

ProcessWorld 2010 Europese relatiedag Software AG/IDS Scheer

# STRATEGISCHE LINK

Voor IDS Scheer was ProcessWorld 2010 een bijzonder evenement. Het was namelijk de eerste keer dat het gezamenlijk met de nieuwe moedermaatschappij Software AG werd georganiseerd. Van enige schroom of onwennigheid was niets te merken: beide bedrijven zijn vurig overtuigd van de toegevoegde waarde die ze elkaars portfolio bieden.

Door Hans Lambou

**B**egin juli 2010 kwamen in het Andel's Hotel in Berlijn zo'n 770 mensen uit 18 landen, waaronder 500 klanten, bij elkaar om te praten over de theorie en praktijk van BPM en aanverwante domeinen. Centraal in de keynotes van Software AG's CEO Karl-Heinz Streibich en IDS Scheer's Wolfram Jost stond de integratie van de productportfolio's. Beide sprekers straalden een grote mate van enthousiasme uit over de overname, en vertrouwen in de samenwerking en de toegevoegde waarde van de gemeenschappelijke portfolio. Jost liet in zijn presentatie zien op welke manier de verschillende componenten worden gepositioneerd en wat de samenhang is. Business Process Excellence is daarbij het kernwoord. Nieuw is de strategische oplossing Process Intelligence; daarmee wil Software AG de missing link tussen de tactische laag en het topmanagement invullen. Een speciaal ontwikkeld dashboard moet de koppeling tussen de business processen en de strategische doelstellingen inzichtelijk en beheersbaar maken.

## Focus

Voor velen is het nog steeds een verrassing: ze hadden hun geld gezet op SAP, maar vorig jaar werd bekend dat Software AG een bod had gedaan op de aandelen IDS Scheer. "Voor een overname heb je een koper, maar ook een verkoper nodig," licht IDS Scheer voorman Wolfram Jost toe. "Professor Scheer wilde niet zijn ARIS-software verkopen, maar zijn filosofie. En die krijgt bij Software AG de kans te blijven voortleven." Hij is erg gelukkig met de keuze van Software AG als nieuwe moedermaatschappij. Niet alleen hebben beide bedrijven hun hoofdkwartier in Duitsland, ook de twee bedrijfsculturen passen uitstekend bij elkaar. "SAP is een heel erg groot bedrijf, Software AG is dat niet. Dat houdt de zichtbaarheid van ARIS groot. Want hoewel we nu onderdeel van Software AG zijn, blijven we ARIS als onafhankelijk product aanbieden. Dat geldt overigens voor alle componenten die we op de markt

brenge: een klant is nooit verplicht om een andere component, laat staan de gehele stack, van Software AG te kopen. Dat willen we graag zo houden."

Niettemin blijft SAP een belangrijke partij voor ARIS. "In de afgelopen tien jaar is vaak gezegd dat IDS Scheer SAP als partner zou kwijtraken – maar dat is niet gebeurd. We leven namelijk in het tijdperk van co-competition," zegt Jost daarover. "De BPM-technologie van SAP is vooral geschikt voor toepassing binnen de SAP-wereld. Maar buiten die wereld heeft SAP op het gebied van end-to-end processen in heterogene applicatieomgevingen geen goed werk afgeleverd. Het is geen geheim dat NetWeaver niet zo succesvol is als het had moeten zijn. SAP heeft vele problemen in heterogene omgevingen omdat ze vooral focussen op hun eigen applicaties. Bovendien beschikt SAP niet over een Business Analysis Tool. Als je artikelen leest van SAP-ontwikkelaars over Sapphire, dan lees je van alles over databases en dergelijke – en 'mobiel', dat is nu de nieuwe topic – maar niets over Business Analysis of end-to-end processen. Je ziet dus precies waar de focus van SAP ligt."

Ook met andere partners, zoals Microsoft en Oracle, blijft ARIS gewoon samenwerken.

"We houden ARIS als onafhankelijk product op de markt waarbij we een unieke, naadloze integratie met webMethods kunnen aanbieden. We zullen nooit zo'n verregaande staat van samenwerking bereiken met andere vendors – maar hebben er wel relaties mee." Hij ziet niet zo snel een andere vendor in de plaats van het onafhankelijke ARIS treden.

"We hebben als Software AG heterogene omgevingen veel te bieden. We hebben de Adabas/Natural-laag, als database- en ontwikkelplatform, we hebben applicaties, we hebben de integratielaag, we hebben de BPMS-laag en de Business Analysis-laag. Alles op z'n plek. Het applicatielandschap zal altijd heterogeen blijven. Daar kun je vervolgens de gehele Software AG-suite overheen zetten, met de Enterprise Service Bus, het BPMS en ARIS. Ik zou niet weten welke andere vendor dat

kan aanbieden. IBM misschien, maar daar ligt hun focus helemaal niet.”

