

18. Juni 2020

Data Migration International: die Erfolgsstory geht weiter

Eine Erfolgsgeschichte aus der Schweizer IT-Branche: Data Migration International (DMI) hat im ersten Quartal 2020 das beste Ergebnis der Firmengeschichte erzielt und das zweistellige Wachstum von 2019 hinsichtlich Umsatz und Zahl der Mitarbeitenden fortgesetzt. Zwar liegt die Priorität der Kunden zurzeit auf Kostensenkungen, doch bleiben die Projektpläne für Digitalisierung und Automatisierung weiterhin gültig.



Data Migration International kann weiter erfolgreiche Geschäftszahlen präsentieren. Im Bild: Thomas Failer (links) und Tobias Eberle. (Bild: zVg)

Eine beschleunigte Digitalisierung und Automatisierung weisen den Weg aus der gegenwärtigen Krise. Denn sie versprechen zu Recht Kosteneinsparungen, eine höhere Produktivität, neue und besser auf die Kundenwünsche zugeschnittene Produkte und Services – die Grundlage für stabiles Wachstum in der Zukunft. Den Unternehmen ist bewusst, welche zentrale Rolle dabei die Qualität ihrer Daten – insbesondere der historischen, in denen das geistige Eigentum und das Wissen über die Kundenhistorie liegen – und der einfache Zugriff darauf spielen. „Zusätzlich zu den operativen sowie Customer-Experience-Daten entscheiden die historischen Informationen über den gegenwärtigen wie künftigen Wert der Unternehmen. Das Lebenszyklusmanagement dieser Informationen radikal zu vereinfachen und zu verbilligen, hilft nicht nur kurzfristig, Kosten zu sparen und aktuelle geschäftliche Initiativen wie Mergers & Acquisitions oder Carve-Outs viel flexibler als bisher zu unterstützen. Vielmehr entsteht dadurch eine solide, technisch moderne und wirtschaftlich attraktive, kurz resiliente Basis für alle grossen Digitalisierungsvorhaben. Dazu zählen zum Beispiel die Transformation auf SAP S/4HANA oder auf Big Data aufbauende Geschäftsprozesse und -modelle, die auf höchste Datenqualität angewiesen sind“, erklärt Thomas Failer, Gründer und Group CEO von Data Migration International.

Gut gefüllte Pipeline und positiver Ausblick

Das Wissen, wie man Fahrzeuge effizient und mit gleichbleibend hoher Qualität baut, ist älter als das Design eines Elektroautos und der entsprechenden Steuerungssoftware und verliert nicht an Wert. Der menschliche Körper, seine Grösse und Masse unterliegen nicht denselben Veränderungen wie der Zuschauergeschmack bei Serien und Filmen; sogar Schnittmuster aus den 1950er Jahren gehören deshalb weiterhin zum wertvollen geistigen Eigentum eines Textilunternehmens. Maschinen und Anlagen wiederum haben einen Lebenszyklus von mehreren Jahrzehnten, so dass nicht nur Baupläne, sondern auch Wartungsberichte über diesen Zeitraum wertvolle Erkenntnisse bereithalten. Diese können einen grossen Dienst bei der Entwicklung künftiger Produkte leisten, auch wenn der Softwareanteil daran oder an ihrer Herstellung in Zukunft ungleich grösser sein wird. Das Wertschöpfungspotenzial, das in historischen Unternehmensinformationen steckt, erklärt das weiter steigende Interesse an JiVS IMP. So haben die seit 2019 verstärkten Marketingmassnahmen inklusive Sponsoring im Rennsport die Zahl der Leads deutlich erhöht. Rund die Hälfte der im vergangenen Jahr gezählten 1500 Leads entfallen dabei auf Grossunternehmen, die andere Hälfte auf KMU. „Das ist ein sehr erfreuliches Ergebnis und hat neben der reinen Quantität zur Folge, dass auch die Qualität unserer Pipeline an Vertriebsopportunitäten so hoch wie nie ist. Die Massnahmen haben also gefruchtet und unsere Bekanntheit in den Zielmärkten Schweiz, Deutschland und den USA massiv gesteigert. Das erklärt zu einem wesentlichen Teil die Tatsache, dass grosse Namen wie SAP, KPMG und Deloitte, aber auch Autoren von Managementbüchern auf uns aufmerksam geworden sind und mit uns

zusammenarbeiten und publizieren“, analysiert Failer. „Ausserdem machen wir es unseren Kunden mit unserem Abonnementmodell auch betriebswirtschaftlich so einfach wie nie, sich für unsere Plattform JiVS IMP zu entscheiden. Das reduziert zwar die Umsatzhöhe pro Auftrag, wird unserem Geschäft aber zusätzlichen Schub verleihen. Der Ausblick ist also ungebrochen positiv, so dass wir an unseren Wachstumszielen im zweistelligen Bereich festhalten.“

