

Amerikanischer Softwareanbieter Winshuttle adressiert deutsche SAP-Anwender

Intro: Das auf den SAP-Markt fokussierte Unternehmen Winshuttle hat vor kurzem in Deutschland eine eigenständige GmbH gegründet. Dazu hat das Unternehmen mit der A1 Professional Software einen etablierten Lösungsanbieter von Productivity Tools und Testumgebungen für SAP-Systeme übernommen. Wir sprachen mit Lewis Carpenter, dem Chief Executive Officer der Winshuttle Inc. über seine weiteren Pläne in Deutschland.

CHB:

Winshuttle hat seinen Hauptsitz in den USA und war bisher in Europa mit Niederlassungen in Frankreich und Großbritannien vertreten. Warum haben Sie erst jetzt die Winshuttle Deutschland GmbH gegründet?

Lewis Carpenter:

Für SAP-Lösungen zählt Deutschland zu den wichtigsten Märkten. Wir wollten sicher sein, dass wir mit unserer Investition den Support und Service bieten können, den der deutsche Markt vor Ort benötigt. Im Gegensatz zu anderen Anbietern, die lediglich virtuell über Web oder telefonisch erreichbar sind, legen wir großen Wert auf eine persönliche Betreuung unserer Kunden. Mit der Übernahme des etablierten Lösungsanbieters von A1 Professional in Deutschland können wir nun sicherstellen, dass unsere Kunden bestens vor Ort betreut werden.

CHB:

Das Unternehmen, das Sie übernommen haben, ist auf den SAP-Markt fokussiert. Sie haben dadurch Zugriff auf eine breite Kundenbasis. Gibt es bereits deutsche Unternehmen, die Winshuttle im Einsatz haben?

Lewis Carpenter:

In Deutschland wird Winshuttle bereits von einigen bedeutenden Kunden wie beispielsweise der Bayer AG, Gothaer Systems GmbH und Merck KGaA eingesetzt, nur um hier einige Namen anzugeben. Weltweit haben wir mehr als 700 Kunden.

CHB:

Wie wollen Sie Kunden von A1 Professional unterstützen und sie dazu bewegen, auf Winshuttle zu migrieren? Ist dies ein anspruchsvolles Projekt für Ihr Unternehmen?

Lewis Carpenter:

A1 und wir haben vereinbart, die Anforderungen aller Kunden zu erfüllen. Das heißt, dass alle Produkte von A1 von uns vollständig supported werden. Darüber hinaus helfen wir unseren Kunden, im Laufe der Zeit auf eine gemeinsame Plattform zu migrieren.

CHB:

Was genau macht Ihre Software?

Lewis Carpenter:

Unsere Lösungen unterstützen SAP-Anwender dabei, ihre Daten benutzerfreundlich und ohne Programmieraufwand zu pflegen. Und zwar mit MS Excel! Die Bedienung dieser Tabellenkalkulation ist den meisten Anwendern bekannt. Mit unserer Software nutzt der Anwender die ihm vertraute Excel-Benutzeroberfläche für die Pflege seiner SAP-Daten. Damit reduzieren wir die umständliche manuelle Dateneingabe in SAP-Masken und den damit verbundenen hohen Aufwand. So wird die Produktivität der Anwender gesteigert, was zu einer deutlichen Zeit- und Kostenersparnis für das gesamte Unternehmen beiträgt.

CHB: Welche Ziele verfolgen Sie in Europa für die nächsten Jahre?

Lewis Carpenter: Unser Ziel ist, Winshuttle in Europa als Marktführer zu positionieren. Neben der Niederlassung in Deutschland haben wir bereits Niederlassungen in England sowie in Frankreich und sind damit auf einem guten Weg. Über moderne Lösungen und qualifiziertes Personal werden wir auch in Europa mit bestmöglichem Service unsere Kunden unterstützen.

CHB:

Werden Sie dazu auch Ihr Partnernetz ausbauen?

Lewis Carpenter:

Ja, wir haben dazu bereits unser Partnerprogramm „SHUTTLEpro“ in Deutschland platziert. Das heißt, wir suchen aktiv nach Partnern, die mit uns gemeinsam in Deutschland wachsen wollen. Interessierte Lösungsanbieter und natürlich auch Endanwender haben übrigens auf der SAPPire Europe, die vom 17. bis 19. Mai 2010 in Frankfurt stattfindet, erste Gelegenheit, uns persönlich kennenzulernen.

www.winshuttle-software.de