiten der letzten beiden funktionsgetriebenen Releases profitieren.

All die Dinge, die wir aktuell in Richtung Ergonomie, Handling sowie Benutzerunterstützung und -freundlichkeit bei der neuen Windows-Version eingebracht haben, resultieren in erster Linie

aus den Forderungen und Ideen unserer Kunden. Sehr viele Punkte ließen sich dabei auf die Anfragen der Anwender bei unserer Hotline bzw. auf die Anregungen der bei OGS regelmäßig stattfindenden Spezialistenzirkel zurückführen. Das ermöglichte diesen Riesenschritt nach vorne. Die gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich GDPdU und ELSTER haben wir ja schon in der Version 6 erfüllt; EDI ist ebenfalls nichts Neues für uns. Mit B&N (Bernigshausen und Neben) haben wir hierfür einen Software-Partner gefunden, der uns einen Teil der Software als integriertes Paket zuliefert. Wir haben beispielsweise sehr viele Baustoffkunden mit wenig Leuten in der Verwaltung. Für diese Kunden ist es interessant, ohne Anlauf-Investitionen EDI als Clearing-Lösung über die OGS kostengünstig zu nutzen.

**Michael Wirt:** Welche weiteren Partnerschaften gibt es sonst noch?

**Marco Decker:** Wir richten uns nach dem, was wir beim Kunden vorfinden und schließen dann die nötigen Partnerschaften mit den jeweiligen Herstellern. Als Beispiel wäre da im Bereich Faxlösungen die Firma Tobit zu nennen. Generell gilt: Ich kann als Software-Haus heute nicht mehr sagen: „Das ist mein Lieblingspartner und ich arbeite nur mit dem zusammen“. Allerdings muss man dann aber auch ab und zu überprüfen, ob ein Partner noch zu einem passt.

**Michael Wirt:** Wie ist die Nachfrage nach einer Linux-Version?

**Marco Decker:** Von Seiten der 5250-Bestandskunden her ist da null Interesse – auch nicht für die Windows-Version. Warum auch? Wer sich einmal eine iSeries ins Haus geholt hat und sich die Mühe gemacht hat, diese kennen zu lernen – oder anders gesagt, sie deswegen schätzt, weil er sie eigentlich nie kennen

### Fachautoren dieser Ausgabe

|                   |                             |
|-------------------|-----------------------------|
| Thomas Behne      | behne@pr-portfolio.de       |
| Thomas Ehrke      | Thomas.Ehrke@Progress.com   |
| Wolfgang Greulich | info@ws-datenservice.de     |
| Wilfried Heinrich | info@meetbiz.de             |
| Irina Hesselink   | Irina_Hesselink@t-online.de |
| Ulrike Mai        | ulrike.mai@t-online.de      |
| Christian Neissl  | c.neissl@niceware.at        |
| Christine Paulus  | Christine.Paulus@de.ibm.com |
| Milos Sarbajic    | msarbajic@ml-software.com   |
| Roger Wagner      | rogerw@securewave.com       |
| H. Jürgen Würth   | hju@branchware.de           |



**Marco Decker,**  
Marketing- und Vertriebsleiter der OGS

lernen musste, da sie ja immer läuft, der wird nicht wechseln. Das jetzige Preismodell der IBM ist im Vergleich zu früher zudem so attraktiv geworden, dass keiner aus Preisgründen wechseln will. Was die Neukunden angeht, können wir das bedienen, was der Kunde haben will oder bereits schon hat: Linux, Windows, iSeries.

**Michael Wirt:** Wie hoch sind die Kosten der Migration auf die neue Version für Bestands- und Neukunden, wie sieht die Preispolitik aus?

**Marco Decker:** Die Preise sind für Bestands- und Neukunden identisch. Wir haben auf Grund der laufenden Wartungsverträge mit den Kunden den Schritt vollzogen, die Software zu modernisieren. In der Vergangenheit geschah dies meist funktional, da sich der Markt entsprechend bewegte und die neuen Funktionen einfach gebraucht wurden. Die neue Version V2R1 ist daher eher ein Ergonomie-Release. Diesen Sprung in die Moderne haben die Kunden mit ihren Wartungsverträgen abgedeckt. Zur Migration: Wir haben bei vielen Kunden Individualisierungen der Standards drin.

Diese müssen natürlich mit in das neue Release gebracht werden. Die Release-Wechselkosten sind allerdings grundsätzlich durch den Wartungsvertrag abgedeckt. Für die Übernahme der Individualitäten fällt eine kundenspezifische Pauschale je nach Aufwand an. Zusammengefasst ist für die Kunden der Release-Wechsel von Version 6 auf V2R1 wirtschaftlich vergleichbar mit dem Release-Sprung von 5 auf 6.

**Michael Wirt:** Wie steht es um die Zukunftsfähigkeit der neuen Software, ist sie plattformunabhängig?

**Marco Decker:** Wie schon gesagt, sind wir mit Linux, Windows und iSeries serverseitig unabhängig. Mit „plattformunabhängig“ ist landläufig automatisch Java für die Clients gemeint; die Software würde dann Browser-based arbeiten. So weit ist unsere Software im Moment bewusst noch nicht. Es ist aber prinzipiell nur eine Frage der Anforderung des Marktes, bis wir unseren Client in Java bringen. Bis dahin wird hoffentlich auch die Diskussion nach der „besten“ Java- und Browser-Version vorüber sein.

Wir haben den Weg beschriftet, zunächst eine Plattform sauber abzudecken und uns die Option auf weitere offen zu halten. Der Windows-Client ist als Anwendung lieferbar, stabil und performant. Von Client-Seite her ist im Übrigen nur ein handelsüblicher PC oder Thin Client, auf dem nicht mal das allerneueste Betriebssystem installiert sein muss, nötig. So ist es für uns auch kein Problem, die am Markt erhältlichen gängigen Office-, Browser- und Mail-Systeme zu integrieren.

**Michael Wirt:** Was möchten Sie dem Markt abschließend noch mitteilen?

**Marco Decker:** Die – vielleicht wahrgenommene – vermeintliche Ruhe bei der OGS war eher die „Ruhe vor dem Sturm“. Bei uns waren viele Dinge am Werden, vor allem in Hinsicht auf die jetzt veröffentlichte Version V2R1. Alles in allem sind wir gesund aufgestellt und nutzen mit unserer Mannschaft aus technischer Sicht alle aktuellen Möglichkeiten, die Software ständig zu verbessern und damit die Kundenzufriedenheit zu steigern.

Wir haben eine Investition in die Zukunftsfähigkeit der OGSid Software, der OGS und damit auch in die der Kunden gemacht und sind uns sicher, dass die Kunden dies erkennen und honorieren. Im Neukundengeschäft erhoffen wir uns durch die Plattformunabhängigkeit Zutritt zu den Kunden, die Vorbehalte gegen den Einsatz der iSeries-Plattform haben.