

EFFICIENT EXTENDED ENTERPRISE

# SPECIAL

www.E-3.de ■ www.E-3.at ■ www.E-3.ch

Juli/August 2012



## ERP bei KMUs

Status Quo, Trends und Potenziale

*David ist nur einer unserer*  
**90 SALESEXPERTEN**

**Unterwegs im Auftrag der IT**

---

Als Salesagenten der IT sind wir für unsere Kunden bereit, auch ungewöhnliche Wege zu gehen und sorgen damit für konstante Vertriebserfolge. Durch die gezielte Ansprache klar segmentierter Entscheidergruppen gelingt es uns, auch für Ihr Unternehmen, Neukunden an Land zu ziehen, die von unseren erfahrenen Vertriebsmitarbeitern direkt an Sie weitervermittelt werden.

Bringen Sie Ihre Schäfchen jetzt ins Trockene.  
info@sales-people.de oder unter: 0621 97601-100

---

*Ihre Outbound Spezialisten für den IT-Markt*  
www.sales-people.de

A man in a dark suit and sunglasses is splashing in water, looking directly at the camera. The background is a bright, sunny outdoor setting with water splashing around him.

**SALES | PEOPLE**



# Im richtigen Licht: KMU und der Markt für ERP-Systeme

**A**ls die SAP mit Business ByDesign (ByD) ihr ehrgeiziges Software-as-a-Service-Projekt für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) vorstellte, waren viele Marktbeobachter skeptisch. SAP und Mittelstand – passt das zusammen? Und wenn ja, werden die Unternehmen das innovative Geschäftsmodell des Enterprise Resource Planning (ERP) auf Mietbasis überhaupt annehmen?

Dabei kann die SAP-Strategie als durchaus konsequent gelten. Im oberen Segment des ERP-Marktes dominieren die Walldorfer seit langem den Wettbewerb. In Deutschland haben sie einen Marktanteil von mehr als 50 Prozent, während Konkurrenten wie Microsoft, Sage, Infor und Oracle bei Anteilen im einstelligen oder niedrigen zweistelligen Prozentbereich verharren. Anders die Situation bei KMUs: Hier sind noch immer zahlreiche Individuallösungen im Einsatz. Wegen der großen Zahl von Anbietern ist der Markt für die Anwender meist undurchsichtig, vor allem was die Qualität der Angebote und die Investitionssicherheit betrifft. Gleichzeitig steigen die Anforderungen an die Software, denn Geschäftsprozesse werden komplexer, und selbst kleine Unternehmen sind zunehmend in unternehmensübergreifende Lieferketten eingebunden. Da liegt es nahe, die Zielgruppe mit einem innovativen Geschäftsmodell offensiv anzusprechen.

Zwar hat SAP das Geschäftsmodell hinter Business ByDesign nicht erfunden, unter den großen Anbietern von ERP-Lösungen hat das Unternehmen aber zweifellos die Vorreiterrolle übernommen. Für die Anwender bietet die Mietsoftware einige Vorteile: Statt eine eigene IT-Infrastruktur aufzubauen und zu unterhalten und so Liquidität zu binden, wird die Software zu festen Konditionen gemietet und bei Bedarf flexibel angepasst. Technisch bleibt sie stets auf dem neuesten Stand.

Das Angebot ist aber nur eine Seite der Medaille, die Anwender sind die andere – ihre Bedürfnisse gilt es zu treffen. Das E-3 Magazin und Sales People haben daher die Unternehmen direkt befragt, um zu erkunden, wie und in welchem Umfang sie ERP-Lösungen einsetzen, welche Herausforderungen sie tatsächlich haben und wo Verbesserungspotenzial liegt. Insgesamt 239 kleine und mittlere Unternehmen haben an der Untersuchung teilgenommen. Herausgekommen ist eine Momentaufnahme, die einige überraschende Resultate bereithält. So ist die viel beschworene Konsolidierung des ERP-Marktes auf Anbieterseite nicht in Sicht, auch die Vermutung, der Mittelstand, insbesondere der deutsche, nehme gegenüber aktuellen Trends wie SaaS und Cloud Computing eine ablehnende Haltung ein, kann nicht bestätigt werden. Und es gibt weitere erstaunliche Ergebnisse, die hier aber noch nicht verraten werden – im richtigen Licht sollen sie dennoch stehen: Das statistische Bundesamt gibt die Anzahl der KMU für das Jahr 2009 mit zwei Millionen an, 350.000 davon hatten zwischen zehn und 250 Mitarbeiter. Noch höher liegt der Wert, den das Bonner Institut für Mittelstandsforschung (IfM) nennt, nämlich bei über 400.000. Allerdings erfasst die IfM-Statistik Unternehmen mit zehn bis 500 Beschäftigten. Doch unabhängig von der Quelle – beeindruckend ist die Zahl in jedem Fall.

Olaf Ipsen  
Geschäftsführung

Sales People GmbH

# Inhaltsverzeichnis

<b>Editorial</b>	
Im richtigen Licht: KMU und der Markt für ERP-Systeme .....	3
<b>Mahindra Satyam</b>	
Informationsaustausch on Demand.....	5
<b>Fulcrum Consulting, celox sailing</b>	
Klein, aber oho!.....	6
<b>Eat the Ball Holding</b>	
Kann man Bälle essen? .....	7
<b>SAP Österreich</b>	
Cloud vor dem Durchbruch .....	8
<b>itelligence</b>	
Mobiles wachstum .....	9
<b>arvato systems</b>	
„Mit SAP Business ByDesign haben wir unser Unternehmen im Griff“ .....	10
<b>ALPHA Business Solutions</b>	
Mit SAP Business ByDesign einfach wachsen .....	12
<b>All for One Steeb</b>	
„Ganz vorne mit dabei“ .....	14
<b>SAP Deutschland</b>	
Cloud für alle .....	16
Familienzusammenführung.....	17
<b>Studie, Sales People</b>	
Risiko Mietsoftware.....	18

## E-3 SPECIAL Impressum



**Abonnement-Service und Verwaltung:**  
www.e3abo.info oder office@e3abo.info

**Chef vom Dienst (CvD):**  
Andrea Niederfriniger  
Tel.: +49 (0) 89 / 210284-20  
andrea.niederfriniger@b4bmedia.net

**Marketing & Anzeigenverkauf:**  
Vanessa Kitowski  
Tel.: +49 (0) 89 / 210284-27  
vanessa.kitowski@b4bmedia.net oder  
Annemarie Trattner  
Tel.: +49 (0) 89 / 210284-29  
annemarie.trattner@b4bmedia.net

**Chefredakteur und Herausgeber** (vi.S.d.P.):  
Peter M. Färbinger, pmf@b4bmedia.net  
**Produktionsleitung und Art Direktion:**  
Kerstin Haid, kerstin.haid@b4bmedia.net  
Tel.: +49 (0) 89 / 210284-25  
**Schlussredaktion und Lektorat/Korrektorat:**  
Dr. Daniela Müller und Martin Gmachl  
**Druck:** alpha print medien AG, Kleyerstraße 3, 64295 Darmstadt, Tel.: +49 (0) 6151 / 8601-0  
**Mediadaten 2012:** www.e3media.info  
**Erscheinungsweise:** 10 Ausgaben pro Jahr  
**Herausgeber:** B4Bmedia.net AG, 80335 München, Dachauer Str. 17, www.b4bmedia.net  
**Druckauflage & Verbreitung:**  
35.000 Stück in Deutschland, Schweiz, Österreich  
**Vorsitzender des B4Bmedia.net AG Vorstands:**  
Peter M. Färbinger  
**Vorstand für Finanzen, Controlling und Org.:**  
Brigitte Enzinger, brigitte.enzinger@b4bmedia.net  
**Aufsichtsrat der B4Bmedia.net AG:**  
Erich Lebeiner (Vorsitzender), Heinz Hartinger und Professor Wolfgang Mathera  
**Medieninhaber und Lizenzgeber:**  
Informatik Publishing & Consulting GmbH  
5020 Salzburg, Griesgasse 31, www.ipc-gmbh.at

© Copyright 2012 by B4Bmedia.net AG. E-3, Efficient Extended Enterprise, ist ein Magazin der B4Bmedia.net AG. Gegründet wurde das Magazin 1998 von der IPC GmbH und STTC Ltd. E-3 ist das unabhängige ERP-Community-Monatsmagazin für die SAP-Szene in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen. Für namentlich gekennzeichnete Beiträge übernimmt die Redaktion lediglich die presserechtliche Verantwortung. Die redaktionelle Berichterstattung des ERP-Community-Magazins E-3 ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte insbesondere der Reproduktion in irgendeiner Form, die der Übertragung in fremde Sprachen oder der Übertragung in IT/EDV-Anlagen sowie der Wiedergabe durch öffentlichen Vortrag, Funk- und Fernsehwerbung, bleiben ausdrücklich vorbehalten. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Das E-3 Magazin wird nicht durch die SAP AG (69190 Walldorf) oder sonstige SAP-Anwendergruppen gesponsert oder unterstützt und erscheint unabhängig von solchen Unternehmen. Mit ihnen bestehen auch keine anderen geschäftlichen Verbindungen bei der Veröffentlichung dieses Magazins. Die Nennung von Marken, geschäftlichen Bezeichnungen oder Namen erfolgt in diesem Werk ohne Erwähnung etwa bestehender Marken, Gebrauchsmuster, Patente oder sonstiger gewerblicher Schutzrechte. Das Fehlen eines solchen Hinweises begründet also nicht die Annahme, eine nicht gekennzeichnete Ware oder Dienstleistung sei frei benutzbar. SAP, R/3, NetWeaver und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern weltweit.

# Informationsaustausch on Demand

In der Automobilindustrie ist ein Phänomen bekannt und auch gefürchtet: die Kettenreaktion. Der Vulkanausbruch des Eyjafjalla auf Island, der verheerende Tsunami in Japan oder die aktuellen Erdbeben in Chile, all diese Ereignisse hatten und haben starken Einfluss auf Wirtschaft und Industrie. Nur wer schnell und angemessen auf derart kritische Situationen reagiert, kann negative Effekte abfedern. Entscheidend ist dabei der Informationsfluss innerhalb der Supply Chain.

## Hohe Ansprüche für den Zuschlag

Bei den Automotive-Zulieferern spitzt sich die Wettbewerbssituation mit wachsender Konjunktur weiter zu. Immer mehr Mitbewerber drängen auf den Markt. Die Frage seitens der Hersteller ist nicht mehr nur, wer liefert mir das passende Produkt zum fairen Preis? Oder wer ist der richtige Dienstleister für Design und Testing? Bei der Partnerwahl wird es immer wichtiger, ob ein Unternehmen reibungslos in die eigene Entwicklung und das Lieferketten-

management passt. Es kommen vorzugsweise Partner in Frage, die in punkto Vernetzung und Kommunikation gut aufgestellt sind.

