

## Runderneuert

In Walldorf gehen die Uhren anders: Lange brauchte man, um die in Israel zugekaufte ERP-Software TopManage in einer verträglichen Form auf den europäischen Markt zu bringen. Die aktuelle Version 8.8 scheint ein Volltreffer zu sein.

SBO hat eine lange Leidensgeschichte hinter sich. Zwischenzeitlich gab es immer wieder Gerüchte bezüglich der Zukunft von SBO. SAP probierte fast alles, inklusive Radiowerbung. Die aktuelle, runderneuerte Version könnte für SAP der Durchbruch am Markt werden. Sowohl technisch als auch funktional ist Version 8.8 kaum wiederzuerkennen und eine Freude für alle Bestandskunden, die dieser ERP-Software treu geblieben sind. Mit Werner Hölzl, Vorstand der Versino AG, einem der größten SBO-Partner, sprach E-3 Chefredakteur Peter Färbinger über den aktuellen Status und was noch kommen wird.

### **E-3: Wie Wettbewerbsfähig ist SAP Business One zu anderen ERP-On-Premise-Produkten?**

**W. Hölzl:** Will man die Wettbewerbsfähigkeit beurteilen, so muss man zunächst den Einsatzzweck definieren. Das Hauptgeschäftsfeld der Versino AG liegt in internationalen ERP Rollouts für Tochterunternehmen. Hier ist SAP Business One überaus wettbewerbsfähig im Vergleich zu Lösungen anderer Anbieter.

### **E-3: Was sind die größten Stärken und Schwächen der Software?**

**W. Hölzl:** Die Stärken für den Einsatz in ausländischen Niederlassungen liegen in der weltweiten Verfügbarkeit des Produktes. Es ist für 40 Länder lokalisiert und darüber hinaus in vielen wichtigen Ländern einsetzbar. Der Funktionsumfang für Subsidiaries ist auch ideal passend. Unsere zahlreichen Installationen sind größtenteils mit dem von SAP gelieferten Standard realisiert worden. Damit bleiben auch Installationen über viele Länder kostengünstig beherrschbar und sind vor allem releasefähig. Aktuell sind manche Funktionen noch in AddOns ausgelagert. Diese wünschen wir uns im Kernprodukt abgebildet. Zu der AddOn Strategie haben wir einige Ideen, die wir gerne mit der SAP besprechen werden.

### **E-3: Vermarktet SAP das eigene Produkt intensiv genug?**

**W. Hölzl:** Wir haben in den letzten Jahren eine deutliche Intensivierung in der Vermarktung erleben dürfen. Initiativen wie BNI – Business Network Integration – seien hier beispielhaft genannt. Natürlich kann man sich bei den hart umkämpften Märkten nie genug um die Gunst potentieller Kunden bemühen. Das ist eine echte Herausforderung. Das Marketing und die Partnerbetreuung der SAP machen hier einen wirklich guten Job. Wir arbeiten hier sehr eng mit den Kollegen von der SAP zusammen.

**E-3: Versino ist einer der größten SBO-Partner, wo ergänzen Sie die SAP und wo sind Ihre Stärken?**

W. Hölzl: In den vergangenen Jahren waren wir ein verlässlicher Partner der SAP und haben die Vorgehensweise und die Vermarktung von SAP Business One sehr intensiv unterstützt. Durch unsere qualifizierten, engagierten und hoch motivierte Mitarbeiter konnten wir alle Projekte erfolgreich umsetzen. Darauf sind wir sehr stolz. Erfahrungen und Ideen stellen wir der SAP zur Verfügung und pflegen eine konstruktive Partnerschaft auf allen Ebenen. Ich bin überzeugt, dass die Kollegen bei der SAP dies ebenso schätzen.

**E-3: Ist die Unterstützung der SAP für die SBO-Partner ausreichend?**

W. Hölzl: Hier können wir natürlich nur für uns sprechen. Wir haben immer eine zielorientierte Zusammenarbeit mit der SAP gesucht. Dementsprechend pragmatisch war die Zusammenarbeit, die wir seitens der SAP erfahren haben. Das wir uns erfolgreich im Markt positionieren konnten verdanken wir genau dieser Unterstützung. Aber auch für unsere Kunden sind wir Dank der funktionierenden Unterstützung der SAP ein sehr verlässlicher Lösungsanbieter.

