

# „Ich liebe alles, was blinkt und piept“



Quelle: Circle Unlimited

**Circle Unlimited AG**  
**Michael Grötsch**  
**Vorstand**  
 Alter: 62  
 Geburtsort: Hamburg  
 Familienstand: verheiratet, zwei Kinder



**S@PPORT:** Herr Grötsch, Sie gehören mit Ihrem Unternehmen zu den altgedienten und erfahrensten

SAP-Partnern in Deutschland. Was hat Sie seinerzeit bewogen, in Sachen ERP auf die Zusammenarbeit mit den Wallдорfern zu setzen?

**Michael Grötsch:** Ich habe SAP Mitte der achtziger Jahre zu R/2-Zeiten weniger als Firma sondern vielmehr als Software kennengelernt – damals ein sehr innovatives, architektonisch anspruchsvolles Konzept, das eine stabile, flexibel einstellbare Standardlösung für Industrie- und Handelsunternehmen darstellte. Mit Veröffentlichung des R/3-Systems Anfang der neunziger Jahre hat SAP dann erfolgreich den Wechsel von einer Großrechner- hin zu einer mehrstufigen Client-Server-Architektur realisiert. Diese Entwicklungen waren ausschlaggebend für den Schritt der Zusammenarbeit. Beratungs- und entwicklungstechnisch

gab und gibt es vielfältige Anknüpfungspunkte, um gemeinsam mit SAP eine Win-Win-Situation zu gestalten. So wurden wir Mitte der neunziger Jahre schon Service-Partner von SAP. Hierbei führten wir eine der ersten SAP R/3-Installationen innerhalb der Finanzwirtschaft ein.

**S@PPORT:** Was, glauben Sie, ist das Erfolgsrezept, um im SAP-Partnergeschäft erfolgreich zu sein?

**Grötsch:** Wir versuchen Zukunftsentwicklungen von SAP sehr frühzeitig in Lösungen umzusetzen, wobei wir unvermeidliche Lösungsdefizite des SAP-Standards durch Ergänzungslösungen ausgleichen. Hierbei setzen wir auf Nischen, die wir branchenspezifisch, fachlich und technisch auffüllen.

**S@PPORT:** SAP-Einführung ohne Partnerbetreuung – funktioniert das überhaupt? Wie würden Sie sich selbst innerhalb des SAP-Partner-Ökosystems charakterisieren: Beratungshaus, Sys-

temintegrator, Anbieter von Produkterweiterungen?

**Grötsch:** Wir gewinnen in letzter Zeit den Eindruck, dass SAP seinen Produktkunden vermittelt, dass die beste Lösung darin besteht, Produkt und Beratung aus einer Hand zu erhalten. Für Kunden ist es unseres Erachtens jedoch wichtig, unabhängige Partner hinzu- ▶

## Über die Circle Unlimited AG

Seit über 15 Jahren bietet Circle Unlimited Dokumenten-, Vertrags- und Lizenzmanagement für SAP- und Microsoft-Systeme. Die branchenübergreifenden Softwarelösungen sind fachbereichsspezifisch z. B. in den Abteilungen Einkauf, Personal, Vertrieb sowie Recht einsetzbar. [www.cuag.de](http://www.cuag.de)



**Michael Grötsch:**

*Mobile Apps, die Device-unabhängig unter Einsatz von HTML5 Geschäftsprozesse im ERP-Umfeld gestalten oder unterstützen, sind auf dem Vormarsch.*

zuziehen, die über den Tellerrand des SAP-Produktspektrums hinaus Wissen über ergänzende, ganzheitliche und zusammenpassende Lösungen besitzen und diese erfolgreich unter Nutzung aller SAP-Vorteile implementieren können. Als ein solcher Partner verstehen wir uns.

**S@PPORT:** *Wo liegen die häufigsten Fehlerquellen bei der Einführung SAP-integrierter Akten- bzw. ECM-Lösungen, wie sie Circle Unlimited anbietet?*

**Grötsch:** Viele Anbieter werben mit SAP-Integration. Wird dieses Schlagwort von Kunden zu wenig hinterfragt, bestehen implementierte Lösungen häufig nur aus einzelnen Schnittstellen, die zwischen isolierten ECM-Lösungen und SAP-Systemen verknüpft werden. Dadurch kann es unter anderem zu Redundanzen kommen und die Aktualität der ausgetauschten Daten nicht gewährleistet sein.

