



Corona verändert ERP und CRM

Die Corona-Pandemie hat es gezeigt: Ohne Digitalisierung kein Business. Welche Rolle spielen dabei ERP- und CRM-Lösungen und wie wurde die Krise gemeistert? Darüber haben sieben Experten beim COMPUTERWELT Roundtable Anfang Oktober bei ProALPHA diskutiert.

Die Krise hat uns alle – Wirtschaft wie Gesellschaft, Industrie und Gewerbe, Bildungssystem, öffentliche Verwaltung und Kulturbetriebe, Hotellerie und Gastronomie – in den letzten Monaten massiv getroffen. Neben Geschäftsführern und Mitarbeitern waren vor allem die IT-Abteilungen extrem gefordert, dafür zu sorgen, dass der Betrieb weiterlief oder in neuen, virtuellen Geschäftsideen mündete. Dabei gab es jede Menge an Herausforderungen zu bewältigen, waren sich alle sieben Experten beim COMPUTERWELT Roundtable einig. Diskutiert wurde,

welche Erfahrungen sie selbst gemacht haben, aber auch welche Herausforderungen aktuell jetzt zu bewältigen sind, und schließlich auch, welche Innovationen wie künstliche Intelligenz, Cloud-Technologie und mobile Lösungen/Apps auf dem Weg zu einer langfristig effizienten ERP-Lösung und einer erfolgreichen CRM-Strategie helfen.

»In der Corona Zeit ging es primär einmal darum, das Geschäft aufrecht zu erhalten. Wir haben da auch selbst dazu lernen müssen. Aufgrund unseres Geschäftsmodells haben wir früher sehr stark beim Kunden vor Ort unsere Projekte gemacht. Ab Mitte

März mussten wir das schlagartig ändern und haben remote versucht, diese Projekte abzuwickeln – und es ist uns eigentlich extrem gut gelungen, und zwar so gut, dass wir auch nach der Corona-Zeit dieses Vorgehen beibehalten werden«, eröffnet Dietmar Winterleitner, Geschäftsführer bei COSMO CONSULT in Steyr, den Roundtable mit seinem Erfahrungsbericht der letzten Monate. Cosmo Consult ist ein internationales Unternehmen mit 1.200 Mitarbeitern. In Österreich werden 140 Mitarbeiter mit Fokus auf ERP und CRM, aber auch BI und Modern Workplace beschäftigt. Winterleitner sieht die Zu-

Im ERP-Expert-Talk (von links vorne im Uhrzeigersinn): Christine Wahlmüller, Dietmar Winterleitner, Michael Schober, Michael Wüstemeier (LIVE zugeschaltet), Horst Lambauer, Peter Netolitzky, Bernd Lessmann und Manuel Möser.

kunft geteilt: »Wir werden viel remote machen, aber natürlich auch Vor-Ort-Termine bei den Kunden gehören dazu. Videokonferenzen sind heute einfach selbstverständlich geworden. Zweitens haben wir gemerkt, dass in Österreich die Kunden zu Beginn relativ reserviert waren. Sie wussten nicht, wie sie mit laufenden Projekten umgehen sollten. Das hat sich inzwischen geändert. In anderen Ländern, wie Skandinavien oder den Benelux-Staaten sind die Projekte sofort weitergegangen. Jetzt ist es allerdings so, dass auch in Österreich das Projektgeschäft wieder ganz normal funktioniert.« Michael Schober, Geschäftsführer ERP Turner und Repräsentant von Trovarit in Österreich, ist, was die Situation betrifft, ein wenig vorsichtig: »Die Lage für den Markt ist sehr gemischt. In der momentanen Situation können die Kunden, die Geld auf der hohen Kante haben, ihre Projekte umsetzen.« Schober habe das Glück, gerade eben als externer Projektleiter ein solches Implementierungsprojekt zu begleiten – das sei nahtlos weitergelaufen. »Die Nachfrage nach neuen

»Die mobile Nutzung hat das Reporting als Schlusslicht in der Zufriedenheit abgelöst. Wir haben hier massiven Nachholbedarf.«

Michael Schober
Trovarit Österreich

Projekten war auch da – die Unternehmen hatten tatsächlich Zeit zum Sondieren – aber es gab keine Abschlüsse im ersten Halbjahr. Die Pipeline für die Umsetzungsprojekte wird daher 2021 auch ein bisschen durchhängen«, so der ERP-Consultler. »ERP als solches hat natürlich einen Einfluss, wie man in der Krise gearbeitet hat. Viele Kunden waren damit beschäftigt, ihren Mitarbeitern den sicheren Zugriff aus dem Home Office zu ermöglichen. Da haben ERP-Lösungen, die aus der Cloud kommen, schon ihren Vorteil gehabt.« Schober ist überzeugt: »Die Branche hat die Krise gut durchgetaucht – zumindest jene, die Projekte hatten.«

