

Position 

Kunde All for One Steeb AG

Seite 8  
Rubrik

Ausgabe  
01.08.2013/Nr. 8/2013

Heftumfang 52 Seiten  
Medienart Printmedien  
Medientyp Fachpresse  
Erscheinungsweise monatlich  
Branche PC Anwendung allgemein  
Bundesland Überregional  
Nielsengebiet nicht zugeordnet

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

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

Verlag ITP Verlag GmbH, 86916 Kaufering, Kolpingstraße 26, Tel.: 08191 96490, Fax: 08191 70661  
E-Mail: service@midrange.de, URL: www.midrange.de

Redaktion Midrange Magazin Redaktion, 86916 Kaufering, Kolpingstraße 26, Tel.: 08191 964926, Fax: 08191 70661  
E-Mail: redaktion@midrange.de, URL: www.midrange.de

Publikation	Auflage *		Reichweite** (in Mio.)	Medien-Nr.
	verkauft	verbreitet		
Midrange Magazin	561	10.414	10.828 <sup>1</sup>	0,06 <sup>a</sup> 7056

Quelle(n): \* 1. IVW \*\* a. gewichtet  
© Copyright des Artikels liegt beim Verlag



# Lars Landwehrkamp, Vorstandssprecher All for One Steeb „Weg zum Echtzeitunternehmen erfordert Kreativität“

Mit Inbrunst predigt SAP die Idee des Echtzeitunternehmens. Als zentrale Technologien dienen die Echtzeitdatenbank HANA. Aber adressiert die Strategie auch die Bedürfnisse des Mittelstands? Das weiß Lars Landwehrkamp, denn der Vorstandssprecher der All for One Steeb AG aus Filderstadt kennt seine Klientel. Er berichtet auch über die Akzeptanz von Cloud und des mobilen ERPs.

**MM:** Wie bewerten Sie die HANA- und Cloud-Strategie der SAP aus Sicht der mittelständischen Unternehmen?

**Landwehrkamp:** Die Vorwärtsstrategie von SAP kommt auch im Mittelstand gut an. Auf die erste Neugier folgt die Evaluierung von Einsatzszenarien und die konkreten Anwendungsfälle liefern überzeugende Resultate. Wichtig dabei ist mittelstandsgerecht aufbereiteter und branchenspezifisch ausgerichteter Content mit den entsprechenden Lösungspaketen. Im Mittelstand zählt nämlich weniger die pure Technologie, hier stehen vielmehr die betriebswirtschaftlichen Vorteile an erster Stelle.

**MM:** Entspricht denn das aktuelle SAP-Portfolio bereits der Idee, Anwenderunternehmen zu Echtzeitunternehmen zu machen?

**Landwehrkamp:** Die Technologien sind heute weitgehend verfügbar. In-Memory-Computing ermöglicht jedoch Geschäftsabläufe und Geschäftsmodelle, die bisher nicht vorstellbar waren. Daher liegen genau hier die eigentlichen Herausforderungen. Kreativität und Berater mit branchenspezifischem Prozess-Knowhow sind also auf dem Weg zum Echtzeitunternehmen unerlässlich.

**MM:** Die Berater von Experton vergleichen den Übergang zur HANA-Architektur mit dem Schritt von R/2 zu R/3. Stimmen Sie dem zu?

**Landwehrkamp:** Für die IT-Abteilung war der Umstieg vom Mainframe zur Client-Server-Architektur ein ähnlich großer Schritt. Ein solcher steht jetzt den Fachabteilungen auf dem Weg zum Echtzeitunternehmen bevor. Die Schwerpunkte verlagern sich also.



**MM:** Die Beschleunigung von Planungs-, Simulations- und Analyseaufgaben durch HANA ist ein Business-Vorteil. Wie sieht denn der Migrationsweg aus?

**Landwehrkamp:** Die Migration einer bestehenden SAP-Anwendung muss man sich zunächst wie einen technischen Release-Wechsel mit Umstellung der Datenbank vorstellen. Weitere Schritte sind dann vor allem von der individuellen Ausprägung der Applikationslandschaft abhängig.

**MM:** Theoretisieren Sie?

**Landwehrkamp:** Nein, wir haben erst unlängst intern in unseren Rechenzen-

tren unsere Branchenlösungen auf SAP HANA umgestellt. Und wir haben dabei sehr gute Erfahrungen gemacht.

**MM:** Ein zweiter SAP-Schwerpunkt ist die Cloud. In welchen Konstellationen bringt denn die Cloud Vorteile?

**Landwehrkamp:** Immer mehr Unternehmen wollen gar keine neue eigene IT-Infrastruktur mehr aufbauen und betreiben. Dazu zählen keinesfalls nur Start-ups. Auch größere Dienstleistungsorganisationen mit Hunderten von Usern oder stark verteilte Unternehmen mit vielen Standorten setzen auf die SAP-Cloud-Lösungen. Integrationsszenarien sind ja standardmäßig vorhanden. Selbst innerhalb großer SAP-ERP-Anwenderunternehmen gehen Vertriebs- oder Servicestandorte mit Business ByDesign vermehrt in die Cloud. Beide Welten werden immer enger miteinander verbunden.

**MM:** Wie Cloud-affin ist denn die Klientel von All for One Steeb?

**Landwehrkamp:** Wir haben aktuell rund 70 Cloud-Kunden, die mit SAP Business ByDesign eine umfassende ERP-Lösung aus der Cloud nutzen.

