

Markus Burch, Geschäftsführer der BurBit GmbH, ist Softwareingenieur.

SAP Business One: Software überzeugt Kleinunternehmen

Die BurBit GmbH im schwyzerischen Goldau, ein klassisches KMU aus der Informatikbranche, hat vor kurzem die Deutschschweizer Version von SAP Business One installiert – ein Kleinunternehmen mehr aus der wachsenden Zahl derer, die auf die Vorteile von SAP-Software vertrauen.

Sie war kaum auf dem Markt, die Deutschschweizer Version von SAP Business One, als bereits der erste Kunde mit der perfekten Lösung für die Abwicklung der administrativen Prozesse kleinerer, vertriebsorientierter Unternehmen arbeiten konnte. Das Informatik-Unternehmen BurBit GmbH hat das innovative SAP-Softwarepaket zwischen Weihnachten und Neujahr eingeführt, seit dem 1. Januar 2003 laufen Buchhaltung, Vetrieb, Einkauf, CRM, Controlling und Reporting am Hauptsitz der Firma in Goldau auf SAP Business One. «Die Software war auch für mich völlig neu», sagt Geschäftsleiter Markus Burch, «aber die Installation verlief absolut reibungslos. Für die Einführung, die er persönlich mit dem SAP-Partner Data Unit aus Sursee vornahm, brauchte Burch einen einzigen Tag, drei weitere genügten für die Anpassungen auf die spezifischen Bedürfnisse des Unternehmens.

Mit ERP-Lösungen befasst sich Softwareingenieur Burch schon lange, und mit der Anpassung und Programmierung so genannter Insellösungen hat das Team von BurBit mehrjährige Erfahrung. Die fortschrittliche Betriebssoftware, die er für seine eigene Firma mit zehn Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern suchte, sollte vor allem die Effizienz im Kontaktmanagement deutlich steigern. Eine weitere Anforderung: eine möglichst kurze Einführungszeit bis zur produktiven Nutzung, damit möglichst rasch auch ein Return on Investment erreicht wird. Dass auch Kosten und Benutzerfreundlichkeit bei der Evaluation eine wichtige Rolle spielten, ist dabei selbstverständlich.

«Gerade für KMU werden standardisierte Business-Management-Lösungen wie SAP Business One immer interessanter», er-

[Offensiv]

Wie SAP den Schweizer KMU-Markt erobern will

SAP, unbestrittener Marktführer im Bereich betriebswirtschaftlicher Software, will auch im schweizerischen KMU-Markt an die Spitze. Der Trumpf für diese Offensive: SAP Business One, die seit kurzem verfügbare Standardsoftware für kleinere Unternehmen.

Gross geworden ist das Unternehmen aus Walldorf in Deutschland mit klassischen ERP-Systemen (Enterprise Resource Planning). Diese erleben nach dem Niedergang der New Economy ein eigentliches Revival. Viele Unternehmen – besonders KMU – haben hier einen enormen Nachholbedarf. SAP hat sich ein ehrgeiziges Ziel gesteckt: die Spitzenposition auch im Segment der kleinen und mittleren Unternehmen.

SAP vertreibt weltweit kollaborative Business-Software-Lösungen auf Basis von mySAP Business Suite. Bereits sehr hoch ist der Marktanteil bei den «Grossen»: 95 der grössten 100 Unternehmen in der Schweiz setzen SAP-Lösungen ein. Weniger bekannt jedoch ist die Tatsache, dass weltweit mehr als die Hälfte der Kunden von SAP zu den kleinen und mittleren Unternehmen zählen – in der Schweiz gar rund zwei Drittel (rund 800 von über 1100 Kunden). Das können Firmen sein mit zehn oder zwanzig Mitarbeitenden mit einer mySAP-All-in-One-Branchenlösung, genauso gut aber auch Handwerker, die ihre Bücher mit einer ASP-Lösung (Application Service Providing) übers Internet führen. Nach einer Studie der Fachhochschule beider Basel hat SAP bei den KMU heute einen Marktanteil von gut fünf Prozent und liegt damit auf Platz zwei (nach Abacus und vor Navision). Dank SAP Business One soll sich der Abstand zu Abacus rasch verringern, und zwar im Rahmen der weltweiten Mittelstandsoffensive von SAP.

Ein etablierter Player im Schweizer KMU-Markt ist SAP schon seit Jahren. Mit der neuen Kampagne will das Unternehmen einen Sprung nach vorne machen. Der Vorstand von SAP gibt dem höchste Priorität und hat weltweit die entsprechenden Ressourcen bereitgestellt. So arbeitet in der Schweiz ein grosszügig dotiertes Entwicklungsteam daran, die mySAP-All-in-One-Branchenlösungen für KMU noch schlanker und günstiger zu machen. Daniel Renggli, KMU-Marketingleiter bei SAP Schweiz: «Die Unternehmen wollen kurze Einführungszeiten, klar kalkulierbare Kosten und einen schnellen Return on Investment. Zudem sind wir in der komfortablen Lage, dass wir jedem potenziellen Kunden mindestens eine Referenz aus der gleichen Branche oder mit der gleichen Fertigungsproblematik und in einer ähnlichen Grösse nennen können.»

