

Data Migration Services auf Partnersuche

Das Kreuzlinger Unternehmen Data Migration Services möchte die steigende Nachfrage nach SAP-Migrationsprojekten und der damit verbundenen Stilllegung von Altanwendungen mit Hilfe von Partnern stillen.

Text: Marcel Wüthrich

Data Migration Services, ein Schweizer Spezialist für die Themen Datenmigration sowie Stilllegung von Altapplikationen, ist mit einem überarbeiteten Partnerprogramm auf Partnersuche. Mit der Hilfe von Partnern will der Anbieter die rasch steigende Nachfrage nach seiner Plattform JiVS (siehe Kasten) stillen. Denn laut Data Migration Services, das mit JiVS bei der Migration von ERP- und CRM-Anwendungen sowie beim Umgang mit stillgelegten Daten Unterstützung verspricht, ist das Marktpotential riesig. Aktuell würden pro Jahr allein in der DACH-Region gegen 1500 SAP-Bestandskunden auf S/4-Hana umsteigen und seien damit nicht nur mit der Migration der Daten, sondern vor allem auch mit der Stilllegung der Altsysteme konfrontiert.

Vier Partnerkategorien

Ein Partnerprogramm ist bei Data Migration Services nicht neu, bislang hat das Unternehmen aber vor allem auf grosse und internationale Beratungshäuser wie T-Systems als Partner gesetzt. Aufgrund der eingangs angesprochenen hohen Nachfrage nach Lösungen zur Stilllegung von Altsystemen speziell im SAP-Umfeld wird das Partnerprogramm nun aber auch für lokal agierende Partner und solche mit speziellem Branchen-Know-how geöffnet. Im DACH-Raum plane man, in absehbarer Zeit zwischen 40 und 50 neue Partner zu gewinnen, um den Markt abdecken zu können, erklärt Tobias Eberle, CEO von Data Migration Services. Zwischen fünf und zehn dieser Partner sollen auch aus der Schweiz kom-

men. «Sinnvollerweise sind potentielle neue Partner bereits im SAP-Umfeld tätig und betreuen Kunden, die sich mit SAP-S/4-Hana-Implementierungen beschäftigen. Aber auch Dienstleister und Systemhäuser, die auf bestimmte Branchen wie das Finanzwesen oder die

kette von der Kundenakquise über die Implementierung und die Schulungen bis zum Service abdecken sollen, zum zweiten die Implementierungspartner, welche sich vornehmlich um die Umsetzung von Projekten beziehungsweise die Implementierung von JiVS beim



«Genauso wie es Kunden gibt, die lieber mit einem Partner arbeiten, gibt es solche, die die direkte Zusammenarbeit mit uns bevorzugen.»

Tobias Eberle, CEO, Data Migration Services

Fertigungsindustrie spezialisiert sind, können als Partner spannend sein», erklärt Eberle.

Das neue Partnerprogramm von Data Migration Services kennt vier Partnerkategorien. Im Fokus stehen hierbei zum ersten die Value Added Reseller, welche die gesamte Wertschöpfungs-

Kunden kümmern. Diese beiden Partnerkategorien werden von Data Migration Services auf der JiVS-Lösung geschult, wobei eine solche Schulung laut Eberle drei bis fünf Tage in Anspruch nimmt. «Danach sollte ein Partner in der Lage sein, erste Systemstilllegungen beim Endkunden vorzunehmen.»

Nichtsdestotrotz durchläuft der Partner nach der Initialschulung ein Coaching-Programm, wo er innerhalb von konkreten Kundenprojekten durch einen Ansprechpartner bei Data Migration Services betreut wird. «Mit dieser Betreuung stellen wir Training on the Job sicher, und nach diesem Coaching sollte ein Partner die allermeisten Aufgaben selbständig wahrnehmen können», erklärt Tobias Eberle. Falls doch noch Unterstützung nötig sein sollte, sei es selbstverständlich, dass diese geboten werde. Und man begleite Partner bei Bedarf auch in Kundenprojekten, verspricht Eberle. Optional können Partner auch Mitarbeiter zertifizieren lassen, was aber keine Voraussetzung sei. Und für Value Added Reseller, welche die gesamte Wertschöpfungskette abdecken, werden zusätzlich noch Schulungen rund um die Themen Vertrieb und Pre-Sales angeboten.

Attraktive Entlohnung

Die Initialanforderungen, um VAR oder Implementierungspartner von Data Migration Services zu werden, sind abgesehen vom Zugang zu SAP-Kunden oder bestimmten Branchen derweil überschaubar. «Für die Implementierung von JiVS zum Management von Altsystemen braucht es in erster Linie Datenbankverständnis, zudem sollte ein Grundverständnis über ERP-Systeme vorhanden sein. Wenn sich der Partner zudem auch um die Migration des SAP-Systems kümmern soll, ist zusätzlich sicherlich Know-how im Bereich SAP gefragt, man muss sich mit der Migrationsthematik als solche auskennen und sich für JiVS zusätzliches Wissen für die Migrationsprozedur, die Konfiguration und das Testing aneignen.»