**S@PPORT:** *Geschäfte in Echtzeit führen, neue Geschäftsmodelle entwickeln – nach Vorstellung der SAP soll die neue Produktgeneration S/4 HANA all dies leisten und damit die Digitale Transformation in den Unternehmen befördern. Sind die SAP-Anwender denn schon so weit? Wie sind die Planungen in punkto S/4 HANA?*

**Grötsch:** Wir stellen in unserem Kundenumfeld eine zunehmende Wechselbereitschaft auf die SAP HANA Datenbank als Ersatz zu bestehenden Datenbanksystemen fest, wobei häufiger SAP on HANA im Fokus steht und eher seltener S/4 HANA als neues Softwareprodukt der SAP. In letzter Zeit ist je-

doch schon ein Wechsel auf die S/4 HANA Landschaft nicht nur lizenztechnisch, sondern auch einsatzmäßig zu beobachten.

**S@PPORT:** *Der Einsatz von Smartphones und Tablets im Geschäftsleben macht Informationen überall verfügbar. Auch viele ERP-Prozesse können über Fiori Apps und mobile Anwendungen von SAP-Partnern bereits von unterwegs angestoßen werden. Inwiefern wird dies in der Praxis bereits genutzt?*

**Grötsch:** Mobile Apps, die Device-unabhängig unter Einsatz von HTML5 Geschäftsprozesse im ERP-Umfeld gestalten oder unterstützen, sind auf dem Vormarsch. Die Anwender wünschen sie zunehmend und erwarten sie als Lösungsangebot. Herausforderung ist hierbei weniger die Fiori-Technologie selbst, die sich stabil verhält, sondern das mit dem Einsatz zusammenhängende Mobile-Device-Management und die Lösung von Security-Problemen.

**S@PPORT:** *Als Geschäftsführer eines mittelständischen Unternehmens wird Ihnen einiges abverlangt. Welche Charaktereigenschaften sind ein absolutes Muss, um sich als selbstständiger Unternehmer behaupten zu können?*

**Grötsch:** Neben Risikobereitschaft und Augenmaß ist es wichtig, langjährige Partnerschaften mit Kunden, Herstellern und Systemhäusern zu pflegen, die einen als verlässlichen Partner schätzen. Darüber hinaus ist es meines Erachtens entscheidend, immer wieder neue Lösungswege zu beschreiten, die

die Zukunftsfähigkeit erhalten – denn Stillstand bedeutet Rückschritt.

**S@PPORT:** *Und wie sieht Ihre Work-Life-Balance aus? Womit tanken Sie in der Freizeit Kraft auf?*

**Grötsch:** In meinem Xing-Profil steht seit vielen Jahren „ich liebe alles, was blinkt und piept“. Ich verfüge über die Freude, mich auch in der Freizeit für neue Technologien zu interessieren, allerdings weit ab vom betriebswirtschaftlichen, kommerziellen Umfeld. Neben entsprechenden technischen Fachartikeln lese ich aber auch gerne Zukunftsromane und sehe begeistert Filme aus diesem Genre. Diese Geschichten begleiten mich dann auch auf Reisen in fremde Länder, wo ich Kraft auftanke.

**S@PPORT:** *Stichwort Lesen: Prosa oder Sachbuch? Welches Buch hat Sie in der letzten Zeit besonders gefesselt und warum?*

**Grötsch:** Ich lese weniger Sachbücher, sondern mehr Prosa oder Belletristik. Der Roman „Blackout“ von Marc Elsberg, der die Gefahren von blinder Technikgutgläubigkeit und Smart Home aufzeigt, hat mich in letzter Zeit besonders beeindruckt.

**S@PPORT:** *Angenommen, Sie hätten die Möglichkeit, Ihr Unternehmen noch einmal aufzubauen: Welchen Fehler oder Umweg in der Vergangenheit würden Sie sich im Nachhinein lieber ersparen?*

**Grötsch:** Im Nachhinein hätte ich mir im Einzelfall mehr Fehlertoleranz gegenüber einzelnen Partnern und Mitarbeitern gewünscht, denn Fehler müssen gemacht werden können, um aus diesen zu lernen. Zum anderen hätte ich einige Entscheidungen noch schneller treffen und noch mehr Beweglichkeit zeigen können.

**S@PPORT:** *Abschließend die Frage: Wo sehen Sie sich in fünf Jahren?*

**Grötsch:** Die Tätigkeit als Unternehmer bringt mir Spaß, wobei natürlich Gesundheit zu erhalten im Vordergrund steht. Erneuerung und Kontinuität sind in unserem Unternehmen kein Widerspruch, deshalb behalte ich mir den Blick auf Veränderungen vor.

Das Gespräch führte Frank Zscheile.