Umsatzplus trotz Krise

Michael Wüstemeier, Managing Director beim ERP-Hersteller proALPHA, aufgrund der Corona-Situation live aus München zugeschaltet, bestätigt im Wesentlichen seine Vorredner: »Ich glaube, es ist sehr von der Regionalität und der Größe der Organisationen abhängig. Rückblickend gesehen konnten wir in der Krise 2008 unseren Umsatz steigern, weil wir sehr diversifiziert waren. Wir haben relativ viele Branchen bedient.«

Da hat sich proALPHA ein wenig verändert, das Unternehmen, ähnlich groß wie COSMO CONSULT, hat derzeit rund 1.300 Mitarbeiter, der Fokus liegt auf den vier Branchen Maschinen- und Anlagenbau, Elektronik und Hightech, Automotive sowie technischer Großhandel. »In

Deutschland sehen wir da schon einen merklichen Rückgang bei Industriekunden ebenso im Automotive Bereich. Diese Bereiche haben jedoch auch mit dem generellen Strukturwandel hin zur E-Mobilität zu kämpfen. In Österreich haben wir rund 80 Mitarbeiter mit einem hohen Anteil von sehr erfahrenen Beratern. Da haben wir von der Krise kaum etwas gemerkt. Die Umsätze sind nicht zurückgegangen, sondern sogar noch



Horst Lambauer, Senior Director Cloud ERP, All for One Steeb: Neue Kunden in der Krise.



Michael Schober, Trovarit, zur Krise: »Die Unternehmen hatten Zeit zum Sondieren.«



Peter Netolitzky, CRM Lead bei TietoEVRY: »Die Krise wirkte sich als Motor aus.«



Bernd Lessmann, Vertriebsleiter ams.erp:
Einige Neuprojekte jetzt kurz vor Abschluss.



Dietmar Winterleitner, Geschäftsführer
COSMO CONSULT: Krise als Treiber.



Manuel Möser, Geschäftsführer Solutions
Factory: »Sind auf die Butterseite gefallen.«



Michael Wüstemeier, Geschäftsführer
ProALPHA: Umsätze sind leicht gestiegen.

leicht gestiegen. Dennoch muss ganz klar gesagt werden, dass bei den Unternehmen derzeit sicher keine großen Investitionen getätigt werden.« Das heißt: Der Neukunden-Bereich ist schwächer geworden, der Bestandskundenbereich dafür etwas besser. »Wir haben keinen einzigen Kunden verloren. Einige Kunden, wie etwa Baumärkte, haben sogar von der Situation profitiert«, weiß Wüstemeier zu berichten.

Horst Lambauer, Senior Director Cloud ERP bei der All for One Group in Graz, äußert sich zufrieden: »Wir haben das komplette Portfolio im ERP- und CRM-Bereich aus dem Haus SAP im Portfolio. Sowohl im On-Premise als auch im Cloud-Bereich sind wir sehr gut durch die Krise gekommen, in beiden Bereichen haben wir sogar neue Kunden gewinnen können.« Lambauer denkt allerdings, dass »wir mehrere Phasen dieser Krise erleben werden. Es ist für ERP-Anbieter daher sehr wichtig, eine gewisse Branchen-Streuung zu haben, die das Geschäft absichert.« Zum Stichwort Remote-Beratung meint Lambauer: »Das war im Cloud-Bereich wesentlich einfacher, weil wir da bereits vor der Krise rund 60 bis 80 Prozent Remote-Beratung hatten. Im On-Premise-Bereich war das schon eine erhebliche Umstellung sowohl für Mitarbeiter als auch Kunden.« Lambauer rechnet hier mit einem nachhaltigen Effekt, dass in Zukunft viel mehr an Remote-Beratung bei ERP- und CRM-Lösungen stattfinden wird.

