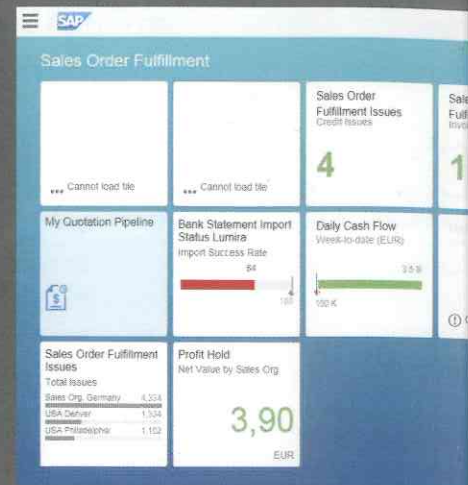


SAP Business ByDesign bietet Anwendern verschiedene Möglichkeiten, ihre unternehmerische Performance zu visualisieren und zu messen.



Business All in One für den gehobenen Mittelstand b im Grunde auf der großen ERP-Lösung von SAP. Anw

## SAP fremdelt immer noch mit kleineren Betrieben

Bei Konzernen und größeren Mittelständlern hat SAP einen guten Stand. Doch das Geschäft mit kleineren Betrieben kommt trotz ambitionierter Pläne nach wie vor nicht richtig in die Gänge.

Von Daniela Hoffmann, freie IT-Fachjournalistin in Berlin

Im traditionellen deutschen Mittelstand und auch bei den Hidden Champions mit teilweise nur 100 bis 300 Mitarbeitern ist SAP durchaus zu Hause“, sagt Karsten Sontow, Vorstand des ERP-Beratungshauses Trovarit AG. „Wenn aber von Betrieben mit fünf bis 50 Mitarbeitern und wenigen ERP-Usern die Rede ist, darf man auch heute noch fragen, ob SAP da angekommen ist.“ In diesem großen Markt mit rund 750.000 deutschen Betrieben kommen die Walldorfer kaum voran. Um hier Marktanteile zu gewinnen, braucht man ein massentaugliches Angebot.

Auch aus Sicht der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG) ist der Hersteller im Markt der kleineren Mittelständler noch nicht angekommen. „SAP Business ByDesign ist hinter den Erwartungen zurückgeblieben“, kommentiert Gerhard Göttert, DSAG-Vorstand Anwendungsportfolio: „Die Informationspolitik

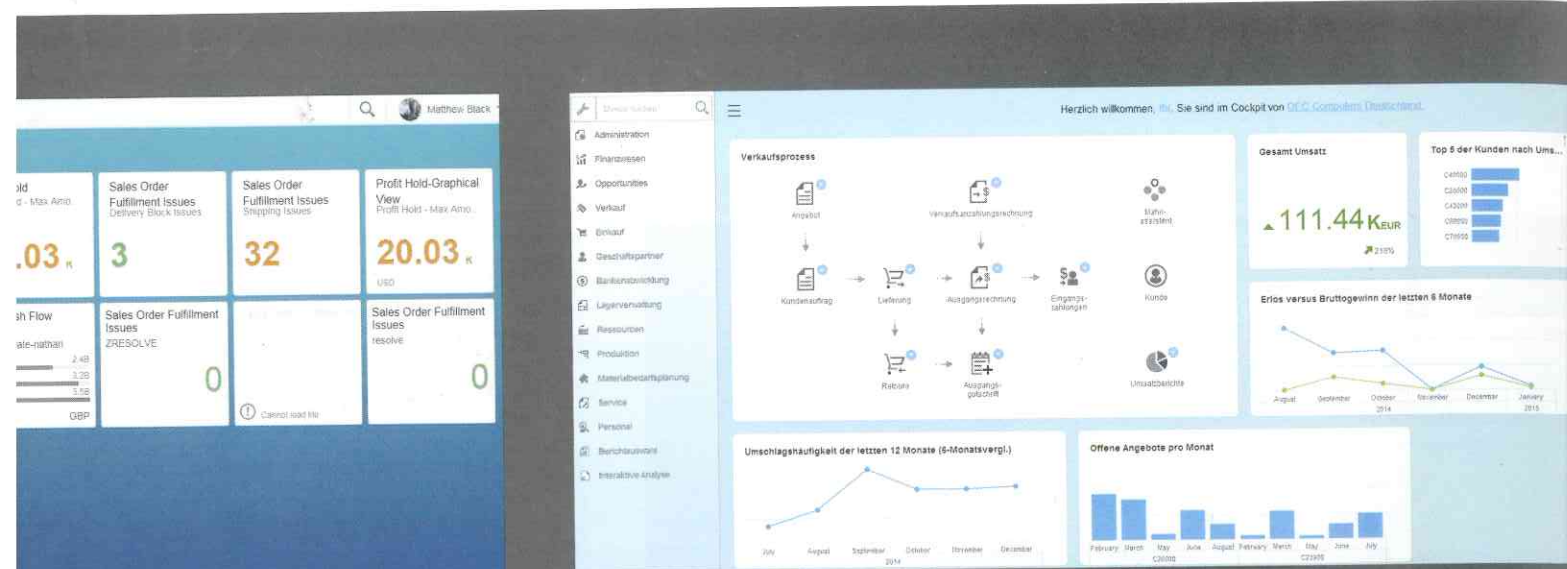
war in den letzten anderthalb Jahren nicht immer glücklich – bis hin zur Pressemeldung, dass SAP das Produkt selbst in Frage stellt.“ Vor allem aber habe die Software mit Blick auf kleine Unternehmen Nachholbedarf. An vielen Stellen stoße man auf komplexe ERP-DNA wie etwa eine stark arbeitsteilige Rollenausprägung. Hinzu komme, dass wichtige Standardfunktionen für Kleinbetriebe fehlten oder nur mit externer Unterstützung nutzbar gemacht werden könnten.