**E-3: Wie wird die neue SBO-Version 8.8 von ihren Kunden aufgenommen?**

W. Hölzl: Eine ganze Reihe unserer Kunden haben bereits einen Upgrade auf die Version 8.8 bzw. 8.81 durchgeführt. Wir gehen davon aus, dass die restlichen Kunden im Laufe des Jahres auch noch umgestellt werden. Insgesamt kommt die Version 8.8x sehr positiv bei Kunden und Interessenten an.

**E-3: Was sind die nächsten Schritte bezüglich Programmfunktionalität? Was wünscht sich Versino?**

W. Hölzl: Wenn man die Roadmap betrachtet, zeigen sich viele Funktionalitäten in Verbindung mit B1i, der Integrationsschicht. Szenarien für Mobilität, Webservices, aber auch Echtzeitreporting und Collaboration sind Meilensteine auf dem Weg zu einem SAP Business One als ideale Geschäftsplattform für den Mittelstand. Die offen kommunizierte Roadmap bietet uns und unseren Kunden Planungssicherheit und Gewissheit, dass wir uns für eine innovative, stabile und investitionssichere Lösung entschieden haben. Das ist, was wir uns auch gewünscht haben.

**E-3: Welche Erweiterungen bietet Sie für SBO an und warum?**

W. Hölzl: Versino hat von Anfang an das Ziel verfolgt, SAP Business One im Standard einzuführen. Üblicherweise bieten die „Bordmittel“, die SAP integriert hat, sehr viele Möglichkeiten. Da wir uns intensiv mit dem Produkt beschäftigt haben, waren unsere Berater in den allermeisten Fällen in der Lage, die Funktionswünsche unserer Kunden auch ohne Zusatzprogrammierung zu erfüllen.  
Für spezifische Anforderungen an eine Lagerverwaltung können wir unser „Warehouse One“ anbieten und für Firmen im Bereich Professional Services steht unser „Service One“ zur Verfügung.

**E-3: SBO wird in zwei Szenarien eingesetzt: bei Kleinunternehmer oder als Satellitensystem für SAP ECC 6.0 Rechenzentren. Kennen Sie einen allgemeinen prozentualen Verteilungsschlüssel und wie ist die Versino-Kundenbasis strukturiert?**

W. Hölzl: Die Verteilung auf Seiten der SAP ist nicht ganz so einfach zu ermitteln. Da wir den Geschäftsschwerpunkt in internationalen Roll-Outs haben, liegt unser diesbezüglicher Umsatz bei ca. 70% des Gesamtumsatzes.

**E-3: Welche Chancen und welche Zukunft hat SBO als Satellitensystem?**

W. Hölzl: Da internationale Roll-Outs unsere Passion sind, hoffen und sehen wir große Chancen in diesem Segment. Für unsere Kunden haben wir dazu wegweisende Prozesse entwickelt. Förderlich ist dabei die einfache Erlern- und Bedienbarkeit des Systems. Gleichzeitig können wir aber auch höhere Anforderungen an die Rechnungslegung, das Group Reporting, Compliance etc. realisieren. Der TCO ist dabei unschlagbar niedrig.

**E-3: Welche Schnittstelle gibt es zu ECC 6.0?**

W. Hölzl: Hier sprechen wir von B1iSN. Dabei liefert die SAP sowohl vordefinierte Szenarien, als auch ein Werkzeug, damit wir zusammen mit Lieferanten, Kunden oder den Zentralen unserer Kunden individuelle Szenarien integrieren können.

**E-3: Wie hoch ist der Implementierungsaufwand bei Versino für eine ECC-Anbindung?**

W. Hölzl: Das hängt natürlich von den Anforderungen ab. Wenn die vorhandenen Szenarien aus dem Lieferumfang dem Kunden ausreichen, ist der Aufwand gering und nur wenig Abstimmung erforderlich; meist handelt es sich aber um ein eigenes Kleinprojekt.

**E-3: Bei einem großen SAP-Bestandskunden aus dem Energiebereich ist SBO rausgeflogen, weil die Anbindung an das SAP-Finanzsystem nicht befriedigend war: War hier ein unerfahrener SAP-Partner am Werk oder gibt es bei der Integration SBO/ECC noch Handlungsbedarf?**

W. Hölzl: Oftmals ist das Scheitern von IT-Lösungen auf mangelnde oder missverständliche Kommunikation der Beteiligten zurückzuführen. Über den konkreten Fall liegen mir keine Information vor. Es ist aber in der Tat verwunderlich, da mit B1iSN ein sehr weit entwickeltes Integrationstool zur Verfügung steht.