Aus Sicht der Hersteller zählen Automotive-Zulieferer dazu, die:

- Informationsaustausch über Standard-schnittstellen gewährleisten, zum Beispiel über kompatible Software-Lösungen oder Cloud Computing
- Compliance-Anforderungen erfüllen
- sicheres Qualitätsmanagement bieten (APQP)
- im Sinne der Weg- und Prozessverfolgung, eine nahtlose Traceability garantieren
- flexibel auf Märkten agieren und reagieren, sowohl upstream als auch downstream

SAP Business ByDesign ist eine umfassende On-Demand-Lösung für mittelständische Unternehmen, die profitabel wachsen wollen. Die Anwendung bietet Ihnen alles, was Sie für Ihren Erfolg benötigen. In allen Geschäftsbereichen schaffen Sie mehr Transparenz und sorgen für spürbar bessere Kontrolle. So können Sie nicht nur umgehend auf neue Chancen reagieren. Ihr Unternehmen passt sich auch viel schneller und effektiver an Veränderungen an. Neue Anforderungen setzen Sie mit einem Minimum an Zeit, Aufwand und Kosten um. Und Sie können sicher sein, dass Einführung und Betrieb der Softwarelösung reibungslos und stabil laufen, denn SAP verwaltet die Software für Sie – und das zu minimalen Gesamtkosten.

Mahindra Satyam hat eine paketierte Cloudlösung auf Basis von SAP Business ByDesign entwickelt, mit dem Ziel, die spezifischen Prozesse der Automotive-Zulieferer abzudecken.

## Angaben zum Ansprechpartner

Herr Kaushik Gupta  
Country Head, Germany  
Mahindra Satyam  
+49 174 3360709  
Kaushik\_Gupta@mahindrasatyam.com

Mahindra Satyam stellt sein Know-how Top-OEMs und Tier-1 Zulieferern weltweit zur Verfügung. Den Herausforderungen der Automobilindustrie begegnet Mahindra Satyam mit lösungsorientierter IT, hochqualifizierten Ingenieursdienstleistungen und Prozess-Consulting. Mahindra Satyam verfügt über umfangreiche Industrie- und Fachenerfahrung, etablierte Technologie-Zentren und ein bewährtes Global-Delivery-Modell. Damit unterstützt es Kunden bei der Optimierung ihrer Prozesse mit hoher Wertschöpfung und Verbesserung der Geschäftsergebnisse. Basis ist ein Stamm von erfahrenen Spezialisten weltweit unter anderem in den Bereichen Produktentwicklung, Supply Chain Management (SCM), Client Relationship Management (CRM), Geschäftsprozess-Optimierung, Business Intelligence, Enterprise Integration (ERP), Product Lifecycle Management (PLM) und Infrastruktur-Management.

Frischer Wind für celox sailing

# Klein, aber oho!



**S**tandorte im In- und Ausland, Projekte, die mit vielen Reisen verbunden sind – all dies verlangt eine effiziente IT-Lösung. Auch für ein kleines Unternehmen wie celox sailing. Immerhin muss für sechs Profitcenter der volle Zugriff auf alle vertrieblichen, logistischen und finanziellen Daten möglich sein, jederzeit und egal von welchem Ort aus.

Bei celox sailing war vor dem Projektstart kein ERP-System in Verwendung, die CRM- und Logistikprozesse liefen im Modus „Management by Excel“. Der Nachteil war dabei, dass die zentrale Ablage auf dem Laufwerk nicht immer aktuell war, wodurch die Erstellung von Berichten viel Zeit kostete. Die Buchhaltung lief über Steuerberater, Finanzberichte waren dadurch erst am Monatsende verfügbar. Das Unternehmen entschied sich daher für eine Cloud-Lösung, bestehend aus einer vollständigen Unternehmenssoftware mit integriertem CRM, Vertrieb, Fakturierung, Einkauf, Materialwirtschaft, Projektmanagement und Rechnungswesen.

## Blitzschnelle Umsetzung

Die Wahl fiel auf Business ByDesign von SAP, beraten und umgesetzt durch den Spe-

zialisten Fulcrum Consulting. Die Implementierung des CRM-Tools dauerte rund 25 Tage. Die moderne On-Demand-Unternehmensanwendung bedeutet minimale Anforderungen an die IT. Prozesse, die vorher ausgelagert waren, können mit wenigen Klicks im ByDesign gebucht werden. Dazu zählt die volle Integration und Dokumentation vom Lead über Angebot und Verkaufsbeleg bis hin zum Zahlungseingang auf dem Konto. Berichte über die aktuelle Liquiditätssituation sind direkt über Webbrowser oder auch eine mobile App aus dem Ausland aufrufbar. Alle Entscheidungen werden aufgrund eines zentralen, aktuellen Datenbestandes getroffen. Ob Gmunden, Attersee, La Trinité sur Mer, Palma de Mallorca oder andere Projektstandorte: Zeiterfassung und Reisespesen können von überall freigegeben werden. „Wir haben durch das Projekt eine gänzlich neue Arbeitsweise gelernt. Die virtuellen Möglichkeiten sind täglich eingesetzt und prozessfähig. Wir dokumentieren mehr über Kunden und Geschäftsfälle, wissen wesentlich genauer was der Markt braucht, können viel besser steuern und agieren“, betont Peter Farbowski, Managing Director der celox sailing.



Fulcrum gewinnt mit celox sailing unter 146 Einreichungen den Constantinus Award 2012 in der Kategorie IT. Im Bild (v.l.): Peter Weiss (Fulcrum), Wolfgang Brunner (Fulcrum), Gottfried Pössl (Celox), Damian Izdebski (DiTech), Peter Farbowski (Celox), Robert Bodenstein (WKO).

**FULCRUM**  
CONSULTING

[www.fulcrum.at](http://www.fulcrum.at)

# Kann man Bälle Essen?

Kann betriebswirtschaftliche Software uneingeschränkt mobil sein? Die Antwort lautet: Ja! Eat the Ball setzt auf SAP Business ByDesign. Mit der On-Demand-Lösung für mittelständische Unternehmen werden sämtliche betriebswirtschaftlichen Prozesse abgebildet. Auf dieser Basis und mit dem Partner b1 consulting ist die international ständig wachsende Firmengruppe gerüstet, um sich auf das Wesentliche zu konzentrieren: Erfolg und Wachstum!



**A**ls Eat the Ball vor einem Jahr vor der Herausforderung stand, nach der Phase der Produktentwicklung in den operativen Betrieb überzugehen, waren die Anforderungen an die künftige Software klar: Gesucht wurde eine Lösung, die starkes Wachstum ermöglicht und auf Basis etablierter Prozesse den neuen Standard für die zukünftige Unternehmensgruppe bildet. Dabei sollte – den globalen Zielen entsprechend – von Anfang an ein starkes Controlling auf Basis hoch integrierter Prozesse etabliert werden. Last but not least erfordert ein global wachsendes Unternehmen auch ständigen, mobilen Zugriff auf Informationen. Bewährte Prozesse, hohe Integration und Mobilität sind Anforderungen, die das Leistungsspektrum von Business ByDesign optimal abdeckt. Besonders wichtig im Entscheidungsprozess war, dass Business ByDesign als Cloud-Lösung mit kalkulierbaren Kosten aufwarten kann, über etablierte, vorgefertigte Prozesse verfügt und eine international verfügbare Lösung mit Konsolidierungsfunktion ist. Die Möglichkeit, mobile Clients mit vorgefertigten Apps für

Blackberry und iPads/iPhones zu nutzen, trug ebenfalls zur Entscheidung für SAP Business ByDesign bei.

Mit dem Implementierungspartner b1 consulting wurden zwei wichtige Projektziele umgesetzt: Erstens die Abbildung sämtlicher Geschäftsprozesse auf Basis Best Practices und zweitens die Einführung von SAP Business ByDesign in zwei Unternehmen, nämlich in der Holding und in der operativen Gesellschaft in Österreich. Damit wurde die Basis für einen späteren einfachen Rollout in weitere Niederlassungen in den USA und Europa gelegt. Die derzeitige Nutzung von Business ByDesign erstreckt sich auf praktisch alle Unternehmensbereiche: Planung und Umsetzung von Marketingaktivitäten mit Projektmanagement, CRM, Auftragsabwicklung (mit Intercompany Abwicklung), fremdverwaltete Lager, Einkauf, Finanzbuchhaltung, Controlling und Personalwesen (mit Zeitverwaltung und Schnittstelle zur Lohnabrechnung). Im nächsten Projektschritt sind neben dem Rollout in andere Länder auch die Lieferantenanbindung über EDIFACT geplant.

Innovativ nicht nur beim Produkt und der IT-Plattform, sondern auch in der Vermarktung: David Alaba ist Partner von Eat the Ball.



## Eat the Ball Holding GmbH

- Standort: Salzburg, Österreich
- Branche: Herstellung und Handel von Brotbackwaren
- Angestellte: 20, davon 15 SAP User (Tendenz stark steigend)
- Internetadresse: [www.eattheball.com](http://www.eattheball.com)
- Partner: b1 consulting GmbH ([www.b1c.at](http://www.b1c.at))



**» Als Startup Unternehmen setzen wir von der ersten Minute an auf die volle Integration aller Prozesse unserer Unternehmensgruppe. SAP Business ByDesign bietet uns die Basis und unterstützt uns, um uneingeschränktes Wachstum bei klar kalkulierbaren Kosten möglich zu machen. «**

Michael Hobel, Gründer, geschäftsführender Gesellschafter, Eat the Ball Holding GmbH.

Kommentar von Alexander Kintzi, Leitung Cloud Business SAP Österreich

# Cloud vor dem Durchbruch



© Yabresse, Shutterstock.com

Alexander Kintzi leitet den Bereich Cloud Business von SAP Österreich.

**E**rinnern Sie sich noch an die Anfänge des Internets? Wir waren begeistert über die neuen Möglichkeiten und gleichzeitig besorgt um die Sicherheit unserer Daten und den Schutz unserer Privatsphäre. Mit dem Cloud Computing ergeht es uns jetzt ähnlich. Der flächendeckenden Durchsetzung dieser bahnbrechenden Technologie stehen zwar noch Sicherheitsbedenken entgegen. An deren Beseitigung wird jedoch seitens der Anbieter und der Politik mit Hochdruck gearbeitet. Der Durchbruch von Cloud Computing ist meiner Meinung nach nur noch eine Frage der Zeit.

Von Analysten wird Cloud Computing ein ähnliches Veränderungspotenzial zugeschrieben wie dem Internet und als einer der IT-Trends gehandelt, der die meisten Branchen und den Wettbewerb zwischen Unternehmen nachhaltig verändern wird. Große Unternehmen können sich wieder stärker auf Innovation und unternehmensüberschreitende Zusammenarbeit fokussieren. Und kleinere und mittlere Unternehmen erhalten jetzt Zugang zu integrierten Business-Lösungen, die sie sich zuvor nicht leisten konnten. Mit Cloud Computing brauchen sie keine eigene IT-Abteilung unterhalten

und sie zahlen nur für die Leistungen, die sie auch nutzen. Wächst das Unternehmen, lassen sich bei Bedarf weitere Nutzer und Funktionen flexibel dazubuchen und umgekehrt.

SAP verfolgt eine konsequente Cloud-Strategie und hat als einer der ersten Softwarehersteller speziell für mittelständische Unternehmen eine komplette, integrierte ERP-Cloudlösung entwickelt, die bereits seit vier Jahren auf dem Markt ist. Mittlerweile hat sich das SAP-Cloud-Portfolio erheblich erweitert und umfasst Lösungen für einzelne Fachbereiche (zum Beispiel Vertrieb, Marketing, Personal) und für die Zusammenarbeit von Teams.

