

Börsen-Zeitung

Position



Kunde

All for One Steeb AG

Seite
Rubrik

13
Unternehmen und Branchen

Ausgabe
06.12.2012

Medienart Printmedien
Medientyp Tageszeitungen
Erscheinungsweise täglich
Branche Finanzanlage
Bundesland Überregional
Nielsengebiet nicht zugeordnet

Auftrags-Nr. 13612
Kunden-Nr. 31272
Thema-Nr. 051.069

Suchbegriff(e) 1. All for One, -Steeb AG

Verlag Verlag Börsen-Zeitung, 60329 Frankfurt, Düsseldorf Straße 16, Tel.: 069 27320, Fax: 069 234186
E-Mail: anzeigen@boersen-zeitung.de, URL: www.boersen-zeitung.de

Redaktion Börsen-Zeitung Redaktion, 60329 Frankfurt, Düsseldorf Straße 16, Tel.: 069 27320, Fax: 069 232264
E-Mail: redaktion@boersen-zeitung.com, URL: www.boersen-zeitung.de

| Publikation | Auflage * | | Reichweite** (in Mio.) | Medien-Nr. | |
|----------------|-----------|------------|---------------------------|-------------------|------|
| | verkauft | verbreitet | | | |
| Börsen-Zeitung | k.A. | k.A. | k.A. ¹ | k.A. ^a | 1492 |

Quelle(n): * 1. Verlagsangabe ** a. gewichtet

© Copyright des Artikels liegt beim Verlag

© AUSSCHNITT Medienbeobachtung

051.069

11

Top 30

0149212341

■ Berechnet > 1:

AUSSCHNITT

MEDIENBEOBACHTUNG



389218272

389.218.272 [30]

Deutsche Medienbeobachtungs Agentur GmbH | Media Monitoring Agency | Agence d'Observation des Médias
Postfach 11 03 80 | D-10833 Berlin | Gneisenaustraße 66 | D-10961 Berlin, Germany | Tel: +49 30 203987 - 0
Fax: +49 30 203987 - 77 | sales@ausschnitt.de | www.ausschnitt.de

Cloud trübt Aussichten für klassische SAP-Berater

Neue Technologien verschieben Anforderungen an das Milliardengeschäft im Umfeld des Dax-Konzerns

Börsen-Zeitung, 6.12.2012
 sp Frankfurt – Das Beratungsge-
 schäft rund um die Unternehmens-
 software von SAP ist allein in
 Deutschland mehr als 3 Mrd. Euro
 schwer. Die Einbindung der Applika-
 tionen aus Walldorf in die IT-Archite-
 ktur von Unternehmen macht da-
 mit gut ein Fünftel des gesamten
 Marktes für Consulting und System-
 integration aus, den hierzulande die
 Telekom-Tochter T-Systems und
 IBM mit Umsätzen von jeweils mehr
 als 1 Mrd. Euro dominieren. Das
 Consulting im Umfeld des Walldor-
 fer Softwareriesen kommt vor allem
 wegen der wachsenden Bedeutung
 von Mietsoftware (Cloud Comput-
 ing) in Bewegung. Kleinen und mit-
 telgroßen SAP-Beratern ohne ausrei-
 chende Spezialisierung könnte die
 Cloud das Geschäft verhaseln.

Derzeit halten neben dem Dax-
 Konzern halten, der nach Angaben
 der IT-Beratung Pierre Audoin Con-
 sultants (PAC) im vergangenen Jahr
 knapp 450 Mill. Euro mit Beratungs-
 leistungen in Deutschland umsetzte
 und damit 14% an dem stark frag-
 mentierten Markt auf sich vereinte,
 die bekannte Hardwareadresse IBM
 und das Beratungshaus Accenture
 die größten Anteile am SAP-Bera-
 tungsgeschäft (siehe Grafik). Aber
 auch Softwareanbieter wie die im
 TecDax geführte Software AG bieten
 Beratungsleistungen rund um SAP-
 Applikationen an, um das Zusam-
 menspiel des eigenen Produktportfo-
 lios mit den Anwendungen des
 Marktführers zu optimieren.

Mehr als die Hälfte der Umsätze in
 dem Markt macht bisher eine Viel-
 zahl von kleineren bis mittelgroßen
 SAP-Partnern, börsennotierte Bei-
 spiele sind Realtech, All for One
 Steeb und Intelligence, die es derzeit
 auf Marktkapitalisierungen von 24
 Mill., 67 Mill. und 329 Mill. Euro
 bringen. „Für kleine und mittel-
 große Anbieter von SAP-Beratungs-

leistungen wird das Ge-
 schäft in Zukunft schwieri-
 ger“, sagt Tobias Ortwein,
 der für PAC den SAP-Bera-
 tungsmarkt im Auge hat.
 Ein Grund dafür sei die
 wachsende Bedeutung von
 Mietsoftware im Angebots-
 portfolio von SAP, die ge-
 rade bei mittelständischen
 Kunden den Bedarf für
 Consultingleistungen redu-
 ziere. Bei IT-Projekten von
 Großunternehmen in der
 Cloud sei dagegen eher
 eine Verlagerung von Bera-
 tungsleistungen zu ver-
 zeichnen, weil die Kon-
 zerne Einsparungen in der
 Cloud nicht gänzlich verein-
 nahmen, sondern anderen
 Themen widmen würden,
 die in Verbindung mit
 neuen Technologien auf-
 kommen.