### Business ByDesign: Patient tot?

Als der ERP-Hersteller 2007 mit Business ByDesign antrat, hieß es, die Software sei ausgelegt für Unternehmen mittlerer Größe aller Branchen mit 100 bis 500 Mitarbeitern. Mittlerweile spricht SAP von Firmen ab 500 Mitarbeitern. Obwohl der Softwarekonzern mit dem ersten Cloud-ERP-System der Zeit voraus war, blieb der erhoffte Siegeszug aus: Zu viele Probleme nach dem Start der Software und die Skepsis der Anwender standen im Weg. 2012 wurde dann auch Business One, das Angebot für die ganz kleinen Unternehmen, aus der Cloud angeboten und ist über Amazon Web Services zu bestellen. Dass sich die Zielgruppen – Unternehmen ohne ganzheitliches ERP-System sowie Töchter von Großunternehmen – überschneiden, nahm SAP in Kauf.



Aus Sicht von Karsten Sontow, Vorstand der Trovarit AG, hat SAP ein Imageproblem bei kleineren Mittelständlern.



...damit alles im Blick behalten – beispielsweise ... Aufträge.

**Business One:** Die Lösung für kleine Unternehmen bringt eine ganz eigene Optik mit. Hier das Business-One-Cockpit, das auf der In-Memory-Technik HANA basiert.

Nachdem die „Wirtschaftswoche“ 2013 berichtete, der Hersteller wolle die Weiterentwicklung von Business ByDesign einstellen, galt das Projekt endgültig als gescheitert, obwohl ein Dementi folgte. Doch wohl vor allem die Partner, die auf das Produkt gesetzt hatten, wollten die Cloud-Lösung am Leben erhalten. Der Verein SAP Cloud Partner (SCP), dem Softwarehäuser wie ABS Alpha Business Solutions oder **All for One Steeb angehören**, begrüßte im Herbst 2014, dass SAP die Roadmap eingehalten und die Lösung auf die HANA-Plattform migriert habe. Auch die Ernennung von Michael Schmitt zum neuen General Manager für Business ByDesign bei SAP zeigt, dass noch einmal Leben in das Cloud-ERP kommen könnte. Schmitt kündigte an, die Partner stärker einzubinden, um mehr Branchen-Know-how zu generieren. Der Manager will zudem Bereiche wie Field Services, Development, Presales und Marketing stärker zusammenführen.

Es gebe zwar für jede Unternehmensgröße ein SAP-Angebot, einige ausschlaggebende Details blieben bei den Lösungen für kleinere Unternehmen jedoch auf der Strecke, kritisiert DSAG-Vorstand Göttert: „SAP hat erheblichen Nachholbedarf bei den Lizenzmodellen, sie müssten besser auf den Bedarf kleiner und mittlerer Unternehmen ausgelegt werden. Bei Business ByDesign beginnt das Modell bei

25 SAP-Usern. Diese Grenze ist zu hoch, es müsste ein anderes Einstiegszenario für KMU geben.“ Ob die SAP-Lösungen überdimensioniert sind, lasse sich aber nur schwer an Mitarbeiterzahlen festmachen.

