

Technologie

Ferri Abolhassan: „Der Mittelstand ist ein stark wachsender Bereich.“ Aber auch an alten Kunden müsse man durch lebenslanges Lernen dran bleiben. Russland sei das neue Indien. Der Saarländer mit persischen Wurzeln ist bei SAP für Spezialaufgaben bestimmt. Der Emea-Chef von SAP hat nun auch eine Mission in Österreich.

„In der Zitrone Österreich ist noch viel Saft“

Thomas Jäkle

Europas größtes Software-Haus SAP baut kräftig um. Das Prinzip „Das Bessere ist der Feind des Guten“ tritt da mit aller Härte auf. Die Österreich-Tochter wird nun stärker von der deutschen Zentrale dirigiert. Emea-Chef Abolhassan treibt das Geschäft in Österreich an. Die Zeichen stehen auf Wachstum. Ein wenig auch auf Sturm. Die Ablöse des SAP Österreich-Chefs wurde kürzlich bekannt gegeben.

economy: Die SAP-Software kommt vielen Klein- und Mittelunternehmen immer noch als zu mächtig, als sehr komplex vor. Wie kommt das?

Ferri Abolhassan: Das bedauere ich sehr, dass wir vom Mittelstand so wahrgenommen werden. Was wir aber machen, ist eine Plattform zu bauen wie die Automobilindustrie. Da ist es dem Kunden egal, ob der Motor von einem Zulieferer kommt oder die Sitze von jemand anderem. Genau nach demselben Prinzip funktioniert unsere Software-Plattform. Und das müssen wir offenbar besser vermitteln.

Informationstechnologie (IT) ist laut Studie von A. T. Kearney eher Wachstumsblocker und Kostentreiber. Nicht gerade schmeichelhaft?

Es gibt noch häufig eine Technologie- und dann erst Nutzenorientierung in der IT-Branche. Es wundert auch uns, dass Technologieverspieltheit immer wie-

Steckbrief



Ferri Abolhassan ist 2004 zu SAP zurückgekehrt. Von 2001 bis 2004 war er Vorstandschef bei IDS Scheer. Zwischen 1998 und 2001 war er bereits bei SAP. Derzeit ist er Chef für die Region Europa, Mittlerer Osten und Afrika (Emea) und somit für Algerien, Deutschland, Frankreich, Großbritannien und Irland, Österreich, Russland und die GUS-Staaten, die Schweiz sowie für Skandinavien zuständig. Foto: Jake

der Vorrang hat. IT muss lernen, Business zu verstehen, Business-Probleme zu lösen und nicht IT-Probleme zu karikieren. Technologie soll nur den Rahmen schaffen, der Möglichkeiten für die Zukunft offenlässt. Und das muss transparent sein. Das ist wie zwei Schritte auf Business und einen auf IT zuzugehen.

Sie denken, die Botschaft kommt an?

Nehmen wir Red Bull als einen großen Prozess-Innovator. Es ist die Vermarktung einer Lifestyle-Idee, ihrer Kernkompetenz. Alles andere machen Partner. Wie mache ich ein schnell wachsendes Unternehmen beherrschbar? Wie habe ich das Wachstum im Griff? Ein Paradebeispiel, wie man den CIO abholen kann, ihm klar

machen kann, wie man die Prozesse vereinfacht. Machen wir das schnell, machen wir das schlank, dann habe ich sie auf meiner Seite.

Bei der bisher beinahe unabhängig agierenden Österreich-Tochter sind nicht alle glücklich, dass Sie das Ruder übernommen haben. Wo gibt es Widerstände?

In Österreich haben wir ein extrem kompetentes Team in einem Markt, den wir schon lange bearbeiten. Da liegen Potenziale nicht mehr auf der Straße. Das heißt aber, dass wir ein verlässlicher Partner für unsere Kunden bleiben. Wir müssen auf jeden Fall das Big Picture des Konzerns im Blick haben. Da gibt es Freiheiten, aber auch gewisse Spannungsfelder, da ha-

ben wir auch gewollte Konflikte, aber das halten wir aus.

Wo sind denn die Baustellen?

Der Mittelstand ist ein stark wachsender Bereich. Auch Großkunden, Banken und Versicherungen. Im Kernbankengeschäft sind wir noch nicht so vertreten, wie wir das sein wollen. Auch um Kunden, die wir schon lange haben, müssen wir uns weiterhin kümmern. Das ist ein Prozess des Lifelong Learnings, der nie aufhört. In der Zitrone Österreich ist noch viel Saft. Verdammst viel. Diese Aussage wurde einmal fehlinterpretiert. Man kann auch sagen, dass da noch viel Musik drin ist.

Und Osteuropa?

Der Osten holt schnell auf, mit einer Radikalität, kompromisslos, klar fokussiert. Dort will man nur das Beste. Russland ist das Indien Europas, als solches aber schneller als Indien. Enorm schnell werden die Dinge begriffen und realisiert. Es ist ein Land, das gerade die erste Stufe der Rakete gezündet hat. Deshalb würde ich als Europäer gern, wenn wir von China und Indien als Wirtschaftsmächte reden, Russland als Rising Star in unserer Mitte sehen.


Sie haben den Ruf, ein Mann für Spezialaufgaben zu sein. Man könnte es auch Aufräumer nennen?

Aufräumer gefällt mir nicht. Das stimmt so nicht. Besser gefällt mir: Verbesserer. Ich trete an, um die Dinge besser zu machen, um sie voranzutreiben.


Word-Rap

economy fragt:

- **Bildung**
Abolhassan: Chance.
- **Schule**
Bildung, ganz früh.
- **Migration:**
Prozesse.
- **Mehrsprachigkeit:**
Grundvoraussetzung, um Geschäfte zu machen.
- **„Denglisch“:**
Sprachprobleme.
- **Diversity:**
Grundvoraussetzung, um Geschäfte zu machen.
- **Glück:**
Was wir alle wollen.
- **„Euro 2008“: Wer wird Fußball-Europameister?**
Wir.
- **... und Österreich?**
Sind sie in unserer Gruppe, werden sie nicht gewinnen.
- **Wie viel haben Sie im Vorjahr verdient?**
Zu wenig.
- **... heißt wie viel?**
Zu wenig.
- **Was kostet ein Liter Milch?**
80 Cent? Stimmt das? Was kostet ein Liter Milch?



VTO
Verband der
Technologiezentren Österreichs



Der **VTÖ** ist

- Koordinator des nationalen Netzwerkes österreichischer Technologiezentren
- Impulsgeber regionaler Innovationsaktivitäten
- Unterstützer regionaler Wirtschaftsentwicklung
- Initiator und Träger von Netzwerkprojekten

Damit leistet der **VTÖ** einen aktiven Beitrag zur Stärkung des Wirtschaftsstandortes Österreich und zur Sicherung sowie Schaffung regionaler und innovativer Arbeitsplätze!

www.vto.at

supported by 