Peter Netolitzky, CRM Lead Consultant bei der Österreich Tochter des finnischen Konzerns TietoEVRVY, der insgesamt 24.000 Mitarbeiter hat, beschäftigt sich schon seit mehr als

zwanzig Jahren mit dem Thema CRM. TietoEVRVY ist Salesforce-Partner und ist in Österreich mit rund 200 Mitarbeitern vor Ort. »Salesforce ist ja eine Cloud-Lösung, und wir sind daran gewohnt, remote zu arbeiten – insofern hatten wir da intern keine Schwierigkeiten und arbeiteten wie üblich auch mit den Competence Centern in Indien, Asien und den Nordics zusammen.« Die Krise wirkte sich nahezu als Motor aus: »Die Unternehmen fragten uns

ganz konkret: Wie können wir diese Krise als Chance nutzen? So waren die Omnichannel-Berater stark gefragt, auch Sales und Field Service System- und Prozessverbesserungen in den Fokus zu rücken. Beispiel: Bei einem großen Telco-Anbieter musste man auf mehrere Channels ausweiten, um so die Kunden noch besser servizieren zu können«, schildert Netolitzky die Erfahrungen. Sein Fazit: »Auch wir haben diese Zeit gut gemeistert. Viele Kunden erkennen, dass sie jetzt in die Digitalisierung investieren, sich breiter aufstellen und mehr die Kundennähe suchen müssen, etwa mit einem Webshop, einem Omni-Channel-Zugang und verbesserten Call-Center Lösungen. Es wurden auch Chatbots erstellt und Click-and-Collect-Applications entworfen. Und es kam da auf einmal eine Vielzahl an

Investitionen, sich breiter aufstellen und mehr die Kundennähe suchen müssen, etwa mit einem Webshop, einem Omni-Channel-Zugang und verbesserten Call-Center Lösungen. Es wurden auch Chatbots erstellt und Click-and-Collect-Applications entworfen. Und es kam da auf einmal eine Vielzahl an

Daten zusammen. Dies in Summe wird jetzt als Chance genutzt, noch stärker auf die Kundenzentrierung hin zu arbeiten.«

Bei ams.erp wurde die Situation »erstaunlich gut« gemeistert, schildert Bernd Lessmann, Vertriebsleiter von ams.erp: »Wir haben die Phase des Lockdowns als Herausforderung gesehen, weil wir stark vom Beratungsgeschäft vor Ort abhängen. Wir sind

»In Österreich haben wir rund 80 Mitarbeiter mit einem hohen Anteil sehr erfahrener Berater. Da haben wir von der Krise kaum etwas gemerkt.«

Michael Wüstemeier
ProALPHA

»Ich war besorgt, dass uns das Neukundengeschäft komplett wegbreicht. Das Gegenteil ist passiert.«

Bernd Lessmann
ams.erp



LIVE on Screen: Via COMPUTERWELT.TV wurde die ERP-Expertenrunde live im Internet übertragen.



Horst Lambauer, All for One Steeb: »Unternehmen müssen in Zukunft noch viel flexibler und schneller werden.«



Dietmar Winterleitner (links) mit Michael Moser (rechts): Berater-Gespanne können für ERP-Innovationen sorgen.

zudem in einem sehr konservativen Markt tätig und da war der Umgang mit MS Teams und Videokonferenzen eher sehr verhalten – aber das hat sich schnell geändert, die Kunden waren dann extrem offen. Die Zeit des starken Lockdowns konnten wir damit gut gemeinsam überbrücken. Nichtsdestotrotz ist es aus unserer Sicht schon wichtig, immer auch vor Ort beim Kunden zu sein. Ich hoffe nur, dass sich die Situation nicht wieder ändert, weil dann stehen wir genau dort, wo wir vor einem halben Jahr gestanden sind.« ams.erp fokussiert sich auf die Branche Einzel- und Auftragsfertigung des produzierenden Gewerbes und hier auf den klassischen Mittelstand. Bei den Neukunden war Lessmann persönlich sehr besorgt, »dass uns das komplett wegbriecht. Das Gegenteil ist passiert. Viele Firmen haben tatsächlich die Zeit genutzt, sich zu informieren – um dann auch konkrete Projekte aufzusetzen. Viele Interessenten nutzen hier die Investitionsmilliarde bzw. das Förderprogramm der Bundesre-

»Es geht letztlich nicht um die Frage: On-premise oder Cloud, sondern wie bilde ich das Geschäftsmodell am besten und am schnellsten ab?«

