



17.04.2013 // Von: Christiane Pütter



Foto: All for One Steeb

Big Data: Auch für Mittelstand ein Thema

Entgegen Unkenrufen über passiven Mittelstand in Sachen SAP HANA glaubt Andreas Naunin, Vorstand bei SAP-Partner All for One Steeb, fest an eine wichtige Rolle von SAP HANA im Mittelstand.

Es war verpackt wie eine Sensation: „Jetzt erreicht diese SAP-Technologie mit Namen Hana erstmals den Mittelstand. Schukat Electronic in Monheim am Rhein will damit sowohl seine Prozesse beschleunigen als auch einen Gesamtüberblick auf die Prozesslaufzeiten erhalten“, schrieben die VDI-Nachrichten am 29. Juni 2012. SAP HANA und der Mittelstand – das scheint noch nicht zu laufen. Warum sich das ändert, erklärt Andreas Naunin, in der Geschäftsleitung der [All for One Steeb AG](#) für Business Development, Marketing und Alliance Management verantwortlich.

Verwandte Themen



- SAP HANA trotz Mittelstand



- SAP HANA: Motivation für den Mittelstand



- Big Data nur für Big Player?

Herr Naunin, was schätzen Sie, wie viele mittelständische Firmen SAP HANA heute einsetzen?

Andreas Naunin: Wir betreuen die größte installierte SAP-Mittelstandskundenbasis in der deutschsprachigen Region und stellen fest, was auch für den gesamten Mittelstandsmarkt gelten dürfte: die Nachfrage nach der neuen Technologie hat enorm zugelegt. Auf die erste Neugier folgte im Mittelstand die Evaluierung unterschiedlicher Einsatzszenarien. Die ersten konkreten Anwendungsfälle liefern überzeugende Resultate. Weniger die pure Technologie, sondern vielmehr die betriebswirtschaftlichen Vorteile grundlegend neu ausgerichteter Geschäftsabläufe bestimmen den Markterfolg.

Können Sie dafür ein konkretes Beispiel nennen?

Ich kenne einen mittelständischen Lebensmittelhersteller mit einem Umsatz von circa 150 Millionen Euro. Er liefert das immer gleiche Produkt, und zwar in 50 verschiedene Länder. Den einzigen Unterschied bildet ein Aufkleber auf der Verpackung, der den Endverbraucher länderspezifisch über den Packungsinhalt informiert. Dieser Lebensmittelhersteller sagte, wenn er einen täglichen Planungslauf für seine Lieferkette durchführen könnte, seien Umsatzsteigerungen von zehn Prozent realisierbar. Mit [In-Memory-Technologie](#) ist das gelungen. Dafür hat der Unternehmer einen siebenstelligen Betrag in die Hand genommen, der sich in weniger als zwölf Monaten amortisiert hat.

Lesen Sie auf der nächsten Seite: [Die IT-Agenda im Mittelstand](#)

Ein Beispiel, das Mut macht. Aber ist der Mittelstand generell noch nicht reif für SAP HANA?

Aus den schwierigen Jahren zwischen Ende 2008 und Anfang 2010 ist der Mittelstand deutlich gestärkt hervorgegangen. Trotz Krise haben viele Firmen nicht nur ihr Personal gehalten, sondern konsequent in neue Produkte investiert. Daher gelten viele unserer Kunden als Hidden Champions und Weltmarktführer. Auf diese Vorwärtsstrategie folgen jetzt verstärkt Prozessinnovationen. Standort- und länderübergreifend ausgerollte Softwarelandschaften, Betrieb beim externen Cloud-Provider samt Mailssystemen, deren Verfügbarkeitsanforderungen die der ERP-Anwendungen sogar übersteigen, Planung und Steuerung, um gegenzulenken, bevor etwas aus dem Ruder läuft, und natürlich Mobilität im Sinne eines ERP-Zugangs von überall aus bestimmen die IT-Agenda im Mittelstand. Überall dort beginnt SAP HANA, eine wichtige Rolle zu spielen.

Wo sehen Sie Stolpersteine?

Einige Unternehmen wollen im Hinblick auf [SAP HANA](#) kein eigenes Know-how aufbauen und vorhalten. In solchen Fällen übernehmen wir als Komplettdienstleister zunächst die bestehende Infrastruktur für den Betrieb aus unseren Rechenzentren, ehe wir dort auch den In-Memory-Betrieb aufsetzen. Ein zuvor konsolidiertes System lässt sich durch SAP HANA oft einfacher beschleunigen. Weniger Schnittstellen sind oft gleichbedeutend mit weniger Wartungsaufwand. Wo die In-Memory-Lösung auch ohne Konsolidierung entsprechende Vorteile bringt, kommt die neue Technologie sofort zum Einsatz, ehe wir in einem späteren Schritt die Systemlandschaft konsolidieren.

Lesen Sie auf der nächsten Seite: [Zukunftsausblick: SAP HANA und der Mittelstand in drei bis fünf Jahren](#)

Haben Mittelständler trotz beispielsweise der Edge Version noch nicht verstanden, dass sie auch

Zielgruppe von SAP HANA sind?

Technologien alleine sind selten Selbstläufer. Während Großkonzerne jedoch die Vorteile von Innovationen in deutlich höherem Maße mit eigenen Ressourcen ermitteln und bewerten können, arbeiten Mittelständler stärker mit externen Beratungspartnern zusammen.

Wagen Sie eine Prognose: Wie steht es in einem Jahr um das Thema Mittelstand und SAP HANA, wie in dreien bis fünf?

Das lässt sich derzeit noch schwer quantifizieren. Aber Big Data ist nicht nur für Big Companies ein wichtiges Thema. Wo ein Service-Techniker beim Kunden eine Anlage überprüft und sich in Echtzeit vergleichbare Systemzustände ansehen kann, steigt die Reparaturleistung deutlich. Wo ein Handelsunternehmen für jedes Produkt jederzeit statt wöchentlich oder monatlich die Nachfrageentwicklung erkennt, weil alle Daten vom Point of Sale sofort ausgewertet werden, lassen sich Regalbelegung, Lagerhaltung und Lieferkette nachhaltig optimieren. Wo eine umfangreiche Materialbedarfsplanung nicht nach 24 Stunden, sondern bereits nach wenigen Minuten vorliegt, lässt sich wesentlich bedarfsgerechter disponieren. In all solchen Fällen amortisiert sich die In-Memory-Technologie meist sehr schnell. Ich rechne daher damit, dass die In-Memory-Technologie von SAP zu einem festen Technologiebestandteil vieler Unternehmenslösungen werden wird, auch außerhalb von SAP. Das dürfte dazu führen, dass ganz neue Geschäftsmodelle entstehen.

Tags: Mittelstand, SAP HANA, SAP-Partner

Relevante Blogs

SCN-Blogs

SAP-Blogs

Forbes-Blogs