

SWISS IT Magazine

VPNs
aus der Schweiz
Vergleichstest Seite 46

Nr. 7/8 | Juli/August 2022 | Fr. 11.–

NEWS & TRENDS

Neue Sunrise-Abos
für Firmen Seite 7

SZENE SCHWEIZ

Well möchte die
Gesundheitsbranche
digitalisieren Seite 18

CIO-INTERVIEW



Dominik Hof,
Informatikleiter
der FHNW Seite 20

SZENE SCHWEIZ

SMG: Monopolist
oder Gegenpol zu
Google & Co.? Seite 28

MARKTÜBERSICHT

Zehn Notebooks
mit Intels neuester
CPU-Plattform Seite 53

VERGLEICHSTEST

Nachhaltiges Re-
phone gegen Oppos
Reno8 Lite Seite 73

ERP Strategien im Fokus

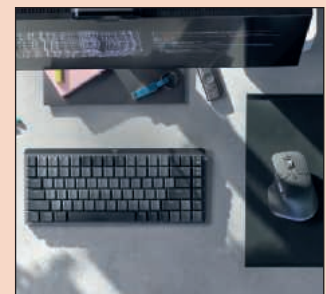
ab Seite 34

- DIGITALISIERUNG SORGT FÜR
ERP-ERNEUERUNGSWELLE**
- DAS RICHTIGE VORGEHEN
BEI EVALUATION UND MIGRATION**
- ZUKUNFTSSICHERE LÖSUNGEN
AUS DER CLOUD**

PERIPHERIE-NEUHEITEN IM TEST

Das taugen Logitechs mechanische Tastaturen und ergonomische Mäuse

Logitech hat Premium-Peripherie in Form von zwei neuen, mechanischen Tastaturen sowie zwei ergonomischen Mäusen auf den Markt gebracht. Wir haben einige Wochen mit den Tastaturen getippt und den Mäusen geklickt, und sind ziemlich begeistert. Seite 50



Keiner zu klein ein SAP-Kunde zu sein

Know-how SAPs grösster Marktanteil liegt beim Mittelstand. Insbesondere seine ERP-Services aus der Cloud bieten schnell wachsenden KMU eine skalierbare Alternative zu den für On-Premises entwickelten Lösungen.

Von Wolfgang Kröner

Früher wurde SAP im Wesentlichen als Anbieter für Grossunternehmen und den gehobenen Mittelstand wahrgenommen. Die vielen im heterogenen Schweizer ERP-Markt erhältlichen Systeme seien für den typischen KMU-Kunden besser geeignet, hiess es allenthalben. Insbesondere durch den Einsatz von SAP-Cloud-Lösungen hat sich in den letzten Jahren das Bild aber geändert. Eines ist jedenfalls sicher richtig: Es gibt eine stattliche Anzahl Schweizer ERP-Lösungen, die nach wie vor lokal eingesetzt werden. Sie sind in grosser Zahl installiert und haben auf dem Markt durchaus ihre Berechtigung. In der Diskussion, ob die Schweiz nun ein SAP-Land sei oder nicht, wird in der Regel nicht zwischen den einzelnen Lösungen des Herstellers unterschieden. Doch SAP und seine Partner, deren Rolle für KMU später noch zum Thema werden wird, haben mehr im Portfolio als S/4HANA. Dennoch wird Letzteres oft mit SAP-ERP gleichgestellt. SAP bietet aber drei ERP-Suiten für unterschiedliche Bedürfnisse und Unternehmensgrössen an. Weil viele Gründe für Cloud-Systeme sprechen, sei an dieser Stelle hierauf der Fokus gelegt.

- **SAPS/4HANA Public Cloud:** Die Lösung wurde für Unternehmen mit einer sehr umfassenden Prozesstiefe konzipiert. Unternehmen mit bis zu exponentiellem Unternehmens- und Datenwachstum setzen nach wie vor von Anfang an auf diese Lösung.
- **SAP Business Bydesign:** Dieses einheitliche Cloud-ERP ist für mittelständische Firmen entwickelt und zeichnet sich durch seine Einfachheit und Durchgängigkeit in der Bedienung aus.



SAP Business Bydesign kombiniert eine übersichtliche Benutzeroberfläche mit Skalierbarkeit und Mobile-Integration.