Horst Lambauer
All for One Steeb

gierung. Ich habe jetzt einige Projekte in der Pipeline, wo wir kurz vor dem Abschluss stehen.« Die Krise war der Auslöser, schon längst angedachte, aufgeschobene ERP-Projekte zu starten. »Es muss auch im Gegensatz zu Deutschland nicht auf eine Förderzusage gewartet werden, sondern die Unternehmen erhalten sofort die Förderung. Und das hilft wirklich«, stellt Lessmann klar. Manuel Moser, Geschäftsführer Solutions Factory, fasst es für alle gut zusammen: »Die IT darf sich wirklich nicht aufregen, in der Krise ein Problem zu haben. Wir sind auf die Butterseite gefallen. Natürlich ist es ein Stück weit von der Branche abhängig, wo man tätig ist, da haben wir Glück gehabt.« Die Solutions Factory ist ein international tätiges Beratungs- und IT-Systemhaus, das ERP-Lösungen basierend auf Microsoft Dynamics 365 im Manufacturing Bereich umsetzt – speziell auch in der Verpackungsindustrie. »Gerade Unternehmen in der Verpackungsindustrie weisen die besten Geschäftszahlen

ever aus. Die klassische Industrie hat es zwar da und dort etwas erwischt, aber wir haben kein Projekt, das gestoppt wurde. Wir haben sogar einige Abschlüsse in der Corona-Zeit geschafft, was ich so nicht erwartet habe. Und wir haben sogar ein Go-Live im Lockdown erlebt – das sind Dinge, die es früher nicht gegeben hätte«, ist Moser überzeugt, und weiter: »Ich finde es spannend, dass in unserem traditionellen ERP-Umfeld jetzt wieder viel an Innovationskraft da ist. ERP war zeitweise nahe dem Langweilig sein und ist jetzt wieder spannend.«

Wie sieht ERP Zufriedenheit aus?

Jedes zweite Jahr seit 2004 wird von Trovarit die ERP-Zufriedenheits-Studie durchgeführt. Heuer nahmen wieder rund 2.500 Befragte bzw. ERP-Anwender teil. 49 Systeme kamen in die Wertung. Seit Ende September liegen die Ergebnisse vor: »Die Gesamtnote der ERP-Systeme ist gut, wir liegen zwischen eins und zwei im Schulnotensystem«, berichtete Michael Schober, Repräsentant von Trovarit in Österreich und seit Jahrzeh-



e:
ren. Vor dem START des ERP-Roundtables bei ProALPHA: Alle Teilnehmer und Moderatorin sind postiert, das COMPUTERWELT Technik Team ist noch mit letzten Vorbereitungen beschäftigt.

Michael Wüstemeier, proALPHA hat gut Lachen: Kundenzuwachs trotz Krise.

ten als Consulter im ERP-Bereich tätig. Seit 2016 gibt es in der Studie auch die Frage nach der mobilen Nutzung des ERP-Systems. »Die mobile Nutzung hat das Reporting als Schlusslicht in der Zufriedenheit abgelöst. Wir haben hier massiven Nachholbedarf. Allerdings ist die Erwartungshaltung des Endusers natürlich aufgrund seines gewohnten Umgangs mit Smartphone und Tablet eine wesentlich andere geworden«, gab Schober zu bedenken.

Früher war eine mobile Lösung beim Hersteller nichts anderes als ein Remote Desktop, »heute erwarten vor allem jüngere Anwender eine Lösung, wo man wischt, klickt, tippt«, so Schober. »Allerdings kann ein Wisch und Weg ganz fürchterliche Auswirkungen haben. Fairerweise muss man sagen, entsteht die Diskrepanz auf der einen Seite aus der Erwartungshaltung der Anwender und auf der anderen Seite aus den Möglichkeiten,

die dahinter liegen.« Es stehe jedem Hersteller jetzt frei, seine persönliche Auswertung herauszuholen und davon ausgehend die eigene Lösung zu verbessern.

»Viele unserer Kunden sind jetzt innovativ – wegen Corona. Der zweite Treiber ist die Klimakrise, die Unternehmen innovativer macht.«