### „Sichtbarkeits- und Imageproblem“

„Viele kleine Unternehmen würden bei ihrem Auswahlprozess im Traum nicht auf die Idee kommen, SAP als relevanten Anbieter zu sehen. Das ist ein Sichtbarkeits- und ein Imageproblem“, konstatiert ERP-Experte Sontow. Selbst im gehobenen Mittelstand haften SAP das Image an, teuer zu sein. So kritisierten Anwender zum Beispiel das Preis-Leistungs-Verhältnis von SAP ERP, obwohl sie der Software absolut wettbewerbsfähige Preise für Anschaffung und Betrieb attestierten und auch die Leistungsfähigkeit gut bewerteten. „Wenn es inhaltlich also keinen Grund gibt, muss es mit dem Eindruck am Markt zu tun haben. Dass die SAP als Lieferant für Dax-Konzerne wahrgenommen wird, steht ihr bei kleineren Unternehmen eher im Weg“, so Sontow. Die Wall-dorfer hätten bisher nicht die passenden Maßnahmen gefunden, um diese Wahrnehmung im Small-Segment zu ändern.

Aus Götterts Sicht führt der Weg zu den kleinen und mittleren Unternehmen über Cloud-

Services. Die Vorteile: Sie sind nicht an eine komplexe IT-Infrastruktur gebunden, zudem lässt sich der hohe administrative Aufwand von Release-Wechseln oder Softwareänderungen, der gerade für kleinere Betriebe schwer zu leisten ist, reduzieren. Hinzu kommt die Möglichkeit, den Servicebezug je nach Bedarf hinauf- und herunterzuregulieren. Göttert schränkt jedoch ein: „Es gibt in einigen Bereichen von SAP-Cloud-Lösungen noch eine Diskrepanz zwischen den Ankündigungen und der tatsächlichen Verfügbarkeit.“

Allerdings halten sich viele Unternehmen hinsichtlich Cloud-Services noch immer bedeckt. Vor allem wegen Sicherheitsbedenken sind derzeit nur wenige deutsche Unternehmen bereit, auf dieses Konzept zu setzen. „Hinzu kommt, dass viele Bestandskunden momentan keinen Vorteil darin sehen, ihr ERP-System in die Cloud zu verlagern“, erklärt Göttert unter Bezug auf eine DSAG-Mitgliederumfrage aus dem Herbst 2014. In Zukunft könne sich das allerdings ändern, denn die Märkte seien im Wandel. Aus den operativen Geschäftsbereichen steige der Druck auf die IT, agiler und flexibler zu reagieren. „Bei Veränderungen des Geschäftsmodells sind ein oder zwei Jahre Realisierungszeit der IT viel zu lange, es muss deutlich schneller gehen. Das lässt sich mit klassischen On-Premise-Lösungen heute kat-

## SAP-Lösungen für den Mittelstand im Überblick

### SAP Business ByDesign

Die Lösung ist jetzt offiziell für Unternehmen ab 500 Mitarbeitern mit etwa 50 bis 500 Usern vorgesehen. Sie wird im SAP-Rechenzentrum in Deutschland betrieben, überwacht und gewartet, ist in acht Sprachen erhältlich und live in gut 50 Ländern. SAP veranschlagt einen Implementierungszeitraum von vier bis acht Wochen, für CRM-Starterpakete 1,5 Tage. Seit Anfang 2014 wird das System an Neukunden inklusive der In-Memory-Datenbank SAP HANA ausgeliefert. Business ByDesign bietet Funktionen in den Bereichen Compliance-Management, Financial-Management, Executive-Management-Support, Supplier-Relationship-Management, Customer-Relationship-Management (CRM), Human-Resource-Management, Supply-Chain-Management (SCM), Projekt-Management und Anbindung mobiler Endgeräte. Als Zielgruppen nennt SAP Fertigungs- und Großhandelsunternehmen sowie Anbieter von Professional Services. Der Grundpreis liegt bei 1500 Euro, damit sind Support, Backup und Recovery abgedeckt. Der monatliche Preis für einen Self-Service-Benutzer beginnt bei 15 Euro, für einen Team User bei 79 Euro und für einen Enterprise-Benutzer bei 133 Euro.