## Zertifizierte Sicherheit – die Business Cloud von SAP

Datenschutz und Sicherheit sind für SAP oberstes Gebot. In den zwei hochmodernen SAP-Rechenzentren in St. Leon-Rot wird die Business Cloud für ganz Europa gesteuert. Penible Zutrittskontrollen, höchste Sicherheits- und Datenschutzstandards und eine im Notfall autarke Energieversorgung schützen die Daten der SAP-Kunden. Und dank aufwändiger Backup- und Support-Verfahren können sie jederzeit zuverlässig arbeiten.

[www.sap.at/businessbydesign](http://www.sap.at/businessbydesign)

[www.sap.de/cloud](http://www.sap.de/cloud)

# Mobiles Wachstum

Die 7Twenty GmbH aus Wien entwickelt mobile SAP-Applikationen, mit denen Kunden auf SAP ERP und SAP CRM zugreifen können. Gerade einmal zehn Mitarbeiter organisieren EDV- und IT-Dienstleistungen sowie mobile Applikationen für diesen Bereich. Die Softwarelösungen helfen Unternehmen, ihre Prozesse effizienter und produktiver zu gestalten.



© R\_R, Shutterstock.com

**B**esonderer Fokus wird dabei auf mobile Applikationen der SAP gelegt. So unterstützt das Unternehmen Kunden dabei, via Smartphone auf ERP-Daten zuzugreifen und diese überschaubar zu halten. Daneben spielen der mobile Zugang von CRM 7.0 sowie die Einsicht und Verwaltung von Workflows in Realtime eine wichtige Rolle. Um die eigenen Mitarbeiter stärker zu unterstützen, benötigte 7TWENTY nun selbst ein flotteres System. Das zentrale Kundeninformationssystem, eine Open-Source-CRM-Lösung, wurde durch SAP Business ByDesign ersetzt. Vertriebsprozesse steuern, fakturieren, Produktportfolios und Kundenaufträge verwalten – all das wird nun in der Lösung aus Walldorf abgewickelt.



„Die 7TWENTY ist es gewohnt, heute schon in der Welt von morgen zu arbeiten, denn technologische Grenzen verschieben sich täglich. So haben wir uns im dynamischen On-Demand-Modell von SAP Business ByDesign sofort wieder gefunden“, ist Andrea Kerth, Geschäftsführerin von 7TWENTY überzeugt.

### Einfache Zielgruppendefinition hilft potenzielle Kunden zu finden

Vor allem das Kampagnenmanagement der Mittelstandssoftware nutzen die Wiener hinreichend. Hiermit lassen sich beispielsweise Adressdatenbanken sortieren, die bei 7TWENTY auch global ausgerichtet sind. Dank einer einfachen Zielgruppendefinition können nun potenzielle Kunden schneller ermittelt werden. Auch bietet die Outlook/MS-Exchange-Inte-

gration in Business ByDesign den Mitarbeitern einen echten Benefit. Debitoren-Informationen werden nun mit den Ansprechpartnern, die in der Outlook-Datenbank gepflegt sind, synchronisiert. Dadurch liegen stets aktuelle Daten vor. „Die größten Vorteile aus Business ByDesign zieht 7TWENTY aus dem Kampagnenmanagement sowie der Outlook-Integration“, weiß Kurt Drexler vom IT-Dienstleister itelligence.

Der erfahrene Projektleiter hat die On-Demand-Lösung bei 7TWENTY implementiert und dabei nach nur zweistündigen Prozess-Workshops erste Ergebnisse vorgelegt. Sein Resultat: „Migration und Datenübernahme waren einfach abzuwickeln. Richtig spannend war es dann, die Mitarbeiter bereits nach zwei Stunden im neuen System arbeiten zu sehen.“

Mit den mobilen SAP-Applikationen können Kunden jederzeit auf ERP und CRM zugreifen.

**itelligence**  
www.itelligence.at

Coffice GmbH implementiert erfolgreich SAP Business ByDesign. arvato Systems und B4B Solutions unterstützen als Beratungshaus.

# „Mit SAP Business ByDesign haben wir unser Unternehmen im Griff“

Seit dem 1. Januar 2012 setzt das Handelsunternehmen Coffice GmbH im österreichischen Peggau SAP Business ByDesign ein. Die neue Lösung integriert alle Unternehmensprozesse vom Finanzwesen über die Materialwirtschaft bis hin zum Verkauf.

Stolze Preisträger des SAP Quality Awards: die beiden Geschäftsführer Mag. Peter Kramberger (links vorn) und Ing. Michael Zitz, BSc. von der Coffice GmbH.

Die Coffice GmbH bietet ein breites Leistungsspektrum an Kaffee- und Teelösungen für Unternehmen. Das Angebot reicht von Kaffeemaschinen im Kleinstbereich mit einzelnen Kapseln über große Kaffeeautomaten bis hin zu Fructomaten für Arbeitsplatzgetränke. Über den eigenen Internetshop werden hochwertige Teesorten unter der Marke Tea Party vertrieben. Mit den Marken London Tea Company und Hardy Kaffee trägt Coffice Lifestyle und Mondänität in

die Gastronomie. Die Zahlen sprechen für sich: Während der ersten vier Unternehmensjahre konnte der Umsatz bereits auf eine Million Euro im Jahr gesteigert werden.

Das starke Wachstum der vergangenen Jahre, ein stetig steigendes Auftragsvolumen sowie internationale Expansionspläne hatten zur Folge, dass die bestehende Coffice-IT den Anforderungen nicht mehr gerecht wurde. Auch für eine Umsetzung der E-Commerce-Strategie und um die mobile Verfügbarkeit aller Daten gewährleisten zu können, mussten vorhandene Strukturen und das IT-System optimiert werden. Wichtig waren den Projektverantwortlichen vor allem eine einheitliche Datenbasis und aktuelle Daten zu Aufträgen, Beständen und Rechnungen in Echtzeit.

## Auf Zukunftskurs mit SAP Business ByDesign

Mit Hilfe von SAP Business ByDesign passte das österreichische Unternehmen seine gesamten Geschäftsprozesse



flexibel an die spezifischen Geschäftsanforderungen an. Die Integration der Warenbestände in den Verkaufsprozess mit der automatischen Verfügbarkeitsprüfung bei Auftrags erfassung verbesserte bereits in den ersten Monaten nach Einführung von SAP Business ByDesign die Lieferqualität und Liefergeschwindigkeit. Geschäftsführer Michael Zitz überprüft den Warenbestand des Unternehmensbereichs Büromaschinen nun in Echtzeit. Dadurch konnte Coffice seine Wiederbeschaffung signifikant optimieren. SAP Business ByDesign bietet bereits nach kurzer Zeit eine umfassende Transparenz über alle relevanten Unternehmenszahlen. „Sämtliche Geschäftsprozesse werden jetzt zuverlässig abgebildet. Flexibel, zu jeder Zeit und von überall“, so Zitz.

Unterstützung im Implementierungsprojekt holte sich das Handelsunternehmen vom Systemintegrator arvato Systems sowie dessen Lösungspartner Best4Business Solutions aus Graz. Coffice erhielt eine weitgehend vorkonfigurierte Lösung basierend auf SAP Best Practices. Im Zuge des Projekts wurden die Anwendungsexperten der Coffice GmbH von den zertifizierten arvato Systems Beratern entsprechend gecoacht und unterstützt, sodass sie die Implementierung von SAP Business ByDesign eigenständig durchführen konnten.

#### Ausgezeichnete Teamleistung

Für die erfolgreiche Implementierung wurde das Team der Coffice GmbH, arvato Systems und die B4B Solutions jetzt jüngst mit dem renommierten „SAP Quality Award“ für die beste Systemeinführung in der Kategorie Small Implementation ausgezeichnet. Die SAP vergibt den Preis an Kunden, die bei der Planung und Durchführung ihrer SAP-Projekte und -Programme herausragende Leistungen gezeigt und so ihren Unternehmen zu großem Nutzen verholfen haben. „Wie jedes Jahr zeichnen wir mit dem österreichischen SAP Quality Award Kunden und Implementierungspartner aus, die die Qualitätsgrundsätze von SAP wirksam umgesetzt haben. Jedes Projekt verdeutlicht, wie durch Fokussierung und Einhaltung von Qualitätsstandards die unterschiedlichen SAP-Lösungen für unsere Kunden – gemeinsam mit Partnern – rasch, effizient und erfolgreich umgesetzt werden konnten“, so Dr. Andreas Muther, Geschäftsführer der SAP Österreich GmbH.

Coffice plant bereits das nächste Projekt zur Optimierung seiner Versandprozesse: Die Anbindung des neuen Systems an einen externen Webshop. Auch hierbei werden die Österreicher auf das Winning Team setzen und die Realisation mit den Implementierungspartnern arvato Systems und B4B Solutions angehen.

[www.coffice.at](http://www.coffice.at)



## Mit uns haben Sie Ihr Unternehmen im Griff

arvato Systems setzt als Systemintegrator erfolgreich Projekte für namhafte Unternehmen unterschiedlichster Branchen um. Große wie mittelständische Unternehmen vertrauen uns seit über 30 Jahren.

Unsere Kunden schätzen die Verbindung von Branchen-Know-how, profundem, technologischem Wissen, gelebter Partnerschaft und echtem Unternehmergeist.



**arvato**  
SYSTEMS

[www.meinUnternehmenimGriff.de](http://www.meinUnternehmenimGriff.de)

# Mit SAP Business ByDesign einfach wachsen

On-Demand steht für Zeit, Kosten und Ressourcen sparen, sich auf das Kerngeschäft konzentrieren, flexibel agieren können, um dem Wettbewerb vielleicht den berühmten Schritt voraus zu sein.

Viele kleine und mittlere Unternehmen behaupten sich gut am Markt, manche stehen sogar im Ruf, Hidden Champions zu sein. Sie wachsen schnell, die Mitarbeiter generieren genügend Aufträge, kümmern sich um ihre Kunden, behalten die Zahlen im Blick, sorgen für eine reibungslose Fertigung und eine termingerechte Distribution. All dies dokumentieren sie fein säuberlich in Excellisten, aus denen sich Geschäftsführung und Buchhaltung anschließend ein Bild darüber machen, wie es um das Geschäft steht. Rechnungsprüfungen und IT-Verantwortliche gibt es nicht, Bestellungen erfolgen oftmals noch per Fax oder Telefon, was aber nicht so schlimm ist, solange alles läuft und überschaubar ist. Soweit so gut. Leider funktioniert diese Vorgehensweise nicht auf Dauer. Ab einer gewissen Unternehmensgröße reicht es nicht mehr, dass die Prozessabbildung des Tagesgeschäfts nebenbei läuft. Sachen bleiben liegen, Termintreue und Kundenzufriedenheit leiden. Bestellungen und Rechnungen auf Zuruf haben ausgedient.

