

Februar 2008

www.E-3.de ■ www.E-3.at ■ www.E-3.ch

Extra

Banken und Versicherungen ab Seite 99

## TRANSFORMATION

Jutta Schneider, Director,  
HP Services, Consulting & Integration  
■■■ die E-3 COVERSTORY ab Seite 45

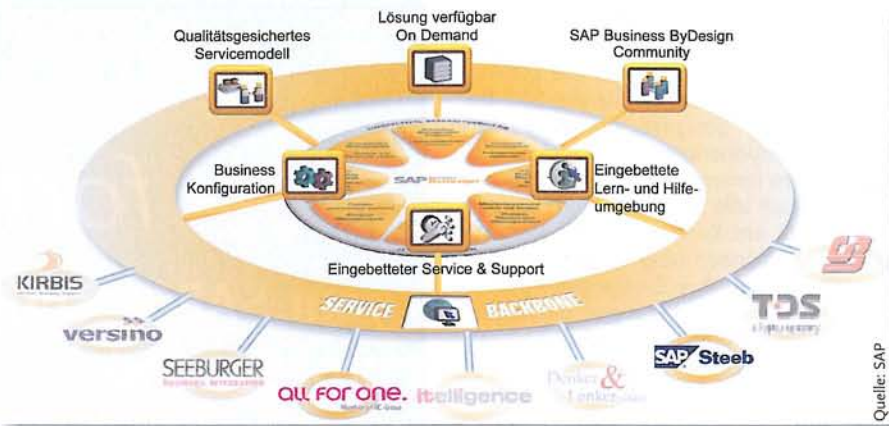


■■■ Seite 26 SAP-Reise nach China: Interview mit Lee Bon Lee, Präsident & CEO bei SAPGreater China. ■■■ Seite 28 DSAG-Technologietage: FSC liefert SOA zum Angreifen. ■■■ Seite 33 SAP & IBM: Erste gemeinsame Software „Atlantic“.

AC Service GmbH  
Herrn Dirk Sonntag  
Schöckendstr. 7  
70565 Stuttgart

\*54124#01/08\*

B4Bmedia.net AG-Frauenstr.32-80469 München  
PVST, DPAG, Entgelt bezahlt 12222

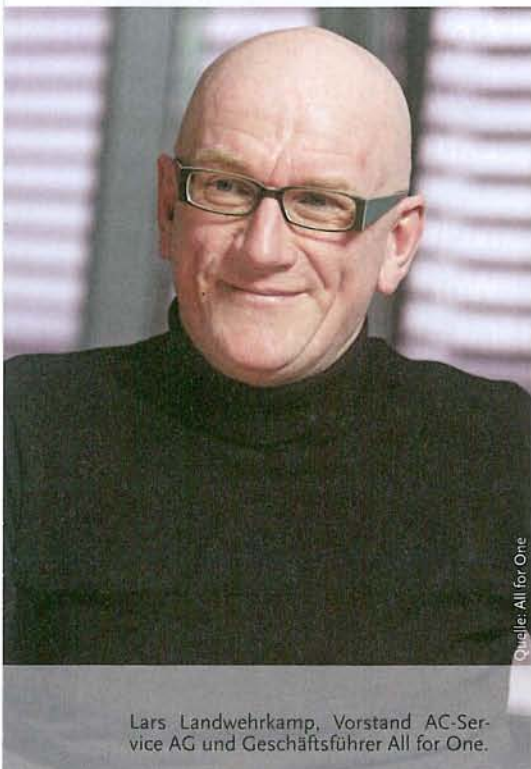


Eine neue SAP-Partner-Community ist im Entstehen. 2. Teil

# Pionierarbeit

Neun Partner hat SAP momentan für die Pilotphase von SAP Business ByDesign. Das E-3 Magazin hat mit ausgewählten Unternehmen die neuen Möglichkeiten und Herausforderungen diskutiert.

**N**eun deutsche SAP-Partner gehören zu den ersten 22 Resellern weltweit, die neben ihrem bestehenden SAP-Portfolio künftig auch die neue On-Demand-Mittelstandslösung Business ByDesign vermarkten wollen und entsprechende Absichtserklärungen unterschrieben haben. Dies gab SAP im Rahmen der Münchner IT-Messe SYSTEMS bekannt. Die Lösung ergänzt das bestehende SAP-Mittelstandsportfolio aus Business All-in-One und Business One und erschließt ein zusätzliches Marktsegment im Mittelstand. SAP Business ByDesign ist die erste integrierte On-Demand-Lösung, die sich speziell an Mittelstandsfirmen richtet, die bisher noch keine integrierte betriebswirtschaftliche Standardsoftware nutzen und schnelle, risikoarme Implementierung fordern. Die Lösung zeichnet sich durch einfache Bedienbarkeit, schnelle Einführung und niedrige Betriebskosten bei einer breiten funktionalen Abdeckung aus.