Nebst dem VAR und dem Implementierungspartner kennt Data Migration Services zudem die Partnerkategorien Referral Partner und Technologiepartner. Als Technologiepartner versteht der Anbieter unter anderem Infrastruktur-Partner, die beispielsweise Cloud-Ressourcen für den Betrieb von JiVS bereitstellen. Referral Partner sollen derweil quasi als Türöffner zu potentiellen Kunden agieren. Ein solcher Partner muss letztlich nichts weiter tun

als Interesse für die Lösung zu generieren, und Data Migration Services verspricht sich viel von dieser Partnerkategorie, sagt Eberle doch: «Das ist ein Partnertyp, den wir aktuell stark pushen und für den wir eine attraktive Entlohnung bereits schon für die Vermittlung eines potentiellen Kunden bieten. Kommt es dann tatsächlich zum Auftrag, wird es richtig spannend – wir sprechen hier von einer Provision von bis zu 15 Prozent auf die Lizenzumsätze. Wenn man bedenkt, dass die durchschnittliche Deal-Grösse für Lizenzen bei 500'000 bis 700'000 Franken liegt, ist das für einen Referral Partner schon sehr attraktiv und motivierend.»

Für VARs und Implementierungspartner liegt die Marge für die Lizenzen derweil bei bis zu 35 oder in Ausnahmefällen sogar bei bis zu 40 Prozent. Hinzu kommen die Dienstleistungen, die der Partner selbst erbringt und dem Kunden direkt verrechnen kann. «Greift er hierzu auf Spezialisten von uns zurück, gewähren wir ihm zudem 10 bis 15 Prozent Marge, wobei ich anfügen will, dass dies nur dann geschehen soll, wenn Spezialisten-Know-how verlangt ist. Die Idee des Partnerprogramms ist nicht, dass wir die ganze Arbeit verrichten, sondern dass wir den Wachstumsmarkt überhaupt bedienen können», macht der Data-Migration-Services-CEO klar.

Spannungsfeld direkt/indirekt

Neben den monetären Anreizen verspricht Data Migration Services zudem auch Marketing- und Vertriebsunterstützung inklusive der Lead-Genera-

tion. «Wenn es Sinn macht und passt, dann geben wir Leads unseren Partnern weiter», erklärt Tobias Eberle, und fügt an: «Wir behalten uns aber auch das Recht vor, den einen oder anderen Kunden selbst zu betreuen.» Denn Tatsache ist, Data Migration Services vertreibt JiVS nicht nur via Partner, sondern auch direkt – oft auch auf Kundenwunsch hin, wie Eberle sagt. «Genauso wie es Kunden gibt, die lieber mit einem Partner arbeiten, gibt es solche, die die direkte Zusammenarbeit mit uns bevorzugen.»

Wenn ein Partner bei einem Kunden offeriert habe, werde man sich aber hüten, diesen Kunden direkt anzugehen, verspricht Eberle. Abgesehen davon fügt er an, dass der Markt grundsätzlich offen sei und man kein Interesse daran habe, regulierend einzuwirken oder gewisse Kunden gewissen Partnern zuzuordnen. «Der Wettbewerb soll spielen, und es soll auch so sein, dass mehrere Partner bei einem Kunden offerieren.» Es sei in Vergangenheit allerdings auch schon vorgekommen, dass ein Kunde sowohl direkt beim Anbieter als auch bei einem Partner eine Offerte verlangt habe – «in einem solchen Fall spielen wir mit offenen Karten und bis jetzt haben wir gemeinsam mit dem Partner immer eine Lösung gefunden», so Eberle, und fügt abschliessend an: «Wenn der Partner den Kunden bringt, dann soll er den Kunden auch betreuen, und wir unterstützen ihn dabei mit allen Mitteln. Wir wollen sicher nicht zum Konkurrenten des Partners werden, sonst bräuchten wir kein Partnerprogramm.» ■

Zum Unternehmen

Data Migration Services mit Sitz in Kreuzlingen hat sich in erster Linie auf das Thema Datenmigration primär von ERP- und auch CRM-Systemen spezialisiert. Daneben ist das Unternehmen mit seiner Lösung auch dafür besorgt, den Zugriff auf Altsysteme inklusive rechtssicheren Datenmanagement

möglich zu machen. Zum Einsatz kommt hierbei die selbstentwickelte, auf Java basierende Data-Management-Plattform JiVS (Java Intranet Viewing System). Die umfassende Lösung für die Datenmigration, die Datenhistorisierung und das Datenmanagement inklusive Optimierung und Data Provisioning soll

für beliebige Quell- und Zielsysteme funktionieren – Hauptzielgruppe sind allerdings Unternehmen, die SAP im Einsatz haben. Das 1996 gegründete Unternehmen zählt rund 40 Mitarbeiter und ist im DACH-Raum, den Niederlanden, Grossbritannien und seit kurzem auch in den USA tätig.