## Einfache Systeme sind gefordert

Auch schnell wachsende Unternehmen brauchen über kurz oder lang ein ERP-System,

um effizient zu bleiben. Medienbrüche und in verschiedenen Unternehmensbereichen eingesetzte Softwareinseln sollen schließlich der Vergangenheit angehören. Allerdings brauchen sie keine große, standortbezogene ERP-Lösung. Diese würde ihnen sicherlich eine ganze Menge bieten – auch viele Funktionen, die sie gar nicht benötigen – und die dazu noch kostenpflichtige Anpassungen, Wartung und womöglich die Notwendigkeit einer IT-Abteilung mit sich bringt. Schnell wachsende Unternehmen sind auf der Suche nach einem einfachen System, das schnell erlernbar ist und sich unabhängig vom Anbieter, zum Beispiel durch branchenspezifische Services von Partnern, erweitern lässt. Sie suchen eine Lösung, bei der die Kosten überschaubar sind, Updates und Anpassungen automatisch erfolgen, die räumlich flexibel genutzt werden kann, keine eigene Infrastruktur an Servern benötigt und die ihnen dennoch einen kompletten Blick auf das Unternehmen liefert – eine On-Demand-Lösung eben wie SAP Business ByDesign.

## SAP Business ByDesign bringt die Unternehmen voran

Die On-Demand-Lösung ist flexibel einsetz- und erweiterbar und weist dennoch die notwendige funktionale Abdeckung auf. Darüber hinaus lässt sie sich schon nach kurzer Zeit mit verhältnismäßig geringen (Investitions-) Kosten voll nutzen, denn sie wird im hochmodernen SAP-Rechenzentrum betrieben. Bezahlt werden neben der Implementierung nur monatliche Mietgebühren pro Anwender. Der Zugriff auf Daten und Anwendungen erfolgt einfach und rollenbasiert über das Internet. Gerade für Unternehmen, die zuvor noch keine integrierte ERP-Lösung im Einsatz hatten, ist die intuitive Handhabung mit einheitlichen Benutzeroberflächen leicht verständlich.

Trotz dieser Einfachheit lassen sich alle Daten- und Werteflüsse transparent über alle Unternehmensbereiche hinweg abbilden. Somit ist ein durchgängiges Bearbeiten von Geschäftsvorfällen sowie eine Verlässlichkeit der Daten gegeben – vom Anlegen eines Auftrages im Vertrieb über die zwischenzeitliche Rechnungstellung und damit auch die automatische Buchung als offener Posten bis hin zur Lieferung

Finanz- und Rechnungswesen Cockpit.



an den Kunden sind alle Geschäftsbereiche zu jeder Zeit im Blick. In den meisten Fällen ergeben sich dadurch auch organisatorische Verbesserungen, da die Geschäftsbereiche schlicht enger und besser aufeinander abgestimmt zusammenarbeiten, eine wichtige Grundlage für weiteres Wachstum.

Mit SAP Business ByDesign kommen auch kleinere mittelständische Unternehmen in den Genuss eines integrierten ERP-Systems.

### ... auch von unterwegs

Und natürlich können Unternehmen auch über mobile Endgeräte auf SAP Business ByDesign zugreifen. Mittels iPhone, iPad, BlackBerry oder Windows Mobile und entsprechenden Anwendungen lassen sich Accounts, Kontakte und Aktivitäten managen, Aufträge erstellen oder die Verfügbarkeit von Produkten prüfen. Schließlich müssen mittelständische Unternehmen ihre Kunden heute schnell und flexibel betreuen.

### Einstieg leicht gemacht

Als SAP Business ByDesign Solution Reseller und als einer von nur wenigen Master Value-Added Reseller können wir Ihnen alle Vorteile der ERP On-Demand-Software bieten.

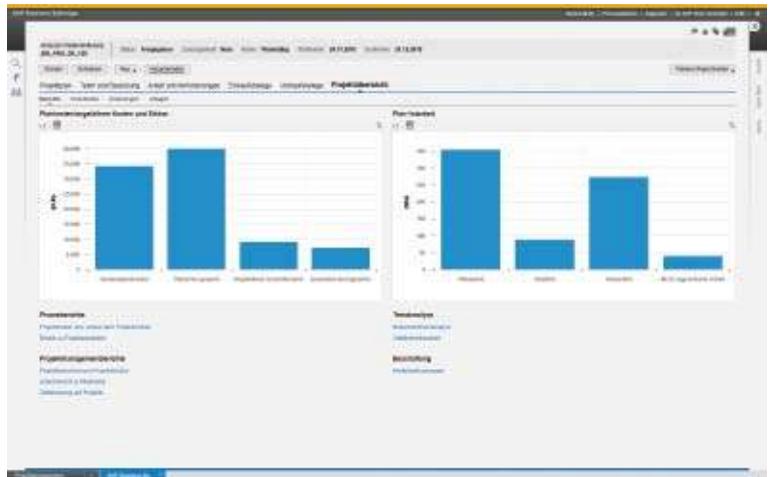
Mit unseren Einstiegspaketen CRM, ERP und Dienstleister können Sie Ihre zentralen Prozesse automatisieren, von geschlossenen Daten- und Werteflüssen profitieren und sich dennoch voll und ganz auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren. Sie entscheiden dabei, wie lange und welche Unterstützung Sie von uns benötigen.

### Mit SAP Business ByDesign IT-Neuland entdecken

Entdecken Sie, welche Vorteile und Möglichkeiten SAP Business ByDesign Ihnen und Ihrem Unternehmen bietet. Besuchen Sie unsere kostenlose Veranstaltungsreihe. Dort erhalten Sie Einblicke in die Funktionsweise und Verfügbarkeit der Unternehmenslösung, die schnell, sicher und rund um die Uhr über das Web zugänglich ist. Die Termine und weitere Informationen finden Sie unter [www.itneuland.de](http://www.itneuland.de).

Tourdaten:

12.07.2012, Ulm  
19.07.2012, München  
18.09.2012, Köln  
10.10.2012, Frankfurt  
11.10.2012, Nürnberg  
18.10.2012, München



### Master Value-Added Reseller und Mitglied des SAP Extended Business Programms

Seit 2011 sind wir einer von wenigen Master VARs (Master Value-Added Reseller) und Mitglied des SAP Extended Business Program der SAP Deutschland AG & Co. KG. Als solcher unterstützen wir den Ausbau des Partnernetzwerks und damit das erfolgreiche Geschäftsmodell für die On-Demand-Lösung SAP Business ByDesign. Sie haben dadurch Zugriff auf ein umfassendes Netzwerk, exklusive Informationen und fundiertes Know-how. Der Status Master VAR bestätigt anschaulich unsere vorangegangene, erfolgreiche Arbeit als Solution Reseller für SAP Business ByDesign.

### ALPHA Business Solutions AG

Die ALPHA Business Solutions AG ist einer der führenden unabhängigen Spezialisten für Geschäftsprozessoptimierung und Einführung von ERP-Software in Deutschland. Als mittelständisch orientierter Full-Service-Dienstleister mit Hauptsitz in Kaiserslautern hat das Unternehmen mehr als 360 ERP-Projekte für über 1200 Unternehmen realisiert. Zum Lösungsportfolio zählt die ERP-Komplettlösung proALPHA mit zahlreichen eigen entwickelten Branchenerweiterungen und Add-ons. Seit 2010 ist ALPHA Business Solutions SAP-Partner und Solution Reseller, seit 2011 Master Value-Added Reseller (Master VAR) für die On-Demand-Lösung SAP Business ByDesign. Im Jahr 2011 erwirtschaftete das 1994 gegründete Unternehmen mit durchschnittlich 130 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 18,1 Millionen Euro.

Projektauswertung

ALPHA Business  
Solutions AG

Brüsseler Str. 5  
67657 Kaiserslautern  
Tel.: +49 (631) 303 47-0  
[info@abs-ag.de](mailto:info@abs-ag.de)  
[www.abs-ag.de](http://www.abs-ag.de)



Nachgefragt: SAP Business ByDesign von All for One Steeb

# „Ganz vorne mit dabei“



© oorka, Shutterstock.com

Cloud Services sind auch in der deutschsprachigen Region mächtig auf dem Vormarsch. Für Andree Stachowski, Geschäftsleitung Vertrieb SAP Business ByDesign bei All for One Steeb kommt diese Entwicklung nicht von ungefähr.

**D**ieses Credo hat Gewicht: Bei SAP Business All-in-One wie auch bei SAP Business ByDesign ist es All for One Steeb, die mittlerweile die größte installierte Mittelstandskundenbasis in der deutschsprachigen Region betreut. War es nach der Erstvorstellung am 19. September 2007 im Nokia Theatre am New Yorker Time Square um die On-Demand-Software erst einmal ruhig geworden, hat sich das Blatt mittlerweile grundlegend gewendet. Cloud Services sind mächtig auf dem Vormarsch. Nicht nur in USA, auch in DACH. Nicht nur bei Kleinunternehmen, auch im gehobenen Mittelstand haben Marktbeobachter großes Potenzial ausgemacht und sehen „Early Birds“ wie All for One Steeb ganz vorne mit dabei. Hier wurde frühzeitig in den Aufbau eigener Ressourcen investiert. Zudem verfügt

Andree Stachowski



der Outsourcing und Cloud Services Provider über viel Erfahrung mit „One to Many“ Geschäftsmodellen. „Unser Erfolg steht daher auf mehreren Säulen, eine ganz zentrale Rolle dabei spielt jedoch unser Ökosystem“, wie Andree Stachowski im Interview versichert.

**Zu Beginn ein Blick zurück?**

**Andree Stachowski:** Gerne. Wir sind Business ByDesign Solution Reseller der allerersten Stunde, haben in 2007 bei

New York mitgewirkt, konnten Ende 2009 eine der weltweit ersten Kundeneinführungen und Produktivsetzungen erfolgreich abschließen, die ohne Unterstützung von SAP erfolgt sind und brachten zudem die erste ByDesign Partnerlösung zu Wege, die die Qualitätsprüfung von SAP erfolgreich bestanden hat. Für unsere Go-to-Market-Strategie wurden wir Ende 2011 mit dem SAP Ecosystem Innovation Award ausgezeichnet. Dieser Track Record unterstreicht: Wir sind konsequent und nachhaltig engagiert, und wollen unser On-Demand Geschäft zusammen mit Kunden und Partnern weiter kräftig ausbauen.

**Konkret zu den Kunden. Wie lange dauern die Einführungsprojekte wirklich?**

**Stachowski:** Würde ein Weltrekord für die schnellste Einführung von Business ByDesign ausgetragen, er ginge wohl an uns. In nur zwölf Projektstunden haben wir zum Beispiel die Funktionen des CRM-Einstiegspakets der On-Demand-Software produktiv gesetzt. Unsere Berater sind auf eigenentwickelte Methodiken, Werkzeuge und Branchenszenarien geschult, mit denen wir auch Kunden mit umfangreichen Anforderungen in sehr kurzer Zeit erfolgreich produktiv setzen.