Dietmar Winterleitner
COSMO CONSULT

Dietmar Winterleitner geht nochmals zurück auf das Corona-Thema und stellt fest: »Viele unserer Kunden sind jetzt innovativ – wegen Corona. Der zweite Treiber ist die Klimakrise, die Unternehmen innovativer macht. Jede Krise fördert daher auch Innovation. Das sieht man

etwa sehr schön auch in der Verpackungsindustrie. Wir haben etwa auch Kunden im Gartenbereich, die vor der Herausforderung standen und stehen, dass sie die Kunden beliefern müssen. Sie mussten die Lieferketten ändern, die Lagerhaltung musste neu überdacht werden. Wir waren in dieser rasanten Entwicklung gefordert, sehr flexibel mit den Innovationen unserer Kunden mitzuwachsen. Wir profitieren also klar

von Corona und der Klimakrise, allerdings sind wir auch gefordert, dass wir entsprechende Mitarbeiter haben, die diesen Prozess mitbegleiten können.« Und zum Thema Mobilität meint der COSMO-CONSULT-Geschäftsführer: »Es geht in den vergangenen Jahren bei den Kundengesprächen auch immer um das Thema Mobilität. Wir sind ja Implementierungspartner von Microsoft. Da gibt es immer mehr Themen, die jetzt von Microsoft – und auch anderen Anbietern – in Richtung Mobilität gehen. Bei Microsoft gibt es etwa Power Apps.«

Hier antwortet Michael Schober gleich: »Das durchschnittliche Release Alter bei den Unternehmen ist drei Jahre. Es gibt aber auch Unternehmen, die Releases nutzen, die elf und mehr Jahre alt sind. Die Aufforderung an die Kunden, die aus der Studie herauskommt, ist: Modernisieren ist nicht ablösen! Geht zu euren Herstellern und installiert die aktuellen Releases!«

Hier hakt Peter Netolitzky ein: »Es muss nicht ein System alles können. Es muss nicht das ERP-System die



Michael Schober, Trovarit präsentiert die Trovarit ERP-Zufriedenheitsstudie, die im September erschienen ist.



Viel Technik ist notwendig, damit die COMPUTERWELT Expertenrunden in professioneller Qualität LIVE gestreamt werden können. Das COMPUTERWELT Technik Team hat alles im Blick.

perfekte mobile Lösung bieten, weil ERP ist für mich im Background perfekt. Ich will auch im CRM wenn möglich z.B. keine Preisberechnung, sondern diese Prozesse im ERP-System belassen. Ich würde es gerne als großes Gesamtes sehen. Ich kann auch eine alte AS/400 mobil machen, indem ich Power Apps von z.B. Salesforce oben drüber lege und mit Interfaces für die Endanwender, die mobile Lösungen benötigen, zugänglich machen. Das heißt, ich muss nur die ERP-Prozesse antriggern – und schon habe ich eine schöne mobile Lösung.«
Netolitzky spricht auch die Daten-Thematik an: »Sowohl der User, der mobil sein will, als auch der Kunde will seine IoT-Daten in einem Portal verfügbar haben.«

»Mobilität ist gerade auch in unserer Branche der Zug der Zeit. Das ERP-System mobil zu nutzen, sei es auf der Baustelle, sei es im Bereich Service, wird immer stärker. Mobile Lösungen zu entwickeln ist auch relativ easy, aber diesen Technologie-Spagat zu schaffen, nicht die Altkunden zu

»Viele Kunden erkennen, dass sie jetzt in die Digitalisierung investieren, sich breiter aufstellen und mehr die Kundennähe suchen müssen.«

Peter Netolitzky
TietoEVRY

verlieren, das ist eine echte Herausforderung«, bringt Bernd Lessmann ein. »Wir werden da in nächster Zeit eine pffiffige Lösung präsentieren, aber das bedeutet auch eine extreme Manpower dahinter«, kündigt Lessmann an. Er sieht auch keinen Sinn darin, »das gesamte ERP-System mobil bereitzustellen – vielleicht in drei oder vier Jahren, wenn die Digital Natives Geschäftsführer sind, ist das ein anderes Thema.« Das würde aber auch auf die Branche ankommen, im Handel sehe es sicher ganz anders aus, glaubt Lessmann.

Horst Lambauer stimmt Dietmar Winterleitner zu: »Eine Krise ist immer ein wesentlicher Treiber für eine Veränderung. Damit kommt auch das Thema Cloud jetzt am Markt verstärkt vor. Ich bin ja persönlich im Cloud-Umfeld von SAP seit zehn Jahren tätig, das war am Anfang wirklich ein harter Job. Mittlerweile spüren wir ganz stark den Run in Richtung Cloud, aus mehrerer Gründe, einerseits wollen die Unternehmen flexibel sein, andererseits ändern sich auch Ge-