**MM:** Und was sind das für Unternehmen?

**Landwehrkamp:** Die Projektbeispiele reichen von Start-ups aus verschiedenen Dienstleistungsbranchen, über die Vertriebs- und Service Einheiten großer SAP-ERP-Anwender und führen bis hin zu



Konzernunternehmen mit hunderten von Cloud-Usern verteilt über verschiedene Standorte, Gesellschaften und Länder. Auch die weiteren Cloud-Solutions, etwa SAP Customer on Demand, sind im Kommen.

**MM:** Wie entwickelt sich das Outsourcing und Managed Services-Geschäft bei All for One Steeb?

**Landwehrkamp:** Cloud-Technologien spielen auch in unseren Rechenzentren eine bedeutende Rolle. Die Cloud-Diskussion treibt unser Outsourcing und Managed-Services-Geschäft also zusätzlich an. Bereits seit einigen Jahren verzeichnen wir bei den wiederkehrenden Erlösen kontinuierlich deutliche Zuwächse. Von unserem gesamten Halbjahresumsatz 2012/13 – das waren 88 Millionen Euro – entfielen bereits über 45 Prozent auf Outsourcing- und Managed Services einschließlich Softwarewartung.



Rechenzentrum All for One Steeb: Branchenlösungen sind auf SAP HANA umgestellt.

Quelle: All for One Steeb

**MM:** Was ist dabei ausschlaggebend? Flexibilität, Kosten und Ausfallsicherheit?

**Landwehrkamp:** Alle Ihre Punkte zählen zweifelsohne dazu. Zudem sollen oft über Technologie- und Betriebsthemen hinaus anwendungsseitige Betreuungsaufgaben mit übernommen werden. Denken Sie hier zum Beispiel an die E-Mail-Postfächer. Auch Mail-Systeme sind für viele Firmen längst unternehmenskritisch. Das Gesamtpaket muss also stimmen.

[www.all-for-one.com](http://www.all-for-one.com)

→ **Gartner zeichnet Sovanta aus.** Als „Cool Vendor“ in der Kategorie SAP Ecosystem hat Gartner neben Arteria, DataVard, oXya und SpinifexIT auch den Business-Apps-Entwickler Sovanta aus Heidelberg ausgewählt. Basierend auf mobilen Geschäftsanwendungen kombinieren die Business Apps von Sovanta die Benutzerfreundlichkeit von Consumer-Anwendungen mit den Anforderungen an traditionelle Geschäftsanwendungen hinsichtlich Sicherheit, Verlässlichkeit und Wartungsfreundlichkeit. Sovanta begann mit iPeople, einer iPad-App für das Personalmanagement und hat das Business-App-Konzept auf die Bereiche Learning, Executive Reporting und Kundenbeziehungsmanagement für Unternehmen ausgeweitet. → [www.sovanta.com](http://www.sovanta.com)

→ **Die SAP-Datenbrille kommt.** Vuzix bringt zusammen mit SAP eine Datenbrille auf den Markt, die auch für den Einsatz in der Fertigung, in der Logistik oder bei Servicetechnikern geeignet ist. Die Datenbrille greift auf Informationen eines verbundenen Smartphones zurück und stellt diese in einem virtuellen Display vor dem Auge des Mitarbeiters dar. Der Mitarbeiter interagiert über Sprachbefehle mit der Brille. Die mit der Datenbrille nutzbaren SAP-Produkte sind SAP Inventory Manager, SAP Work Manager, SAP CRM Service Manager, SAP Rounds Manager und SAP Machine-to-Machine Plattform. Die Computerbrille arbeitet laut Vuzix sowohl mit Smartphones unter iOS als auch mit Android. → [www.sap.de](http://www.sap.de)

→ **DSAG-Tools für Datenanalyse.** Die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe e. V. (DSAG) hat zusammen mit SAP zwei Werkzeuge für die Datenanalyse entwickelt. „Design Studio“ und „Analysis, Edition for Office“ sind Bestandteil des Produktportfolios von SAP BusinessObjects. Damit erhalten Nutzer von SAP NetWeaver Business-Warehouse-Instrumente, mit denen sie die Werkzeuge von SAP Business Explorer (SAP BEx) ablösen und durch ein merklich leistungsfähigeres Front-End ersetzen können. Ein begleitendes PDF-Dokument beschreibt die wichtigsten Szenarien und hilft, eine Empfehlung für den Einsatz des richtigen Front-End-Tools abzuleiten. → [www.dsag.de](http://www.dsag.de)

→ **Duo für prozessorientierte SAP-Services.** Die Software AG und Bristlecone vereinen ihre Expertise für SAP-Integration und prozessorientierte SAP-Implementierung. Die Partnerschaft schleift sich ein in gemeinsamen Lieferkettenmanagement- und Fertigungsprojekten in Europa. Später soll die Union ausgeweitet werden auf Big-Data-Management, Mobility- und Cloud-Lösungen. Die langfristig angelegte Partnerschaft führt den prozessorientierten SAP-Management-Ansatz der Software AG mit dem SAP-Know-how sowie der Expertise im Bereich Supply Chain Management und dem Bereitstellungsmodell von Bristlecone zusammen. Das Duo verspricht durch das kostengünstigere Geschäftsmodell mehr Ressourcen für Projekte und verkürzte Lieferzeiten. → [www.softwareag.com/de](http://www.softwareag.com/de) → [www.bcone.com](http://www.bcone.com)

→ **E-Mail-Lösung für SAP Business Suite.** Der IT-Dienstleister Enycon erweitert die SAP Business Suite um eine professionelle E-Mail-Lösung. Im Gegensatz zur Standard-E-Mail-Funktionalität von SAP erlaubt das SAP-Add-on SBO (Send Business Objects) frei definierbare Betreffzeilen und Texte, sowie die individuelle Auswahl von Empfängern und Mail-Anhänge aus unterschiedlichen Quellen. → [www.enycon.de](http://www.enycon.de)