**Welche Rolle spielen dabei Ihre Partner?**

**Stachowski:** Von Partnern zu sprechen, greift eigentlich zu kurz. Wir haben vielmehr das All for One Steeb Businesspartner Programm für SAP Business ByDesign zu einem starken Ökosystem mit vielen Querbeziehungen entwickelt. Hier arbeiten wir intensiv zusammen, vertrieblisch genauso wie entwicklungsseitig, bei der Kundenbetreuung wie bei der Bildung von Branchenschwerpunkten. Auf diese Weise wollen wir unser Netzwerk zum vertriebs- und



» Würde ein Weltrekord für die schnellste Einführung von Business ByDesign ausgetragen, er ginge wohl an uns. In nur zwölf Projektstunden haben wir die Funktionen des CRM-Einstiegspakets der On-Demand-Software produktiv gesetzt. «

Andree Stachowski, Mitglied der Geschäftsleitung, verantwortet den Vertrieb SAP Business ByDesign bei All for One Steeb.

servicestärksten Ökosystem für SAP Business ByDesign ausbauen.

#### Wie läuft die Zusammenarbeit in der Praxis?

**Stachowski:** Gerne dazu ein konkretes Beispiel: Erst unlängst haben wir im Rahmen einer Pressekonferenz einen unserer Partner begleitet, der eine SAP Business ByDesign Branchenlösung zur Instandhaltung von Anlagen entwickelt hat, wie sie zum Beispiel für Windparks oder in der Fertigungsindustrie benötigt wird. Solche Lösungen sind für jedermann zugänglich und werden daher nicht nur direkt, sondern auch über den SAP AppStore vertrieben.

#### Und wenn Kunden außerhalb der deutschsprachigen Länder betreut werden wollen?

**Stachowski:** Auch global ist unser Ökosystem gut aufgestellt. Als unlängst einer unserer Partner in Deutschland mit den Lokalisierungsanforderungen seines Business ByDesign Kunden für dessen Tochtergesellschaft in Mexiko konfrontiert wurde, kam unser United VARs Partnernetzwerk ins Spiel. 22 Partner in 56 Ländern, die zusammen über 8000 Business All-in-One Kunden betreuen, und jetzt auch Business ByDesign. So haben wir demnächst den ersten Business ByDesign Kunden in Mexiko im Echtbetrieb.

#### Durchgängige Geschäftsabläufe benötigen durchgängige Lösungen. Ein KO-Punkt für die On-Demand-Software in Unternehmen mit komplexen Fertigungsprozessen?

**Stachowski:** Im Gegenteil. Selbst dort, wo für die Zentrale und die großen Produktionsstandorte bereits eine Business All-in-One-Lösung in Betrieb ist, herrscht in kleineren Niederlassungen oft Wildwuchs pur. Sehr zum Leidwesen der

IT-Chefs. Genau hier kommen wir zunehmend mit Business ByDesign ins Spiel. Die Integrationsszenarien zwischen Business All-in-One und Business ByDesign für Vertriebs-, Service- und Logistkniederlassungen kommen aus einer Hand und sind bereits ausgereift. Klassisches Streckengeschäft wird genauso abgebildet wie zentrales Berichtswesen oder die integrierte Stammdatenpflege von Kunden, Lieferanten oder Materialien. Kurzum, Business ByDesign ist auch an dieser Stelle erwachsen geworden, sodass wir nicht nur außerhalb, sondern auch innerhalb unserer angestammten Märkte neue Segmente erschließen, die uns ohne die Cloud Software verwehrt wären.

#### Am Anfang ein Rückblick, am Ende ein Ausblick?

**Stachowski:** Mit einem weiteren großen Lösungsschritt stehen wir kurz vor dem Abschluss. So viel bereits hier an dieser Stelle: Es geht um Multichannelvertrieb, also um Geschäftsmodelle, wie sie zum Beispiel in weit verzweigten Handels- und Dienstleistungsorganisationen anzutreffen sind, die national und international, lokal und unternehmensübergreifend, über Flagship Stores und gleichzeitig auch über das Internet ein- und verkaufen, an private Kunden wie an Unternehmen. Unser neues Lösungsbundle basiert auf Business ByDesign, beinhaltet ein komplettes Warenwirtschaftssystem, einen durchgängig integrierten eShop, und zwar Business to Business genauso wie Business to Consumer, zudem CTI (*Anmerkung: Computer Telefonie Integration*), Kassenterminalanbindung und vieles mehr. Auch hier übrigens kommt unser Partner Ökosystem zum Tragen, entwicklungs- wie vertriebsseitig.

Herr Stachowski, wir bedanken uns für das Gespräch.

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

# Cloud für alle

Die Art und Weise wie IT genutzt wird befindet sich im Wandel. Unternehmen installieren ihre Software immer weniger vor Ort, sondern nutzen sie direkt über das Internet. Cloud Computing ist günstig, flexibel und einfach zu handhaben.



© Ye, Shutterstock.com



Dietmar Meding ist Vice President SAP Cloud Solutions DACH.

**E**-Mails werden online geschrieben, Fotos im Web bearbeitet und Terminkalender online geführt – die Cloud ist für Privat-anwender längst Alltag. Jetzt können auch Unternehmen jeder Größe von dieser Technologie profitieren. Sie nutzen ihre Software über das Netz, zahlen eine Miete pro User – und können sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Denn um Wartung, Updates und Datensicherung kümmert sich der Anbieter.

Der Markt bietet heute Lösungen, mit denen sich Abläufe aus vielen Unternehmensbereichen zentral steuern lassen. Wie SAP Travel OnDemand: damit lassen sich Geschäftsreisen leichter planen, Reisekosten effizient verwalten und deren zügige Erstattung sicherstellen. Oder SAP Sales OnDemand: Die Software bündelt alle Aktivitäten vom Lead- oder Kontaktmanagement und vereinfacht die Zusammenarbeit in Vertriebsteams. „Immer mehr Unternehmen erkennen die Vorteile des Cloud Computings“, sagt Dietmar Meding. Er verantwortet bei SAP den Vertrieb von SAP Cloud Lösungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Eine umfassende Unternehmenslösung aus der Cloud, die sich seit 2010 auf dem deutschen Markt etabliert hat, ist Business ByDesign. Sie vereint klassische ERP-Funktionen wie Finanzwesen, Personalwirtschaft und Logistik mit Projektmanagement, Kundenverwaltung und Reporting. Damit erhalten Unternehmen alle Daten aus einem System. Die Lösung ist einfach zu bedienen, der Aufwand für Schulungen und Trainings entsprechend gering. Konzerne, die enger mit ihren Tochtergesellschaften zusammenarbeiten wollen, können die Lösung in wenigen Wochen an ihre bestehende IT anbinden.

[www.sap.de](http://www.sap.de)

Ein weiterer Vorteil von Cloud Computing: die Flexibilität. Je nach Konjunkturzyklus schwankt die geschäftliche Auslastung. Neue Nutzer und Funktionen lassen sich über die Cloud dazu- oder abbuchen, je nach Marktlage und der Entwicklung des Geschäfts. Außerdem lassen sich Geschäftsprozesse anpassen, indem Zusatzsoftware online gekauft und mit wenigen Klicks in die bestehende Lösung eingebunden wird. Wenn Unternehmen über Cloud Computing nachdenken, dreht sich zunächst alles um das Thema Datensicherheit. Welche Daten wandern außer Haus? Wie sicher sind sie? Werden alle gesetzlichen Bestimmungen lückenlos eingehalten? Die Fragen sind berechtigt, denn Cloud ist nicht gleich Cloud. Wichtig bei der Wahl des Anbieters ist der Standort der Rechenzentren. So gelten in Deutschland äußerst strikte Datenschutzbestimmungen. Die Daten werden in hochverfügbaren Rechenzentren gespeichert, die einen zuverlässigen Betrieb garantieren – dank mehrfach redundanten Servern, einer unterbrechungsfreien Stromversorgung, High-Tech-Zutrittskontrollen und optimaler Klimatisierung. Das ist sicherer als die meisten firmeneigenen Serverräume.

Software aus der Cloud liegt auch aus einem weiteren Grund im Trend: „Es ist inzwischen selbstverständlich, dass Unternehmer und ihre Mitarbeiter möglichst alle Funktionen ihrer Geschäfts-IT auch von unterwegs aus nutzen wollen. Cloud-Lösungen sind ideal dafür“, sagt Dietmar Meding. So können beispielsweise Handelsvertreter ihre Bestellungen direkt nach dem Kundengespräch über ihr Smartphone oder Tablets aufgeben, Monteure ihre Stunden online eintragen und Entscheider auf Geschäftsreisen ihre Projekte komfortabel steuern und überwachen. Den Einsatzmöglichkeiten sind kaum Grenzen gesetzt.

Mutterkonzerne und Tochtergesellschaften On-Demand verbinden

# Familienzusammenführung

Mit Software und Hardware aus dem Netz bleiben gerade mittelständische Unternehmen flexibel und sparen bares Geld. Aber auch Konzernen eröffnen sich enorme Vorteile – bei der Integration ihrer Töchter.

**G**roßunternehmen und mittelständische Betriebe: Im Konzernumfeld treffen zwei getrennte Welten aufeinander, die es zu verbinden gilt. Leistungsfähige Angebote für beide Bereiche waren bislang allerdings schwer aus einer Hand zu bekommen – und kaum kompatibel. Dabei ist genau das der Schlüssel für eine reibungslose Konzernintegration. Mit der On-Demand-Lösung SAP Business ByDesign gelingt dem Wall-dorfer Softwarehersteller nun dieser Spagat.

## Auf die Unternehmensgröße zugeschnitten

Eine große ERP-Lösung lohnt sich für kleinere Unternehmen meist nicht, weiß Frank Lahres, kaufmännischer Leiter beim Automobilzulieferer AVL Tippelmann. „Wir hätten mit Kanonen auf Spatzen geschossen.“ Wie ihm geht es vielen mittelständischen Entscheidern. Sie benötigen eine Software, die das gesamte Unternehmen unterstützt, sich aber darüber hinaus schnell einführen und kostengünstig nutzen lässt.

AVL Tippelmann hat sich für die Geschäftslösung Business ByDesign entschieden. Sie richtet sich mit seinem flexiblen Cloud-Modell speziell an den Mittelstand. Der Clou: Die Software nutzt die gleichen standardisierten Schnittstellen wie die großen Anwendungen von SAP – und lässt sich daher nahtlos an die IT einer Konzernmutter anbinden. So entstehen neue Möglichkeiten. „Erhalten wir einen Auftrag, der für unser Team zu groß ist, können wir in Zukunft einzelne Aufgaben an andere Gesellschaften ausgliedern: eine Personaleinsatzplanung über die gesamte AVL-Gruppe hinweg“, erklärt Lahres.

Mit einheitlichen Stammdaten für alle Tochtergesellschaften, Start-ups oder Zukäufe vereinfacht die Gruppe zahlreiche Prozesse. Jeder Mitarbeiter arbeitet stets mit aktuellen Informationen, parallele Datenhaltung und doppelte Einträge gehören der Vergangenheit an. „Wir sparen Zeit und machen weniger Fehler. Außerdem vereinfachen wir die Kommunikation mit unseren Kunden, indem wir geschlossen als Gesamtkonzern auftreten.“ Gleichzeitig hat es die Zentrale deutlich einfacher, ihre Go-

vernance-Richtlinien unternehmensübergreifend durchzusetzen. Sie gibt beispielsweise Templates für Berichte vor – und sorgt so für ein einheitliches Reporting.