“De heer Baan heeft me het hele Cordys-platform laten zien,” vertelt Jost. “Hij is echt helemaal van scratch af aan begonnen met het bouwen van een middleware-platform, met process design, implementatie en executie. Dat is een groot verschil met ARIS waarbij de focus echt helemaal op business processen lag en ligt. Ik denk dat als je een compleet platform van de grond af opbouwt, de focus al snel naar de executie trekt. Dat zie je ook bij SAP: als ze iets ontwikkelen ligt de focus altijd op hun eigen executie. Omdat IDS Scheer geen eigen *execution engine* heeft, konden we ARIS helemaal executie-onafhankelijk bouwen en ons concentreren op alles dat met processen te maken heeft.”

Hij weet dat sommigen dat als zwakte van ARIS beschouwen, maar het blijkt juist een sterkte. “Zodra je je met executie gaat bezighouden leidt het je af van waar het eigenlijk om zou moeten gaan: de business processen.”

Het feit dat Cordys niet zo succesvol is als werd verwacht, kan volgens Jost te maken hebben met de complexiteit van het platform. Software AG verkoopt losse modules, niet één product. “Het is gemakkelijker om die modules te synchroniseren en samen te laten werken dan alles in één keer te implementeren. En dat is wat Cordys doet, ze willen alles met alles tegelijk integreren. Dat maakt het heel erg complex. Technologie moet gebouwd worden om *use cases* op te lossen. CentraSite van Software AG ondersteunt een servicegeoriënteerde architectuur. ARIS is gebouwd voor procesoriëntatie. Verschillende focussen, verschillende componenten. De klant kan precies die componenten kopen die hij nodig heeft, de componenten met de juiste focus.”

### Strategische link

Volgens Jost heeft BPM twee werkgebieden: een technische en een meer business-georiënteerde. “Je hebt de technische laag nodig om BPM te implementeren, maar je hebt de business laag nodig om het in de organisatie in te voeren. Helaas, geen enkele topmanager wil een uitgewerkt procesmodel zien – als ik zo’n model in de boardmeeting van Software AG zou tonen weet ik niet wat er met me zou gebeuren. In dit soort vergaderingen gaat het om de KPI’s, de huidige stand, de planning, de afwijking en de verwachting. Dat is management. Het lijkt in feite op BPM: kijk je bijvoorbeeld naar het order-to-cash proces, vorige maand, deze maand, dan wil het management alleen maar weten of we het proces verbeterd hebben, of het gelijk gebleven is of slechter is geworden. Daar willen ze vervolgens sturing aan kunnen geven. Doorloop betekent tijd, tijd betekent kosten, kosten hebben invloed op de concurrentiekracht. De fout die bij heel veel bedrijven wordt gemaakt is dat ze ‘BPM kopen’ en vervolgens een proces ontwerpen. Dat maken ze dan zo complex als maar mogelijk is, omdat ze het management ervan willen overtuigen dat het absoluut nodig is – en aantonen dat ze hun werk grondig gedaan hebben.



Wolfram Jost, Chief Technology Officer en Board Member Software AG: “Er heeft zich een stuwmeer aan opdrachten gevormd”.

Dan zal het management zeggen: is dat BPM? Dan willen we geen BPM.”

Jost vergelijkt uitgewerkte procesmodellen met het elektriciteitsschema van een gebouw: iemand moet weten hoe de bedrading in elkaar zit maar het management wil alleen weten wat de performance is en waar de schakelaars zitten, om die zo nodig te kunnen veranderen. “Het probleem is dat de mensen die de processen modelleren en analyseren niet gewend zijn daarover met het management te praten. Wat we nodig hebben is dat steeds meer mensen uit de business over hun processen gaan praten. Ik denk dat het veel overtuigender is als het Hoofd Sales iets over zijn processen presenteert aan de Raad van Bestuur, dan het Hoofd BPM. Daar willen wij graag bij helpen. Wij hebben een nieuw type dashboard gebouwd; ARIS MashZone, helemaal afgestemd op topmanagers.”

### Stuwmeer

De integratie van de back-offices van IDS Scheer en Software AG, zoals financiële administratie, marketing en public relations, is inmiddels afgerond. “We zullen in alle landen de kantoren gaan samenvoegen. We zijn nergens echt supergroot, dus het heeft geen zin twee verschillende kantoren aan te houden,” zegt Jost.

Om te besluiten: “Normaal plannen we een jaargroei van 10 procent in, maar vanwege de crisis kwam dat vorig jaar uit op 4 procent. Volgens ons is de markt weer op de weg naar boven en ligt er weer heel wat business op ons te wachten, er heeft zich een stuwmeer gevormd. Daar komt bij dat het domein van de business processen steeds meer grond onder de voeten begint te krijgen. Reden voor ons om voor de komende tijd de groei weer gewoon te begroten op 10 procent.”

Hans Lambou is hoofdredacteur van Business Process Magazine.