**E-3: Was muss SAP noch tun, um SBO für ECC-Bestandskunden attraktiver zu machen?**

W. Hölzl: Konsequenterweise den eingeschlagenen Weg fortsetzen und an der guten Zusammenarbeit mit leistungsfähigen Partner – wie der Versino AG festhalten.

**E-3: Wie sehen sie die Konkurrenz oder das Miteinander von SBO und SAP Business ByDesign?**

W. Hölzl: Wir sehen dies in erster Linie als ein Miteinander. Unabhängig von dem OnDemand Ansatz liefert SAP Business ByDesign einen deutlich umfangreicheren Funktionsumfang. Wer dies benötigt, wird damit sehr zufrieden sein und die höhere Komplexität in Kauf nehmen. Die Stärke von SAP Business One liegt aber in seiner brillanten Einfachheit.

**E-3: Es gibt von SAP eine schematische Zeichnung mit SBO und BuByDe als gleichberechtigte Satellitensysteme zu einem zentralen ECC: Ist das Wunschdenken oder eine realistische Option?**

W. Hölzl: Ja, diese habe ich schon gesehen. Aus meiner Sicht auch eine überaus realistische Option. Die Entscheidung welches System der Kunde einsetzen wird, ist sehr stark von dem vorhandenen Geschäftsmodell und den daraus benötigten funktionalen Anforderungen abhängen.

**E-3: Was braucht man an Infrastruktur und Software um SBO als Satellitensystem zu integrieren?**

W. Hölzl: Einen handelsüblichen Server mit MS-Windows-Server als Betriebssystem. Die im Lieferumfang von SAP Business One enthaltene Integrationssoftware B1iSN und eine Netzwerkverbindung zu den zu integrierenden Systemen. Fertig.

**E-3: Wie vermarktet man SBO als Satellitensystem für internationale Konzerne? Gibt es hier Unterstützung von SAP?**

W. Hölzl: Wie bereits erwähnt gibt es die BNI Initiative seitens SAP. Zusammen mit weltweiten Partnern unterhalten wir im Rahmen von United Vars ein internationales Partnernetzwerk. Auch hier unterstützt uns die SAP tatkräftig. Gemeinsam mit den Kollegen der SAP finden auch laufend Informationsveranstaltungen statt.

**E-3: Würden Sie eine SBO-Version auf Basis von Linux mit SAP DB als sinnvoll erachten? Einen Kostenvorteil gibt es hier bestimmt, oder?**

W. Hölzl: Der Kostenvorteil ist im Verhältnis zum Gesamtprojekt eher weniger relevant. Sofern damit auch neue Technologien, wie z. B. In-memory ermöglicht werden, ist das natürlich sehr sinnvoll.

**E-3: Anfang dieses Jahres wurde von SAP eine In-memory-Variante von SBO präsentiert. Können Sie darüber genaueres erzählen? Wie ist der Stand der Dinge? Welche Hardware kommt zum Einsatz?**

W. Hölzl: Wir sehen in der In-memory-Variante einen Meilenstein in der Weiterentwicklung von SAP Business One. Aufgrund seiner Kompaktheit eignet sich SAP Business One hervorragend für diese Technologie. In Abhängigkeit der Größe der Datenmengen haben wir ein um Faktor 100 schnellere Antwortzeit. Dies wird alle begeistern.

**E-3: In welchen Geschäftsbereichen will sich Versino mit SBO zukünftig positionieren? Was sind ihre Pläne für den Herbst 2011?**

W. Hölzl: Als wir 2003 die Partnerschaft für SAP Business One unterzeichneten, definierten wir als unsere Zielgruppe Unternehmen mit internationalen Niederlassungen. Hierin sind wir sehr erfolgreich geworden und haben viel konzeptionelle Arbeit geleistet. Im Rahmen einer Reihe von Veröffentlichungen werden wir diese dem interessierten Publikum gerne zugänglich machen.

**E-3: Wie sehen Sie allgemein die Chancen und Entwicklung von SBO in den kommenden drei Jahren?**

W. Hölzl: Wir sehen in SAP Business One schon heute eine optimale Lösung für kleinere und mittlere Organisationen. Mit einem ganzen Bündel an Innovationen wird dies weiter geschärft. Damit wird SAP Business One immer häufiger bei Auswahlprozessen berücksichtigt werden und den Zuschlag bekommen. Wir sind hier sehr zuversichtlich und werden unsererseits in dieses Geschäftsfeld weiter investieren.

**E-3: Danke für das Gespräch.**