## Standardisierte Integration

Business ByDesign lässt sich an die Wünsche des Betriebs und seiner Mitarbeiter anpassen. Umfangreiche Modifikationen sind aber nicht vorgesehen. Diese bewusste Einschränkung erweist sich für die Konzernintegration als Segen: Alle Prozesse bleiben im Standard und lassen sich schnell verknüpfen. Darin sieht auch Daniel Obst von der Tankstellen Support GmbH einen enormen Vorteil. „Auf diese Weise sind wir eng in die Prozesse unserer Muttergesellschaft integriert“, sagt der Teamleiter für Shared Services. Die Gesellschaft entwickelt als Tochter von BP Europa SE maßgeschneiderte IT-Lösungen für die Zahlungssysteme von BP-Tankstellen. Bei der Frage nach einer zuverlässigen IT-Lösung für das eigene Unternehmen kam für Obst nur eine On-Demand-Software in Frage. „Das Konzept ist ideal für uns. SAP pflegt und wartet das System und wir können unsere internen Prozesse neu strukturieren, ohne das Kerngeschäft zu belasten.“

Die Mitarbeiter haben mehr Freiraum für ihr Kerngeschäft – aber auch die Konzernmutter profitiert: Die Entscheider bei BP wissen nun auf den Euro genau, wie profitabel die Projekte laufen. Denn für das Erfolgscontrolling sendet die Software die Höhe der Rückstellungen monatlich an die Hauptgesellschaft. So weiß die rechte Hand jederzeit, was die linke tut. Fundierte Entscheidungen lassen sich schneller treffen.

## Harmonie zwischen Mutter und Tochter

Viele Konzerne suchen schon seit geraumer Zeit nach einer „zweigleisigen“ ERP-Lösung. Dieser Wunsch wird nun wahr: dank klassischer SAP-Anwendungen für die Zentrale kombiniert mit Business ByDesign für Niederlassungen und Tochtergesellschaften. Die Cloud ermöglicht es kleinen und mittelständischen Unternehmen, ihre geschäftliche und finanzielle Flexibilität zu wahren und gleichzeitig Vorgaben „von oben“ sicher einzuhalten. Beste Voraussetzungen für eine harmonische Familienzusammenführung.

[www.sap.de](http://www.sap.de)

Studie: Einsatz von ERP-Systemen in kleinen und mittleren Unternehmen

# Risiko Mietsoftware?

Seit geraumer Zeit unternimmt die SAP den Versuch, mit der On-Demand-Lösung Business ByDesign kleinere und mittlere Unternehmen für sich zu gewinnen. Doch darin liegt ein nicht gerade geringes Risiko.



© Reincarnation - Shutterstock.com

**B**ei Großunternehmen und im gehobenen Mittelstand ist der Markt für betriebswirtschaftliche Software (ERP-Lösungen – Enterprise Resource Planning) weitgehend aufgeteilt; Zugewinne für einzelne Anbieter sind nur durch einen aufreibenden Verdrängungswettbewerb möglich. Umso mehr sind in den vergangenen Jahren die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) von zehn bis 500 Mitarbeitern in den Fokus der ERP-Anbieter gerückt. So auch bei der SAP. Mit Business ByDesign (ByD) haben die Walldorfer erstmals ein Angebot im Portfolio, das ausschließlich als sogenannte On-Demand-Lösung auf Mietbasis offeriert wird. Die Software wird nicht mehr vor Ort installiert, sondern als Service über das Internet bezogen (SaaS, Software as a Service). Die Strategie: eine individuell konfigurierbare ERP-Lösung, die es mittelständischen Unternehmen ermöglicht, ihre Geschäftsprozesse in einem durchgängigen System abzubilden, es bei Bedarf zu ergänzen, zu ändern und zu erweitern, ohne dass dafür in IT-Infrastruktur oder -Personal investiert werden muss. Stattdessen können Unternehmen beim Mietmodell mit festen, überschaubaren und transparenten Kosten kalkulieren und befinden sich technisch stets auf dem neuesten Stand.

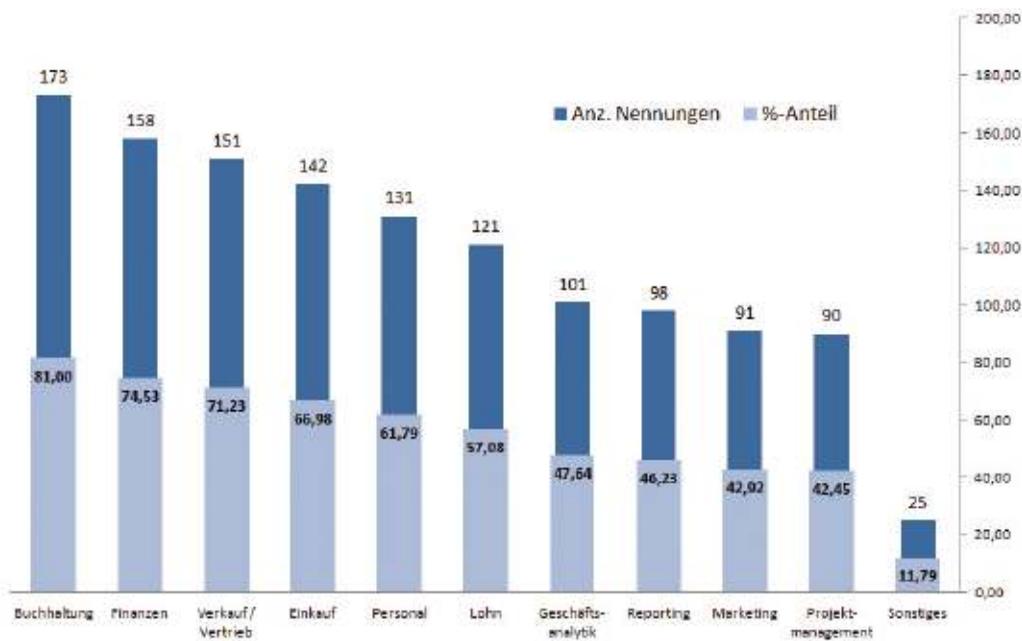
## Individual- versus Standardsoftware?

Allerdings sehen nicht wenige Analysten in eben diesem Ansatz ein erhebliches Risiko, denn die Vorbehalte gegen Mietsoftware seien gerade im deutschen Mittelstand enorm. Viele Unternehmen scheuten sich, ihre sensiblen Daten in einem externen Rechenzentrum verwalten zu lassen. Ein weiteres, häufig aufre-

tendes Argument, das aber nicht nur SaaS betrifft, sondern generell gegen Standardsoftware gerichtet ist: Viele KMU sehen Wettbewerbsvorteile gerade in ihren oft sehr individuell gestalteten Geschäftsprozessen, die sich mit Standardsoftware meist gar nicht oder nur unzureichend abbilden lassen. KMU sind daher gegenüber Standardsoftware skeptisch und vertrauen in hohem Maß auf Individuallösungen – soweit die Theorie. Doch lassen sich solche Thesen aufrechterhalten? Um das herauszufinden haben die Mannheimer Sales People und das E-3 Magazin im April dieses Jahres 239 Entscheider von eben solchen Unternehmen in Deutschland befragt. Ziel der Befragung war es, ein Bild über den Einsatz von betriebswirtschaftlichen Softwarelösungen in kleinen und mittleren Betrieben zu entwerfen: In welchen Bereichen werden ERP-Systeme eingesetzt? Wird Individual- oder Standardsoftware genutzt? Wer betreut die Systeme? Weitere Schwerpunkte der Untersuchung liegen in den Bereichen Kennzahlen/Reporting sowie SaaS und Cloud Computing.

## ERP-Markt: Konsolidierung nicht in Sicht

Nicht unerwartet sind ERP-Lösungen nahezu flächendeckend im Einsatz, 89 Prozent der Unternehmen nutzen bereits ein solches System, vier Prozent machten keine Angaben, und lediglich sieben Prozent kommen ohne ERP-Lösung aus. Hier unterscheiden sich die KMUs also kaum von den Großunternehmen – wohl aber in einem anderen Punkt: Sind im oberen Marktsegment standardisierte ERP-Systeme längst die Regel, setzen viele der kleinen und mittleren Unternehmen noch immer auf



Einsatzbereiche der ERP-Lösungen: Klassische ERP-Domänen liegen vorne.

Individuallösungen – 23 Prozent der Befragten gaben das an. Diese Anwender wurden zudem gefragt, wie ihre Systeme betreut werden. Mit 49 Prozent vertraut das Gros der Unternehmen auf einen externen Dienstleister, weitere 30 Prozent haben eine eigene Abteilung im Unternehmen, während in 13 Prozent der Fälle eine Einzelperson – intern oder extern – den Support übernimmt.

Trotz der vergleichsweise hohen Zahl an Individuallösungen dominiert auch bei kleineren und mittleren Unternehmen Standardsoftware, die in 69 Prozent der Fälle im Einsatz ist. Auffällig ist in diesem Zusammenhang die nach wie vor große Vielfalt der genannten Anbieter. Neben Platzhirschen wie Microsoft Dynamics, Sage und SAP sind in den befragten Unternehmen mehr als 70 weitere Systeme im Einsatz, die häufig nur auf eine Nennung kommen. Von der vielbeschworenen Konsolidierung seitens der ERP-Anbieter kann also keine Rede sein.

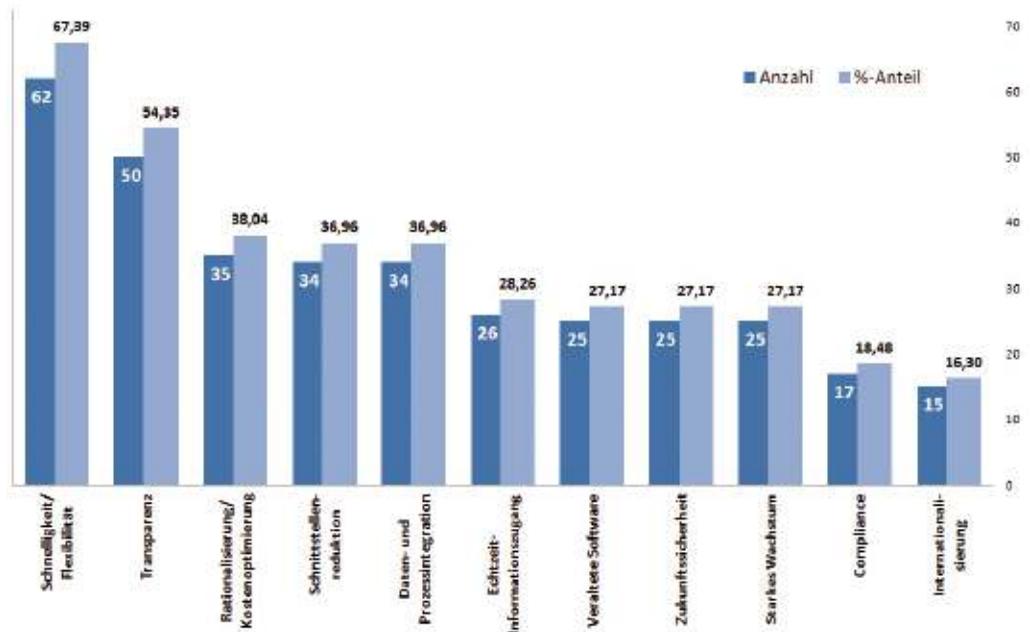
### Einsatzbereiche: Klassische ERP-Domänen liegen vorn

Ein Blick auf die Einsatzbereiche der ERP-Lösungen zeigt, dass die klassischen ERP-Domänen unangefochten vorne liegen. Der Einsatzbereich mit der größten Nutzungsintensität ist die Buchhaltung (82 Prozent), gefolgt von Finanzen (75 Prozent), Vertrieb (71 Prozent), Einkauf (67 Prozent) und Personal (62 Prozent). Erst mit deutlichem Abstand folgen Geschäftsanalytik (48 Prozent), Reporting (46 Prozent), Marketing und Projektmanagement (jeweils 43 Prozent). In den meisten Fällen (82 Prozent) sind die Einsatzbereiche

vollständig integriert. Auffallend, wenngleich nicht überraschend ist, dass die strategischen, unternehmensübergreifenden Einsatzbereiche wie Marketing/CRM und Projektmanagement bislang nur bedingt im Blickfeld der KMUs liegen. Es ist aber davon auszugehen, dass sich ihr Fokus in den kommenden Jahren in Richtung dieser Einsatzbereiche verschieben wird, denn auch kleine Unternehmen sind zunehmend in komplexe Lieferketten eingebunden und haben daher immer umfangreichere, vielschichtigere Partner- und Kundenbeziehungen.