Lars Landwehrkamp, Vorstand AC-Service AG und Geschäftsführer All for One.

Herr Landwehrkamp, Sie sind Vorstand der AC-Service AG und Geschäftsführer von All for One. Seit wann beschäftigen Sie sich mit der neuen Software Business ByDesign?

**Lars Landwehrkamp:** Seit etwa Mitte 2006 sind wir als einer der ersten Partner überhaupt in die Go-to-Market-Strategie von Business ByDesign involviert.

Herr Linha, Sie sind Leiter Consulting bei All for One. Welches Wissen bezüglich NetWeaver 7.1 und ESR ist bei Ihnen im Unternehmen vorhanden?

**Ralf Linha:** Mit unseren Lösungs- und Beratungsdienstleistungen rund um NetWeaver und Enterprise Service Repository einschließlich Themen wie Business Intelligence, Dokumentenmanagement oder Exchange Infrastructure verzeichnen wir eine stark zunehmende Resonanz. Wir bieten dazu u. a. fertige und klar abgegrenzte Lösungspakete als Starter Kits an. Zudem sind wir als Special Expertise Partner for SAP NetWeaver sowie als Special Expertise Partner for SAP Business Intelligence zertifiziert.

Haben Sie Erfahrung in der Entwicklung von Web-Services, UDDI, XML, SOA und NetWeaver CE?

**Ralf Linha:** Ja. Diese Erfahrungen reflektieren den developmentseitigen Hintergrund, auf dem unsere NetWeaver-basierten Lösungs- und Beratungsdienstleistungen unter anderem aufsetzen.

Welche Fähigkeiten braucht aus Ihrer Sicht ein erfolgreicher Business-ByDesign-Partner und wo sehen Sie den USP Ihres Unternehmens?

**Lars Landwehrkamp:** Erfahrungen im Lower Midmarket Segment sowie gutes Branchen-Know-how sind einige entscheidende Grundfähigkeiten. Eine unserer besonderen Stärken liegt in dem auch vor Business ByDesign bereits gut ausgeprägten Volumen, Orientierung in Richtung Lizenzverkauf und schnellen schlanken Einführungen. Damit unterscheiden wir uns gegenüber der überwiegend im Markt anzutreffenden Beratungsleistung mit entsprechend langen Projektzeiten doch sehr deutlich. Zudem haben wir bereits Erfahrungen mit On-Demand-ähnlichen Services, die wir aus unseren Outsourcing Service Centers zum Beispiel für Themen wie SAP HCM (Human Capital Management) und andere erbringen. Daher sind wir es auch gewohnt, Geschäftsmodelle wie „recurring business“ zu entwickeln, zu führen und im Verbund mit anderen Geschäftsmodellen, die wir an anderen Stellen im Hause haben, zu optimieren. Dies dürfte für Business ByDesign ganz entscheidend sein. Weitere USP's liegen sicher in unserer gut vernetzten Zusammenarbeit innerhalb des SAP-Ökosystem, in unserer Power, auch in unserer Größe und führenden Marktstellung.

Wo sehen Sie die größte Wertschöpfung beim Business-ByDesign-Vertrieb für Ihr Unternehmen? In der Beratung? Im Modellieren von E2E-Prozessen? Im zukünftigen Hosting? Im Anteil an der Mietgebühr von 133 Euro pro Arbeitsplatz und pro Monat?

**Lars Landwehrkamp:** Für die bevorstehende Startphase konzentrieren wir uns auf unsere Rolle als Solution Reseller. Die größte Wertschöpfung dürften wir jedoch erst dann erzielen, wenn unsere Komplettanbieter-Fähigkeit, mit der wir Kunden umfassend und ganzheitlich betreuen, auch bei Business ByDesign voll zum Tragen kommt. Dies dürfte jedoch erst nach und nach eintreten.

Haben und werden Sie das Kostenmodell Ihres Vertriebs, Beratung, Software-Entwicklung an das Preismodell von Business ByDesign anpassen?



**Ralf Linha:** Skills und Arbeitsweisen im Vertrieb, bei Einführung und Betreuung von SAP Business All in One unterscheiden sich deutlich von denen einer Business-ByDesign-Einführung. Business ByDesign erfordert daher ein spezifisches Geschäftsmodell. Profitabilität ist nur über entsprechende Volumina und angepasste Kosten und Prozesse zu erreichen.

Wo sehen Sie die größten Stärken, aber auch Lücken von Business ByDesign? Und ist Ihr Angebot hier eine Ergänzung?

**Ralf Linha:** Dazu ist es gut, sich zu vergegenwärtigen, welchen Markt wir mit Business ByDesign erreichen wollen und welchen nicht. Business ByDesign ist ein Anzug von der Stange für Unternehmen, die heute überwiegend noch keine ausgebauten ERP-Lösungen im Einsatz haben und robuste, schnell einzuführende Lösungen bevorzugen und geringe Anforderungen hinsichtlich funktionaler Tiefe aufweisen. Diese Unternehmen sind mit dem Maßanzug SAP Business All in One dagegen kaum erreichbar.