Einfach in der Bedienung und doch leistungsstark: So lässt sich das Softwarepaket SAP Business One charakterisieren. Mit dieser Standardsoftware für Unternehmen mit weniger komplexen Anforderungen verfügt SAP über eine zweite Produktelinie für KMU. Sie umfasst Buchhaltung, Vertrieb, Einkauf, CRM, Controlling und Reporting und ist in wenigen Tagen eingeführt.

Rund 40 000 Unternehmen mit 10 bis 49 Mitarbeitenden (das untere Segment des Schweizer KMU-Marktes) sind die Zielgruppe von SAP Business One. Zusammen mit den bewährten, durch SAP-Systemhäuser vertriebenen mySAP-All-in-One-Branchenlösungen im oberen Marktsegment verfügt SAP damit über eine klare Strategie für den KMU-Markt – was nicht viele Softwareanbieter von sich behaupten können. Dazu gehört auch, dass beide Produktelinien durch die SAP Exchange Infrastructure integriert werden können. Das ist ein weiterer Vorteil für Vertriebsniederlassungen grösserer Unternehmen oder für Zulieferanten: Grossfirmen fordern heute oft kollaborative Business-szenarien entlang der Wertschöpfungskette. Dem müssen sich die Zulieferer fügen, wenn sie konkurrenzfähig bleiben wollen.

SAP ist laut Renggli «überzeugt, dass wir von diesem Trend überdurchschnittlich profitieren. Wir rechnen damit, dass der Umsatzanteil aus den kleinen und mittleren Unternehmen im Jahr 2005 oder 2006 – je nach wirtschaftlicher Entwicklung – rund 15 Prozent am Gesamtumsatz der SAP an Softwarelizenzen betragen wird.»

SAP Business One ist aber auch eine Chance für lokale Softwarehäuser: Sie können mit SAP Business One und mitgelieferten Entwicklerkits ihre Branchen- oder Nischenlösungen auf eine zukunftsträchtige und offene Softwareplattform migrieren.

«Viele Schweizer Softwarehäuser verwenden heute viel Zeit darauf, Basisfunktionalität zu entwickeln, Innovationen zu integrieren oder die Forderung nach Standardschnittstellen zu erfüllen. Das setzt grosse Investitionen voraus und verlangt viel Pflegeaufwand», ist Renggli überzeugt: «Warum soll sich ein lokal tätiges Softwarehaus nicht auf seine Kernkompetenz wie das Entwickeln von Branchenspezifika konzentrieren, Technologie und Basisfunktionalität aber einem grossen Softwarehersteller wie SAP überlassen, der die Entwicklungskosten auf tausende von Installationen verteilen kann?» Diese Überlegung haben bereits zahlreiche namhafte Schweizer Softwarehäuser gemacht – und das Gespräch mit SAP aufgenommen.

SAP (Schweiz) AG
Althardstrasse 80, 8105 Regensdorf
T: 058 871 61 11, F: 058 871 61 12
info.switzerland@sap.com
www.sap.ch/smart

Dieser Beitrag entstand in Zusammenarbeit mit SAP Schweiz AG.

klärt Markus Burch. «Wir führten SAP Business One quasi im Selbstversuch ein – und uns überzeugt das Produkt rundum. Das ist sehr wichtig, weil wir die Software auch unseren Kunden anbieten.»

«Gerade in kleinen Unternehmen ist viel Wissen über den Kunden, seine Bedürfnisse und die eingesetzten Lösungen und Produkte an einzelne Mitarbeiter gebunden. Das Kontaktmanagement von SAP Business One entschärft dieses Abhängigkeitsproblem, gleichzeitig bekommen wir eine Datenbasis für aussagekräftige Analysen, kundenspezifische Berichte und optimale Verkaufsprognosen», erläutert Burch weitere Vorteile. In Bezug auf die Standardfunktionen betriebswirtschaftlicher Software verlasse er sich ganz auf das Know-how von SAP. Kundenspezifische Anpassungen nimmt er selber vor, auch die Integration in die Welt von mySAP Business Suite ist jederzeit möglich. Noch ist es für Burch zu früh, endgültige Aussagen über die Auswirkungen der neuen Software zu machen. Eines ist jedoch absolut klar: Ein erfahrener Informatikingenieur hätte sich wohl kaum eine Software unter den Weihnachtsbaum gelegt, von der er selber nicht absolut überzeugt ist: «Wenn wir die schnelle Einführungszeit und die leicht kalkulierbaren Kosten für Hardware und Software berücksichtigen, ist SAP Business One eine ideale Lösung. Und zwar nicht nur für uns, sondern auch für viele unserer Kunden.»

[Kontakt] BurBit GmbH
Informatik-Ingenieurunternehmung
Tennmattstrasse 33a, 6410 Goldau
T: 041 859 10 20, F: 041 859 10 29
info@burbit.ch, www.burbit.ch