### SAP Business One

Die Lösung richtet sich an Unternehmen mit zehn bis 100 Mitarbeitern. Die aktuell 45.000 Anwenderunternehmen haben durchschnittlich fünf bis zehn User, darunter rund 2100 Großunternehmen, die Business One für Integrationsszenarien nutzen. Die Lösung ist in rund 150 Ländern und 27 Sprachen mit 41 Länderversionen erhältlich. Als Implementierungszeit setzt SAP zwei bis acht Wochen an, verfügbar sind über 500 Add-ons von Partnern, die auch fast ausschließlich für den Vertrieb zuständig sind. Business One auf der Basis von SAP HANA ist mit eingebetteten Analysefunktionen auf Grundlage von Crystal Reports ausgestattet, um auch kleinen Unternehmen ein hohes Maß an Analysemöglichkeiten zu geben. Seit 2012 offerieren Partner SAP Business One Cloud, das zunächst Business One OnDemand hieß, auch in der Mietvariante. Die Lösung ist für kleine Unternehmen gedacht, die eine zentrale Anwendung für alle wichtigen Unternehmensbereiche wie Vertrieb, Einkauf, Lager und Finanzwesen benötigen.

### SAP Business All-in-One

Rund 25.000 Kunden verzeichnet SAP weltweit für Business All-in-One. Zielgruppe sind Unternehmen mit 100 bis 2500 Mitarbeitern. Erhältlich ist die Lösung in mehr als 55 Ländern, es existieren gut 500 Add-ons von Partnern für spezifische Branchen. Auch Libraries mit vorkonfigurierten Geschäftsprozessen in 24 Branchen und über 50 Ländern sollen bei der schnellen Einführung helfen. Als Implementierungszeit veranschlagt der Hersteller acht bis 16 Wochen. Zu den Bestandteilen der Lösung gehören sogenannte Best-Practices-Szenarien, die zwischen 70 und 80 Prozent der Prozessanforderungen der jeweiligen Branche abdecken sollen. Die Module für Fibu, Einkauf, Vertrieb und Controlling kommen aus SAP ERP Angeboten werden auch Module für die Materialbedarfsplanung in der Produktion, die Auftragsabwicklung und Beschaffung mit End-to-End-Prozessen für Order-to-Cash und Procure-to-Pay sowie SCM, Vertriebsautomatisierung und Analytics.

- ▶ oder gar nicht realisieren“, sagt der Anwendervertreter. Doch es seien noch viele Fragen offen: Beispielsweise, wie stabil Release-Wechsel in der Cloud wirklich sind oder wie Bestandslizenzen überführt und angerechnet werden.

### Im gehobenen Bereich klappt es besser

„Business All-in-One ist SAP ERP in vorkonfigurierter und durch Partner paketer Form, dahinter steckt jedoch mit SAP ERP eigentlich eine große Lösung. Die Mittelständler, die das einsetzen, gehören eher dem gehobenen Segment an“, kommentiert Trovarit-Vorstand Sontow. In diesem Spektrum sei SAP unter den führenden fünf Anbietern und habe einen Marktanteil von rund zehn Prozent. Die Einführung von Business All-in-One habe aber nach wie vor deutlichen Projektcharakter und sei keine Installation ‚out of the Box‘: „In dieser Gewichtsklasse schneidet SAP bei den Anwendern ordentlich ab, diese Lösungen für anspruchsvollere Szenarien werden insgesamt als professionell und gut eingestuft“, sagt Sontow mit Blick auf die ERP-Zufriedenheitsstudie. Unter einzelnen Aspekten wie Usability und Reporting gebe es jedoch auch Kritik. Mit Templates und Rapid-Deployment-Ansätzen habe SAP indes deutlich mehr für die effiziente ERP-Einführung getan und dadurch im gehobenen Mittelstand klare Fortschritte erzielt.

Doch braucht SAP die kleinen und mittleren Kunden überhaupt? „Nach meiner Einschätzung ist das ein relevanter Markt, schließlich machen sie einen großen Teil der Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz aus“, sagt Göttert. „Allerdings ist genau das die Herausforderung für die SAP. Wir sprechen über ein Massenmarktgeschäft mit all seinen Anforderungen wie individuelle Lösungsansätze, Pragmatismus und große Flexibilität. Diese Eigenschaften schreiben KMU nicht auf Antriebe SAP zu.“ Fazit: Die Mission Mittelstand ist für SAP noch nicht beendet. In kleineren mittelständischen Betrieben gibt es noch jede Menge Luft nach oben. (wf)