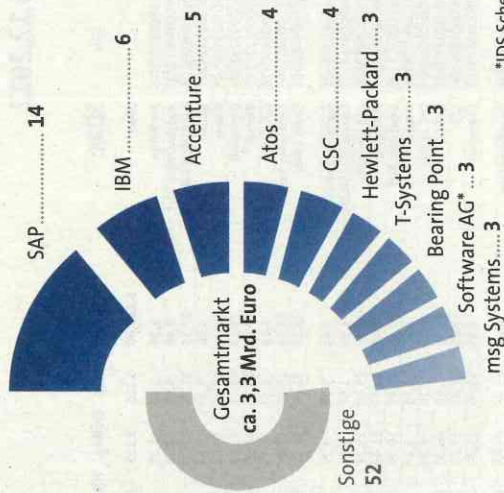
Strategie gesucht

Mittelständische SAP-Berater
 sieht Ortwein allerdings auch hier
 eher in der Defensive. „Gefragt ist
 eine Strategieberatung, die die tech-
 nologische Perspektive mit der Ana-
 lysesicht verbindet“, sagt der Ana-
 lyst. „Dafür brauchen sie Leute, die
 ganz anders denken als klassische
 SAP-Berater, die eine andere Kreati-
 vität und anderes Wissen mitbrin-
 gen.“ Die Möglichkeiten zur Echtzeit-
 analyse von Unternehmensdaten auf
 Basis der In-Memory-Technologie
 von SAP etwa eröffneten Unterneh-
 men ganz neue Geschäftsmodelle.
 „Damit können sie Probleme lösen,
 über die sich die Unternehmen
 heute noch gar nicht bewusst sind“,
 sagt Ortwein.

Die großen Beratungsanbieter in-
 vestierten bereits stark in Fertigkeit-
 ten, mit denen sie SAP-Kunden bei
 der Entwicklung von neuen Ge-

SAP-Berater in Deutschland

Marktanteile 2011 in Prozent



© Börsen-Zeitung

Quelle: Pierre Audoin Consultants, eigene Recherchen

aus dem Ausland zugäng-
 lich machen sollen. Die
 Walldorfer, die nach Ein-
 schätzung von PAC am welt-
 weiten Beratungsgeschäft
 rund um ihre Softwarepa-
 kete einen Marktanteil von
 lediglich 5% halten, sind
 seit der Übernahme der
 Tochter SAPSI vor sieben
 Jahren – erst im Jahr 2000
 hatte der Konzern das Un-
 ternehmen vorübergehend
 an die Börse geschickt – in
 ihrem zweitwichtigsten
 Ländermarkt üppig mit Be-
 ratern ausgestattet und ha-
 ren auch die Industrialisie-
 rung des Geschäfts nicht
 mitgemacht. Die Einfüh-
 rung von einheitlichen Pro-
 zessen und Verfahren im
 Beratungsgeschäft wird
 jetzt nachgeholt, meint
 PAC-Berater Ortwein.

IDS Scheer schrumpft

Bei IDS Scheer, der SAP-Bera-
 tungstochter des zweitgrößten deut-
 schen Softwarekonzerns, hat man
 die Industrialisierung ebenfalls
 lange aufgeschoben. Die Software
 AG bemüht sich bislang vergeblich,
 die 2009 übernommene Gesellschaft
 in die Gewinnzone zu schrumpfen.
 Nach neun Monaten weist das Unter-
 nehmen für IDS ein Ergebnis von
 –10,2 Mill. Euro aus. Der zum Jah-
 reswechsel diskutierte Verkauf – Vor-
 standschef Karl-Heinz Streibich
 hatte das Beratungshaus kurzerhand
 außerhalb des strategischen Kernbe-
 reichs der Software AG verortet – ist
 nach Einschätzung von Marktbeob-
 achtern wieder vom Tisch. Im Som-
 mer haben die Darmstädter dem vor-
 maligen Accenture-Manager Tön-
 nies-Hilmar von Donop die Verant-
 wortung für ihr globales Beratungs-
 geschäft übertragen.

schäftsmodellen unterstützen kön-
 nen. Auch die klassischen Strategie-
 berater wie Boston Consulting
 Group oder McKinsey hätten dieses
 Geschäft längst für sich entdeckt. Für
 kleinere und mittelgroße SAP-Bera-
 ter bietet die Spezialisierung auf ein-
 zelne Funktionen oder Branchen im
 Produktportfolio von SAP die besse-
 ren Zukunftsaussichten, sofern sie be-
 reits über ausreichendes Spezialwis-
 sen verfügen. Für das Wettstreiten mit
 den großen Anbietern fehlten ihnen
 dagegen häufig die Möglichkeiten.

Auch bei SAP selbst ist das Bera-
 tungsgeschäft in Bewegung. Der seit
 dem Sommer amtierende Deutsch-
 landchef Hartmut Thomsen küm-
 digte erst im Oktober für den Jahres-
 anfang eine Bündelung von Bera-
 tungsexpertise in Kompetenzzentren
 an, die die Beratungskapazitäten im
 reifen Heimatmarkt auch Kunden