Es ist seit mehr als zehn Jahren am Markt verfügbar, wurde von Grund auf für die Public Cloud entwickelt und bringt entsprechend alle Vorteile einer Software-as-a-Service (SaaS)-Lösung mit sich. Dazu gehört etwa eine einfache Skalierbarkeit, die für schnell national oder international wachsende Firmen entscheidend ist. Geeignet für Firmen ab fünf bis nach oben offener Zahl Nutzer, verbindet der Service sämtliche, auch globale Geschäftsbereiche eines Unternehmens auf Basis bewährter Best Practices und einer integrierten durchgängigen Analytics Engine.

- **SAP Business One Cloud:** Das gehotete (private Cloud) ERP ist für Kleinstfirmen von einem bis circa zehn Mitarbeitenden geeignet, die sich von Excel oder nicht durchgängig integrierten Lösungen verabschieden und alle Ge-

schäftsbereiche mit einer Lösung und einheitlichen, durchgängigen Abläufen verwalten wollen.

Geprüfte Industrieprozesse und Best Practices

Während nun also S/4HANA für die meisten global agierenden Schweizer Unternehmen zu mächtig ist, ist Business One Cloud für viele zu wenig ausbaufähig. Denn es lässt sich damit ohne Migration nicht auf die nächst höhere Stufe skalieren. Die Lösung setzt zwar konsequent auf Standardprozesse – eine wichtige Voraussetzung für Skalierbarkeit – doch ausser den SAP-Daten lässt sich nichts in ein neues System übernehmen. Deshalb kommt ein Wechsel von Business One auf Business Bydesign einer Neuimplementierung mit dem entsprechenden Migrationsaufwand gleich. Business Bydesign

hingegen bietet hier einen der entscheidenden Vorteile einer SaaS: Sie ist von ihrem Setup her so ausgerichtet, dass ein Unternehmen von fünf auf mehrere hundert oder tausend Nutzer skalieren kann, ohne ein neues System einführen zu müssen. Das gibt dem Anwenderunternehmen grosse Sicherheit für die Zukunft. Ausserdem verleiht die Standardisierung Transparenz, arbeitet man doch mit weltweit geprüften Industrieprozessen. Unternehmen, die wachsen und neue Geschäftsmodelle abbilden wollen, können hingegen bei SAP Business One Cloud nicht einfach zusätzliche Funktionen freischalten, wie dies bei der echten Public-Cloud-Lösung mit moderner Architektur der Fall ist. Darüber hinaus gibt es für SAP Business Bydesign eine grosse Zahl an nützlichen Zusatzentwicklungen. Der mittelständische Kunde kann seine Geschäftsprozesse jederzeit im Standard erweitern oder über den Standard hinaus mittels Add-Ons weiter digitalisieren, um zusätzliche Geschäftsbereiche oder Kundensegmente aufzutun. Das kann beispielsweise für Produktionsunternehmen entscheidend sein, wenn sie zunächst Serviceprozesse auslagern und zu einem späteren Zeitpunkt selbst anbieten wollen. Die Prozesse sind in der Lösung bereits angelegt und müssen nur aktiviert werden. Das ERP-System wächst mit dem Unternehmen mit und stellt damit ein wesentliches Fundament für das Unternehmenswachstum dar. Die «Time to Value» wird auf ein Minimum reduziert.

Abgrenzung zu für On-Premises entwickelte ERP

In diesem Punkt unterscheidet sich der Service massgeblich von den meisten Schweizer ERP-Lösungen. Sie sind mehrheitlich um oder nach der Jahrtausendwende entstanden und für On-Premises entwickelt worden. Entsprechend hemmen schon der Architektur wegen kundenspezifische Anpassungen den Weg in die echte Cloud. Um neue Geschäftsmodelle umzusetzen, braucht es dann teilweise die Anbindung von zusätzlichen Drittlösungen an die Basis – Schnittstellenproblematik inklusive. Dann greift die 80/20-Prozent-Regel für Cloud-Lösungen nicht. Denn bei für On-Premises entwickelter ERP-Software erfüllt eben nicht, wie bei von Anfang an für die Cloud designten Lösungen, der Grossteil (80 Prozent) der Standard-Software die

Anforderungen des Kunden, während lediglich 20 Prozent durch Zusatzentwicklung oder Integration abgedeckt werden. Das erkennt man, wenn man sich die Verteilung der Skills bei Software-Partnern anschaut. In der Regel überwiegen die Berater mit prozessualen Skills bei Partnern von SaaS-Anbietern, wohingegen bei den klassischen ERP-Herstellern die Entwicklergilde die Überhand hat.