Wie hoch schätzen Sie Ihr Kundenpotenzial für Business ByDesign im kommenden Jahr?

**Lars Landwehrkamp:** Grundsätzlich schätzen wir das für uns mit Business ByDesign zugängliche Potenzial in den deutschsprachigen Ländern auf über 12.000 Unternehmen. Ein riesiger Markt. Unser Planungsprozess läuft noch, so dass wir bis dato noch keine näheren Angaben für 2008 machen können. Es ist auch gut denkbar, dass wir uns mit der Bekanntgabe von Schätzungsbandbreiten für diese Aktivitäten zurückhalten, da naturgemäß in einer Startphase verschiedene Unsicherheiten und damit Planungsrisiken bestehen.

Was ist Ihre Meinung zu der Mindestabnahmemenge von 25 Lizenzen? Könnte diese Vorgabe ein Verkaufshemmnis sein?

**Ralf Linha:** Zur Präzisierung, die Mindestabnahmemenge von 25 Usern besteht im Sinne der erstmaligen Abnahme. Später kann zum Beispiel auch in Einheiten von 5 Usern weiter ausgebaut werden. Business ByDesign zielt auf Unternehmen mit 100 bis 500 Mitarbeitern, so dass mit der erstmaligen Mindestabnahme von 25 Usern keine Probleme entstehen dürften.

Glauben Sie, dass ein möglicher Erfolg von Business ByDesign zulasten von Business One und/oder All-in-One gehen könnte?

**Lars Landwehrkamp:** Im Business-One-Bereich sind wir gar nicht aktiv, sodass wir dazu wenig sagen können.

Anders bei Business All in One. Hier sehen wir aufgrund der unterschiedlichen Grundstoßrichtungen beider Produktlinien ein klar verbessertes Gesamtangebot, nicht jedoch eine gegenseitige Beeinträchtigung.

Hat SAP mit Business ByDesign einen technologischen ERP-Vorsprung gegenüber Mitbewerbern? Und wenn ja, um wie viele Monate?

**Ralf Linha:** Die Konsequenz und Kompromisslosigkeit, mit der Enterprise SOA bei Business ByDesign zum Einsatz kommt, ist bahnbrechend. Wie in den 90-er Jahren mit der Client Server Technologie von R/3 setzt auch SAP hier wiederum die Standards. Erst die Zukunft wird zeigen, in welcher Weise hier andere Hersteller nicht nur technologisch gesehen in der Lage sind, nachzuziehen, sondern damit gleichermaßen auch erwähnenswerte Resonanz im Anwendermarkt in Form neuer Lösungen erzielen. Immerhin ist Business ByDesign eine von Grund auf neu entwickelte Lösung.

Brauchen zukünftige Business-By-Design-Anwender eine ähnliche Vertretung gegenüber der SAP, wie sie heute schon R/3-, Business One-, All-in-One- und ERP 6.0-Kunden in Form der DSAG e.V. haben? Soll sich die DSAG auch um die Business-ByDesign-Anwender kümmern?

**Lars Landwehrkamp:** Ich denke, hier ist bereits einiges in Bewegung geraten. Business ByDesign dürfte der DSAG einiges an Zulauf beschern.



Ralf Linha, Leiter Consulting bei All for One.

Quelle: All for One

# RAAD RESEARCH

## SAP®-MARKT DEUTSCHLAND TRENDS UND POTENTIALE 2008/2009

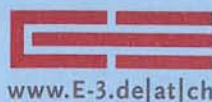
11. und 12. Februar 2008  
SAP® University, St. Leon-Rot



Die Veranstaltung richtet sich an und wurde konzipiert für SAP-Partner. Sie ist eine Fortsetzung der RAAD Veranstaltungsreihe und informiert über die aktuellen Themen und Trends. Sie dient sowohl der Geschäftsführung als auch der Vertriebs- und Marketingleitung als Informations- und Planungsgrundlage für die nächsten Geschäftsjahre. Sie hilft das eigene Unternehmen zukunftsorientiert auszurichten, um den zukünftigen Herausforderungen der eigenen Kunden entsprechende Lösungen und Dienstleistungen anbieten zu können.

Heute noch anmelden unter [www.raad.de/veranstaltungen/SAPMarktDeutschland](http://www.raad.de/veranstaltungen/SAPMarktDeutschland) oder [www.e3date.info](http://www.e3date.info)

RAAD Research GmbH  
Aegidiistraße 63  
D-48143 Münster  
Telefon: +49 (251) 4880-0  
Telefax: +49 (251) 4880-299  
E-Mail: [info@raad.de](mailto:info@raad.de)  
[www.raad.de](http://www.raad.de)



[www.e3community.info](http://www.e3community.info)  
Mitglieder erhalten 10%  
Rabatt auf die RAAD-  
Veranstaltungsgebühr.