### Analyse und Reporting oft noch auf Excel-Basis

Ähnliches gilt für den Bereich Analyse und Reporting: Je komplexer Geschäftsbeziehungen und -Prozesse, desto wichtiger ist ein leistungsfähiges Reporting. Die wichtigsten Kennzahlen sollten daher rasch und möglichst auf Knopfdruck zur Verfügung stehen. Bislang werden Software-Lösungen für Analyse und Reporting von 57 Prozent der befragten Unternehmen genutzt. Am häufigsten werden damit Kennzahlen zu Zahlungsverkehr (von 86 Prozent der Befragten), Auftragsabwicklung (79 Prozent), Preise (70 Prozent) und die Liquiditätsplanung (67 Prozent) erfasst. Auf den weiteren Plätzen folgen Lagerbestände (64 Prozent), Margen (58 Prozent) und Rabatte (53 Prozent). Die Reports stehen dabei unterschiedlich schnell zur Verfügung, die Angaben reichen von wenigen Sekunden oder Minuten bis hin zu mehreren Tagen. Knapp die Hälfte der Befragten (47 Prozent) gab an, die benötigten Reports innerhalb von maximal 15 Minuten zu erhalten.



Leistungsfähiges Reporting spielt eine große Rolle.

Kleine und mittlere Unternehmen, die derzeit keine Reporting-Lösung nutzen, erstellen ihre Berichte meist manuell oder teilautomatisiert mit Excel, in Ausnahmefällen haben sie einen externen Dienstleister beauftragt. Zwar gibt es auch hier einige Unternehmen, die ihre Kennzahlen auf Knopfdruck abrufen können, insgesamt benötigen sie erwartungsgemäß aber etwas länger als Unternehmen, die bereits eine Reporting-Lösung einsetzen; häufig (in 23 Prozent der Fälle) erstreckt sich das Reporting über mehrere Tage. Dennoch sind sich die Unternehmen der Bedeutung leistungsfähiger Analyse- und Reporting-Werkzeuge durchaus bewusst: Für mehr als die Hälfte (51 Prozent) ist das Thema Echtzeitreporting für die nächste Investitionsentscheidung wichtig oder sogar sehr wichtig, weitere 29 Prozent messen ihm eine mittlere Bedeutung zu. Lediglich für 15 Prozent ist das Echtzeitreporting für künftige Investitionen nicht wichtig.

**Mobiler Zugriff vor allem im Vertrieb**

Die Anzahl mobiler Endgeräte in den Unternehmen hat in den vergangenen Jahren stark zu-

genommen, der Nutzen liegt auf der Hand: Mitarbeiter aus Vertrieb, Kundendienst und Projektmanagement, aber auch aus anderen Abteilungen können ortsunabhängig Daten abrufen und eingeben. Das spart Zeit und Kosten und unterstützt eine echtzeitnahe Vorgangsbearbeitung, weil beispielsweise Lagerbestände, Rechnungen oder Aufträge schneller im IT-System zur Verfügung stehen und Projektdaten stets aktuell sind; Unternehmensabläufe werden beschleunigt. Diese Vorteile werden von den Unternehmen prinzipiell erkannt, wobei eindeutige Prioritäten festzustellen sind: Für 63 Prozent von ihnen ist der mobile Datenzugriff für den Vertrieb besonders wichtig, mit deutlichem Abstand folgen Service/Kundendienst (27 Prozent) und Projektmanagement (21 Prozent).

**Integrierte Lösungen punkten mit Schnelligkeit, Flexibilität und Transparenz**

Trotz der nahezu flächendeckenden Verbreitung von ERP-Systemen sehen die Anwender durchaus Optimierungspotenzial bei ihren betriebswirtschaftlichen und organisatorischen Prozessen, immerhin 39 Prozent der Befragten gaben das an. Diese Unternehmen wurden anhand einer vorgegebenen Liste nach möglichen Beweggründen für den Einsatz einer integrierten ERP-Lösung befragt. Gut zwei Drittel von ihnen (67 Prozent) sehen in Schnelligkeit und Flexibilität einer solchen Software das wichtigste Auswahlkriterium, noch vor einer erhöhten Transparenz (54 Prozent). Auf den weiteren Rängen folgen Rationalisierung/Kostenoptimierung (38 Prozent), Reduktion von Schnittstellen sowie höhere Prozess- und Datenintegration (jeweils 37 Prozent).



© Reincarnation, Shutterstock.com

### Beachtliches Marktpotenzial

Geht es um die Einführung von ERP-Lösungen, wird immer wieder die große Bedeutung von Individualsoftware für KMUs ins Feld geführt. Kleine und mittlere Unternehmen, so die gängige Meinung, scheuen die Einführung von Standardsoftware, weil sie befürchten, individuelle Geschäftsprozesse darin nicht abbilden zu können und somit wesentliche Wettbewerbsvorteile einzubüßen. Diese Annahme kann durch die Sales-People-Studie nicht bestätigt werden, im Gegenteil: 58 Prozent der Befragten gaben an, ihre Prozesse ganz oder teilweise mit Standardsoftware abbilden zu können, ein gutes Drittel (36 Prozent) sieht sich dazu nicht in der Lage, sechs Prozent gaben keine Auskunft.

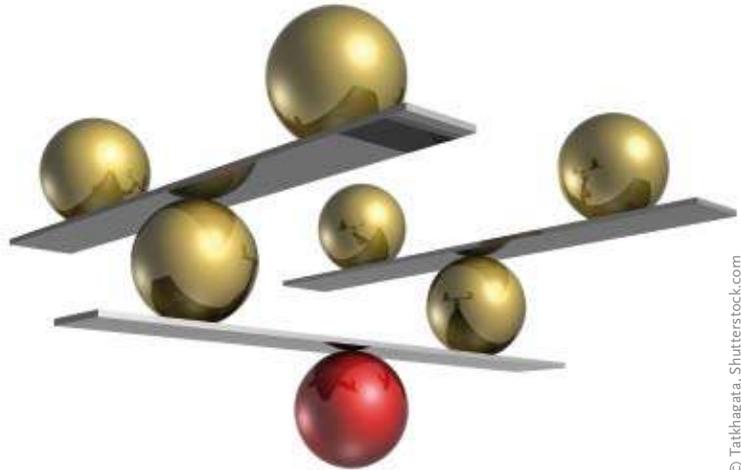
In den kommenden beiden Jahren planen 13 Prozent der befragten Unternehmen die Anschaffung eines ERP-Systems. Um diese Zahl in Relation zu setzen: Mehr als 400.000 Unternehmen mit zehn bis 500 Mitarbeitern gab es laut Institut für Mittelstandsforschung (IfM) 2009 in Deutschland.

### Auswahl des ERP-Systems

Aufschlussreich sind zudem die Auskünfte über den Auswahlprozess: Auch in KMUs entscheidet nicht allein die Geschäftsführung über die Anschaffung neuer IT-Systeme. Zwar ist sie in 90 Prozent der Unternehmen am Entscheidungsprozess beteiligt, die Fachabteilungen haben aber ebenfalls gewichtigen Einfluss: Sie sind in 55 Prozent der Unternehmen in die Entscheidungsfindung involviert. Softwareanbieter tun also gut daran, die Fachabteilungen in den Akquiseprozess einzubeziehen. Bleibt noch die Frage nach den bevorzugten Wegen der Anwender, eine betriebswirtschaftliche Software kennenzulernen: Für gut zwei Drittel der Befragten (67 Prozent) steht der klassische Vor-Ort-Termin an erster Stelle, die selbständige Suche im Internet favorisieren 18 Prozent, und elf Prozent geben der individuellen Internet-Demo den Vorzug. Dabei würden 18 Prozent der Unternehmen den Kauf ihrer ERP-Lösung sogar vollständig über das Web abwickeln, für das Gros der Befragten ist das aber heute noch nicht vorstellbar. Viele von ihnen legen großen Wert auf persönlichen Kontakt und Service, oder sie halten die Anforderungen an das ERP-System für zu komplex, um sie via Internet zu vermitteln.

### SaaS und Cloud Computing

Hinter dem Begriff Cloud Computing verbirgt sich nichts anderes als eine virtuelle IT-Infrastruktur, die von einem Anbieter allein oder gemeinsam mit Partnern betrieben wird. Der Cloud-Anbieter stellt Anwenderunternehmen diese Struktur zur Verfügung. Das können einzelne Programme sein wie die MS-Office-Anwendungen Word und Excel, aber auch komple-



© Tatkthagata, Shutterstock.com

xere Dienste wie ERP-Lösungen und Lösungen für das Kundenbeziehungsmanagement, Speicherplatz und vieles mehr. Der Nutzen für den Kunden: Er muss keine eigene IT-Infrastruktur vorhalten oder aufbauen (Server, Software, Speicher), sondern bezieht die Leistungen nach aktuellem Bedarf über das Internet. Das hat zudem den Vorteil, dass der Zugriff über mobile Endgeräte meist problemlos möglich ist. Abgerechnet wird in der Regel über eine monatliche Pauschale oder verbrauchsbezogen. Auch die Nutzung von Mietsoftware (SaaS, Software on Demand) ist eine Form des Cloud Computing. Ein knappes Drittel (31 Prozent) der von Sales People befragten Entscheider nutzt bereits Cloud-Angebote, meist ausschließlich privat. Das Gros der Befragten (66 Prozent) verzichtet derzeit aber noch. Bei ihnen stehen indes nicht etwa grundsätzliche Bedenken im Vordergrund – fast 70 Prozent haben sich schlichtweg noch nicht mit Cloud Computing befasst, 17 Prozent haben Vorbehalte hinsichtlich der Sicherheit solcher Angebote oder fürchten den Kontrollverlust über Daten und Prozesse. Unter dem Strich setzen rund 15 Prozent der Unternehmen geschäftlich auf die Wolke, typische Argumente pro Cloud: Flexibilität, Verfügbarkeit, Kosten.