Dabei kann Bydesign weit mehr als generische Prozesse wie für Marketing, Vertrieb oder Finanzen und Controlling. Auch das meiste, was in S/4HANA drin ist, ist schon angelegt. Das ist für Projektdienstleister, die Life-Science-Branche, den Einzelhandel aber auch für Fertigungsunternehmen mit Einkauf, Fertigung und Lagerverwaltung wichtig.

International tätige KMU

Business Bydesign ist insbesondere für Schweizer KMU, die trotz ihrer Kleinheit international tätig sind oder sein wollen, interessant. Diese innovativen Unternehmen müssen nebst dem Schweizer Hauptsitz weitere Gesellschaften, Betriebsstätten oder Lager anbinden. Schweizer ERP-Lösungen decken in der Regel nur Schweizer Bedürfnisse – etwa in Sachen Prozesse oder Finanzbuchhaltung – ab. Bei Intercompany-Abrechnungen, verteilten Kassenbüchern und internationaler Rechnungslegung nach IFRS (International Financial Reporting Standard) stossen sie aber an ihre Grenzen. Denn diese Geschäftslogik benötigen Schweizer ERP-Hersteller, die einzig in der Schweiz tätige Kunden beliefern, nicht. Ebenfalls interessant für internationale Schweizer KMU: SAP Business Bydesign lässt sich in lokalen Niederlassungen oder Fertigungsstandorten in den Verbund der SAP S/4HANA Cloud im Mutterhaus einbinden. Denn an vielen Orten benötigen die Unternehmen nicht den vollen Funktionsumfang des Stammhauses, haben aber dennoch Zugriff auf die vollintegrierten und damit technisch harmonisierten ERP-Daten der Zentrale. In den Niederlassungen können denn auch beim operativen Arbeiten sämtliche Geschäftsobjekte und -prozesse einfach mittels Hyperlinks erreicht werden. Die Lösung wird überwiegend durch Partner vertrieben und nur durch Partner implementiert. Innerhalb eines weltweiten Netzwerkes unterstützen sich die Partner mit ihren lokalen Kenntnissen und Industrie-Skills

gegenseitig. Der Fokus auf Partner ist für viele KMU ein entscheidendes Auswahlkriterium, arbeiten sie doch mit einem Lieferanten auf Augenhöhe.

Partizipation an weltweiter Innovation

Lange Zeit hat die Mehrheit der mittelständischen Unternehmen für sich beansprucht, in ihren Prozessen einzigartig zu sein. Entsprechend herrschte auch in der Schweiz bis vor nicht allzu langer Zeit die Meinung vor, ein ERP müsse sämtliche Eigenheiten und über viele Jahre eingespielte Gewohnheiten des Unternehmens abbilden. Anfragen aus dem Markt zeigen hingegen mittlerweile einen deutlichen Meinungswechsel: Während bis vor zwei, drei Jahren erst rund 20 Prozent ein Cloud-ERP nachfragten, sind es gemäss eigenen Beobachtungen mittlerweile 70 bis 80 Prozent. Diese Unternehmen haben die Vorteile von Standardprozessen für ihre Produkte, Prozesse und IT erkannt. Auch Schweizer KMU wollen heute von der Innovationskraft der Cloud-Anbieter, die ihre Lösungen ständig weiterentwickeln, profitieren. Und sie schätzen den Wert von Industriestandards, die sich weltweit etabliert haben. Viele haben erkannt, dass sie die Geschäftsentscheidungen bei der Beschaffung von Software nicht mehr von Individualitätswünschen leiten lassen sollten. SaaS-Anbieter liefern vollständige Prozesse aus, die nach Wunsch übernommen und aktiviert werden können. Anwender von echten Cloud-ERP profitieren also nicht nur davon, dass keine hohen Investitionskosten in Software und Server getätigt werden müssen. Sie bekommen Ressourcen in der IT frei für neue Anwendungen wie Maschinenintegration, künstliche Intelligenz und vieles mehr. So bleiben KMU innovativ in ihrem eigenen Geschäftsfeld und profitieren in Sachen ERP von der Innovationskraft des Anbieters und Herstellers. ■

DER AUTOR

Wolfgang Kröner ist CEO und Verwaltungsrat von All4cloud Schweiz. Als Experte begleitet er KMU seit mehr als 20 Jahren auf dem Weg zum Cloud-ERP.