Corona und die aktuelle Situation

Seit dem Lockdown im März setzt DMI auf digitale Formate und veranstaltet regelmässig Webinare im deutschsprachigen Raum und in den USA, deren Teilnehmerzahl jeweils in die Hunderte geht. Daraus ergibt sich eine gut gefüllte Pipeline an möglichen Kaufinteressenten. Die meisten von diesen geplanten Projekten zielen auf die Stilllegung von Altsystemen ab sowie auf Geschäftsszenarien wie Mergers & Acquisitions, aber auch immer häufiger auf die Optimierung der Datenqualität. Dazu Failer: „Dieser Trend zeichnete sich aufgrund starker Marktbewegungen und Turbulenzen in Branchen wie der Automobilindustrie schon vor Corona ab, verstärkte sich aber noch einmal während der Krise.“ In keinem Fall aber wollen die Interessenten, dass diese eher kurzfristigen Initiativen zu Lasten ihrer langfristigen strategischen Digitalisierungsvorhaben gehen, im Gegenteil: Sie suchen bei allem, was sie aktuell planen und tun, gleichzeitig nach neuen Wegen, um die digitale Transformation einfacher und mit weniger Aufwand zu meistern. „Zwar verschieben sie die entscheidenden Projekte teilweise auf das kommende Jahr“, stellt Failer fest. „Doch die positiven Erfahrungen, die Kunden mit JiVS IMP im Rahmen ihrer aktuellen Vorhaben machen, lassen sie sehr schnell erkennen, welche Potenziale sie mit Hilfe unserer Plattform auch in anderen Anwendungsszenarien bis hin zu digitalen Transformationsprojekten erzielen können.“

Weltweiter Move mit SAP

Um SAP-Bestandskunden die Transformation auf SAP S/4HANA zu erleichtern und die entsprechenden Projekte zu beschleunigen, hat SAP das Programm SAP S/4HANA Movement, ins Leben gerufen. Das Movement-Programm unterscheidet vier Hauptphasen bei der Transformation, angefangen von der Strategiefindung über die konkrete Ausgestaltung des Projekts und die Wahl der dazu passenden Technologien, Ansätze und Lösungen bis zur kontinuierlichen Optimierung der neuen Umgebung und der darauf aufbauenden Prozesse. Insbesondere aufgrund des hohen Automatisierungsgrads und Vereinfachungspotenzials – durch die automatisierte Separierung der operativen von den historischen Daten – unterstützt JiVS IMP sämtliche Phasen des Movement-Programms. Darüber hinaus bleibt der mit Hilfe der Plattform erzielbare Nutzen kein Einmaleffekt, sondern lässt sich in einen kontinuierlichen Optimierungszyklus integrieren.

Neben den Innovationen auf Produktebene unterstützt die im vergangenen Jahr eingeführte und auf Internationalisierung ausgerichtete neue Unternehmensstruktur von DMI die weltweite Zusammenarbeit mit SAP. So wurden 2019 nicht nur die internationale Unternehmensgruppe, sondern mit Data Migration International Americas LLC mit Sitz in Dallas auch die erste Auslandstochter gegründet, die ein schlagkräftiges Vertriebsteam vor Ort beschäftigt. Ausserdem wurde das Managementteam um ausgewiesene Branchenexperten und neue Rollen wie die des Chief Operating Officer (COO) oder Chief Marketing Officer (CMO) erweitert; Letzterer ist in den USA angesiedelt und steuert von dort die weltweiten Marketingaktivitäten. „Auch wenn die aktuelle Situation die Stärke des virtuellen und verteilten Arbeitens eindrucksvoll gezeigt hat und noch stärker als bisher den Alltag bestimmen wird, bekennen wir uns als Schweizer Unternehmen ausdrücklich zu Kreuzlingen als unserem Hauptsitz und zentralen Entwicklungsstandort“, betont Failer.

Wachsendes Partner-Ökosystem von Data Migration International

Das Potenzial, das im End-to-End-Management von historischen Daten und Dokumenten liegt, erkennen auch immer mehr Dienstleister. Zurzeit führt DMI jede Woche vertiefte Gespräche mit drei bis vier potenziellen Partnern. Insgesamt arbeitet das Schweizer Unternehmen aktuell mit über zwanzig Dienstleistern in Kundenprojekten zusammen. Mit fünf von ihnen ist DMI bereits eine formelle Partnerschaft eingegangen, darunter im deutschsprachigen Raum jüngst mit dem SAP-Partner Orbis aus Saarbrücken oder in Südafrika mit der Data Management Partner Pty Ltd. Die Internationalisierung und die verstärkte Zusammenarbeit mit SAP haben auch das Interesse grosser, weltweit agierender Beratungsgesellschaften und Systemintegratoren an JiVS IMP geweckt. Dazu zählen insbesondere KPMG und Deloitte, auf deren Veranstaltungen für Kunden und Interessenten DMI verstärkt auftritt und dort die technischen und betriebswirtschaftlichen Vorteile seiner Plattform für Informationsmanagement präsentiert.

JiVS IMP: separieren, automatisieren, vereinfachen, sparen

Damit die Historie zu einer Quelle höherer Wertschöpfung wird, gilt es, die operativen und Customer-Experience-Daten von den historischen zu trennen und den Lebenszyklus der historischen Informationen separat auf einer eigenen Plattform zu managen. Dieser Ansatz hat zahlreiche Vorteile: Bereits kurzfristig stellen sich deutliche Kostenersparnisse ein, weil die Legacy-Systeme nach der Trennung und Auslagerung der Informationen komplett stillgelegt werden können. Dadurch lassen sich die Betriebskosten im Vergleich zum Weiterbetrieb der Altsysteme in der Regel um 80 Prozent senken. Zudem sind dafür keine Vorabinvestitionen notwendig, da sich JiVS IMP wie im Cloud-Zeitalter üblich als Service abonnieren lässt, was die Amortisierungszeiten auf ein Minimum verkürzt.

Weitere Artikel zu den Themen:

[IT](#) | [IT & Business Software](#) | [Unternehmen](#)