### SaaS-Vorteile: Kosten, Flexibilität, Aktualität

Die Softwaremiete über das Internet halten 26 Prozent der befragten Unternehmen für einen gangbaren Weg, 70 Prozent dagegen nicht (bei vier Prozent Enthaltungen). Zudem wurden SaaS-Skeptiker wie -Befürworter zu den Gründen ihrer Haltung befragt. Aus Sicht der Skeptiker sprechen vor allem Datenschutz/Datensicherheit (23 Prozent) und Kosten (12,5 Prozent) gegen die Mietsoftware, während die Befürworter gerade die Kosten als wesentlichen SaaS-Vorteil betrachten (25 Prozent). Aktualität, Flexibilität und Einfachheit wurden als weitere Argumente zugunsten der On-Demand-Software genannt. Nicht unerwähnt blei-

ben sollte in diesem Zusammenhang, dass die meisten der von Sales People befragten Unternehmen (61 Prozent) die Komplettkosten ihrer betriebswirtschaftlichen Software-Lösung gar nicht benennen können. Nur ein gutes Drittel oder 35 Prozent wissen, wie viel Geld sie im Jahresdurchschnitt für Betrieb, Wartung und Upgrades ihres ERP-Systems ausgeben. Insgesamt 46 Unternehmen haben dazu konkrete Zahlen genannt, die Bandbreite reicht von einigen Hundert Euro pro Anwender und Jahr bis hin zu mehreren Tausend.

Bleibt festzuhalten: Grundsätzliche Vorbehalte gegen Cloud Computing und SaaS sind nicht zu erkennen. Gleichzeitig können die aktuellen Nutzer und Befürworter solcher Geschäftsmodelle mit Aktualität, Flexibilität, Einfachheit und – vor allem – Kosten konkrete Vorteile benennen. Hier liegen möglicherweise sinnvolle Ansatzpunkte für die Anbieter, um cloudbasierte Lösungen im Mittelstand weiter zu etablieren.

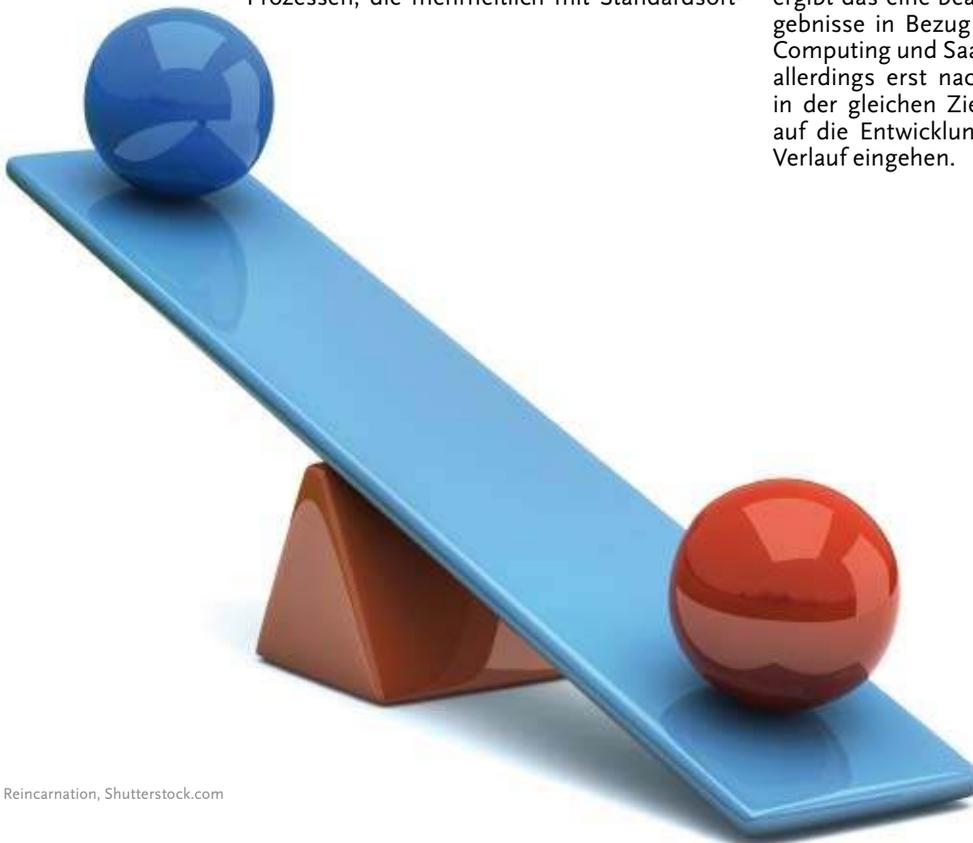
#### Fazit und Ausblick

Kleine und mittlere Unternehmen setzen ERP-Systeme ein, dabei werden sowohl Individual- als auch Standardlösungen genutzt, die oft schon integriert sind. Dennoch sehen zahlreiche Befragte Optimierungspotenzial in ihren organisatorischen und betriebswirtschaftlichen Prozessen, die mehrheitlich mit Standardsoft-

ware abgebildet werden können. Die Vorteile integrierter Lösungen sind den Anwendern durchaus bewusst. Verbesserungspotenzial haben viele KMUs im Bereich Analyse und Reporting. Dort wird oft ausschließlich mit MS Excel gearbeitet, was das zeitnahe Erstellen von Berichten in vielen Fällen erschwert oder gar unmöglich macht. Gleichzeitig hat ein beachtlicher Teil der Unternehmen das Thema Echtzeitreporting auf der Agenda und wird es als wichtiges Kriterium bei künftigen Investitionsentscheidungen berücksichtigen. Darüber hinaus sollten Software-Anbieter stets im Blick haben, dass in vielen Unternehmen Geschäftsführung und Management Software und IT-Dienstleistungen nicht allein auswählen, sondern die Fachabteilungen am Auswahlprozess beteiligen. Zudem sind persönlicher Kontakt und der klassische Vor-Ort-Termin für Entscheider in KMUs noch immer sehr wichtig. Dennoch kann sich ein beachtlicher Teil der Befragten vorstellen, die nächste ERP-Lösung vollständig über das Internet zu kaufen.

Auch gegenüber Cloud Computing im Allgemeinen und SaaS im Besonderen lassen sich grundsätzlich keine Vorbehalte seitens kleinerer und mittlerer Betriebe feststellen: Etwa 15 Prozent der befragten Unternehmen nutzen bereits Cloud-Angebote. Gemessen am Gesamtmarkt von über 400.000 Unternehmen ergibt das eine beachtliche Anzahl. Wie die Ergebnisse in Bezug auf Internetvertrieb, Cloud Computing und SaaS zu bewerten sind, können allerdings erst nachfolgende Untersuchungen in der gleichen Zielgruppe zeigen, die gezielt auf die Entwicklung der Zahlen im zeitlichen Verlauf eingehen.

[www.sales-people.de](http://www.sales-people.de)



© Reincarnation, Shutterstock.com

# BusinessObjects

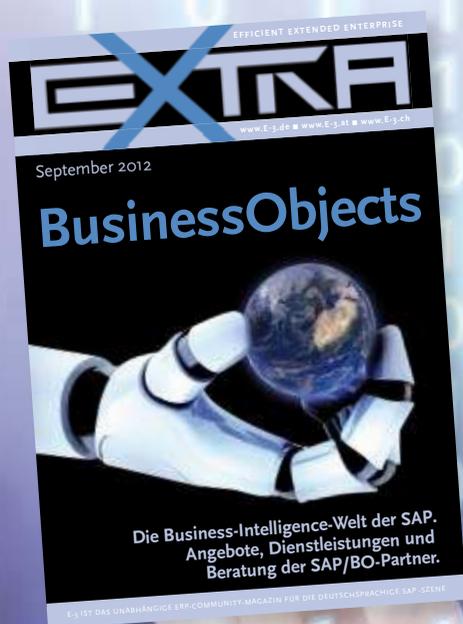
Die Business-Intelligence-Welt der SAP.  
Angebote, Dienstleistungen und  
Beratung der SAP/BO-Partner.

## Jetzt buchen!

RED/AZS: 03.08.2012

DUS: 13.08.2012

EVT: 26.08.2012



Kein Unternehmen funktioniert mehr ohne Business Intelligence. Ohne die systematische Analyse wichtiger Daten würde die Devise der Geschäftswelt wohl anders lauten als „schneller, besser, sicherer“. Doch mit den explosionsartig steigenden Datenmengen wird es immer schwieriger, über die Datenflut eines Unternehmens die Übersicht zu behalten. Manager und Entscheidungsträger kleiner und großer Unternehmen sind daher auf neue BI-Lösungen und -Applikationen angewiesen. Doch welches Angebot von welchem SAP-Partner ist maßgeschneidert für mein Unternehmen? Was kostet das Customizing und die Beratung? Wer steht mir zur Verfügung? Und vor allem: Welche Rolle spielt HANA? Gibt es Alternativen zu dieser neuen In-memory Computing Technologie von SAP? Und welche eigenständigen Angebote kommen von den SAP-Partnern? Hier erhalten Sie Antworten auf nahezu all Ihre Fragen!

#### Detaillierte Information bei:

Frau Vanessa Kitowski

(DW 27, [vanessa.kitowski@b4bmedia.net](mailto:vanessa.kitowski@b4bmedia.net))

Frau Annemarie Trattner

(DW 29, [annemarie.trattner@b4bmedia.net](mailto:annemarie.trattner@b4bmedia.net))

#### B4Bmedia.net AG

Dachauer Str. 17 | 80335 München

T: +49 (0) 89/210284-0 | F: +49 (0) 89/210284-24  
[office@b4bmedia.net](mailto:office@b4bmedia.net) | [www.e3media.info](http://www.e3media.info)

# IT schnell serviert.



## SAP Business ByDesign - Ihre Onlinesoftware zur Miete

Mit SAP® Business ByDesign™ bieten wir Ihnen als erfahrener SAP-Spezialist für den Mittelstand alles was Ihr Geschäft braucht – über das Internet, ohne eigene IT und Hardware. SAP Business ByDesign ist die umfassendste On-Demand-Softwarelösung auf dem Markt. Sie wurde speziell für mittelständische Unternehmen entwickelt, die profitabel wachsen möchten. Die Software bietet Ihnen alles, was Sie für Ihren Erfolg benötigen. Sie schaffen in allen Geschäftsbereichen Transparenz und Kontrolle. So können Sie schnell und effektiv auf neue Chancen reagieren. Ein innovatives Service- und Supportkonzept mit umfassenden, eingebauten IT-Dienstleistungen stellt sicher, dass Ihre Lösung immer reibungslos und stabil läuft – und das zu vergleichbar geringen Gesamtkosten.

Überzeugen Sie sich selbst: [www.tds.fujitsu.com/byd](http://www.tds.fujitsu.com/byd)