schäftsmodelle. Diese Entwicklung wird sich noch beschleunigen. Unternehmen müssen in Zukunft flexibel auf ihr Marktumfeld eingehen können. Da ist es extrem wichtig, dass man auch in der IT-Infrastruktur darauf Rücksicht nimmt. Ich mag da sehr gern das Pace Layer Modell von Gartner mit einem Core System, das relativ stabil bleiben soll (etwa mit Finanzbuchhaltung oder Logistik), dann Systeme, mit denen man sich differenziert und darüber Module, mit denen man Innovation und die Digitalisierung treibt. In diese Richtung geht es immer mehr und Unternehmen, die vor allem in Branchen unterwegs sind, die sehr stark Veränderungen unterworfen sind, müssen sehr stark in das Thema Standardisierung gehen. Da geht der Zug ganz stark in Richtung Cloud, das erfordert aber auch ein Umdenken, wie wir beraten müssen.« Es geht letztlich aber nicht um die Frage, on-premise oder Cloud, sondern, »wie bilde ich das Geschäftsmodell am besten und am schnellsten ab«, sagt Lambauer. Man dürfe bei aller Technologie aber nicht auf die Menschen vergessen,



Bernd Lessmann, ams.erp: »Die mobile ERP-Nutzung wird immer stärker nachgefragt.«



Gruppenbild nach der Expertenrunde (v. l.): Horst Lambauer, Bernd Lessmann, Manuel Möser, Dietmar Winterleitner, Christine Wahn Müller, Peter Netolitzky und Michael Schober.

bringt Michael Wüstemeier ein: »Es ist wichtig, die richtigen Menschen zu finden und für uns zu begeistern.« Gerade im CRM-Bereich ist es möglich, Mitarbeiter über Technologie zu begeistern, nun müsse auch im ERP-Bereich ein Umdenken her. »Es geht auch immer mehr in Richtung neuer Technologien: KI, Big Data, Micro Services. Die jungen Menschen erwarten derartige Innovationen auch von einem ERP-Hersteller. Dadurch entsteht ein gewisser Druck auf die Hersteller, dort entsprechend noch innovativer zu werden.« Es sei jedoch tatsächlich schwierig, gute Software-Entwickler zu bekommen, da die Konkurrenz von großen Unternehmen übermächtig sei – das sei auch bei den Unternehmenskunden ein Problem. »Ressourcen und IT-Fachkräfte sind unbestritten eine der Kern-Herausforderungen in der IT«, bestätigt Manuel Möser, der auch auf das Thema

»Die Herausforderung ist, wie wir die Turbo-Innovation, die von den großen Herstellern wie SAP, Microsoft oder Salesforce kommt, dem Kunden vermitteln.«

Manuel Möser
Solutions Factory

Innovation einget: »Die Technologie für Mobilität ist da und der Slogan »Anywhere, any time, any device« damit Realität. Die Herausforderung ist, wie wir die Turbo-Innovationen, die von den großen Herstellern wie SAP, Microsoft oder Salesforce kommt, dem Kunden vermitteln. Da muss ja auch ein Business Case dahinter sein. Als IT-Systemhaus befinden wir uns da in der Mittlerrolle. Derzeit ist der Kunde viel, viel langsamer, als die Hersteller an Speed an den Tag legen.« Das Problem seien aber auch die Berater bei den IT-Systemhäusern, die oft sehr traditionell agieren – »die müsst ihr in euren Häusern auf Schiene kriegen« wirft Michael Schober ein. Dietmar Winterleitner stimmt zu und hat eine Lösung: »Um Innovation zu den Unternehmenskunden zu bringen, helfen Gespanne aus arrivierten Beratern, gemeinsam mit jungen Digital Natives.«

|CWS

ALLE TEILNEHMER AUF EINEN BLICK (nach dem Gastgeber alphabetisch)

- Michael Wüstemeier, Managing Director, proALPHA
 - Horst Lambauer, Senior Director Cloud ERP, All for One Steeb
 - Bernd Lessmann, Vertriebsleiter, ams.erp
 - Manuel Möser, Geschäftsführer, Solutions Factory
 - Peter Netolitzky, CRM Lead, TietoEVRY
 - Michael Schober, Geschäftsführer, ERP-Tuner und Repräsentant von Trovarit in Österreich
 - Dietmar Winterleitner, Geschäftsführer, COSMO CONSULT
- Moderation: Christine Wahn Müller,
Redaktion COMPUTERWELT

Lesen Sie die Langfassung der Expertenrunde online. Alles zu den COMPUTERWELT-Roundtables finden Sie unter: www.computerwelt.at/tag/roundtable
Die Expertenrunde zum Nachsehen finden Sie hier: www.facebook.com/computerwelt.at/videos