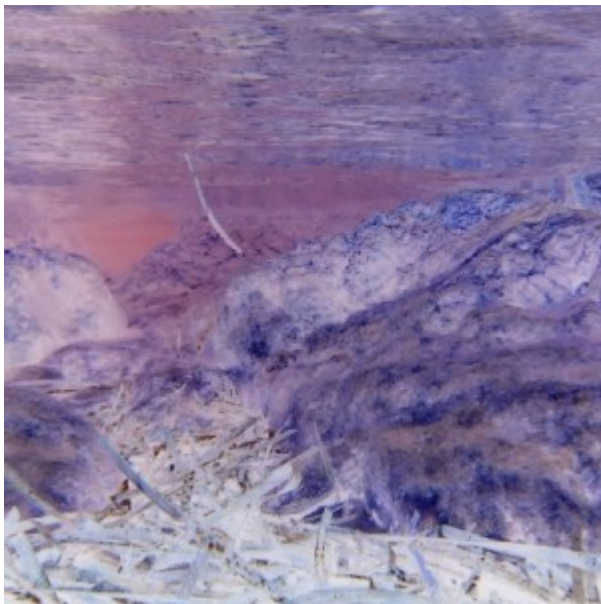


Interview mit Ernie Gunst, Vorsitzender der Geschäftsleitung SAP (Schweiz) AG

Seit den Strukturveränderungen der IBM Anfang 1997 gehört die Schweiz gemeinsam mit Deutschland, Österreich und Osteuropa zur „Region Central“ (vgl. NEWS/400, Ausgabe März 1997, S. 18). Ziel ist u.a. eine intensivere interne Zusammenarbeit seitens IBM und damit verbesserter Kundensupport. In diesem Sinn möchte NEWS/400 auch Leser aus der Schweiz und Österreich verstärkt mit länderspezifischen Informationen versorgen. Dieses Heft bildet hierzu den Auftakt, indem zum Thema „R/3 auf der AS/400“ dieses Mal kein deutscher Gesprächspartner, sondern die Management-Ebene von SAP und IBM Schweiz befragt wurden (Seiten 12 und 16). Der Special Report R/3 auf AS/400 enthält die Fallstudie eines Schweizer Unternehmens (Seite 32). Zusätzlich resumiert ein COMMON-Mitglied für NEWS/400 die diesjährige europäische Jahreskonferenz aus schweizerischer Sicht (Seite 20).

NEWS/400

Vor rund 1 Jahr konnten wir über einige Pilot-Installationen von R/3 auf der AS/400 berichten. Inzwischen hat sich vielleicht für diesen Geschäftsbereich eine primäre Zielgruppe herauskristallisiert. Welche ist das Herr Gunst?



[Künstler Burgy Zapp](#)

Ernie Gunst:

Wir arbeiten mit der IBM zusammen im Bereich Direktvertrieb wo wir ungefähr ein Zielpotential von 400 Kunden haben, von denen sich einige schon für die AS/400 entscheiden konnten. Das noch weitaus größere Kundenpotential sehe ich im KMU-Markt, also im Bereich kleine und mittelständische Unternehmen. Das sind grob gesagt Unternehmen, deren Umsatz kleiner als 200 Mio. Franken ist. Hier haben wir ein Zielpotential von mehr als 1000 Unternehmen. Zusammen mit IBM, Datamind und den Systemhäusern können wir diesen Firmen auf der AS/400-Plattform ein gutes Angebot machen.

NEWS/400

Diese Zahl der Unternehmen, die Sie jetzt genannt haben, bezieht sich doch allein auf die Schweiz – oder ist das der deutschsprachige Markt insgesamt?

Ernie Gunst:

Nein allein die Schweiz – in Deutschland und Österreich kommen noch 5000 hinzu.

NEWS/400

Das R/3 war ja ursprünglich für die AS/400 gedacht. Erst die RISC-Modelle haben eine Portierung ermöglicht. Hat sich das jetzt so bewährt, wie man gehofft hat?

Ernie Gunst:

Richtig, erst durch technologische Veränderungen im AS/400-Umfeld ist es jetzt möglich, diesen Zielmarkt anzugehen. Aus meiner Sicht ist es sicherlich nicht zu spät. Es gibt noch eine Menge Opportunities im AS/400-Markt aufgrund der großen Kundenzufriedenheit. Wir möchten diesen Kunden zusammen mit der IBM ein gutes Angebot unterbreiten, damit sie ihre Probleme wie Jahr 2000, Euro usw. gut abfangen können.

NEWS/400

Wie sieht die Zusammenarbeit mit der IBM aus? Die große Problematik lag ja immer im Bereich der Implementierung, die ja wohl sehr aufwendig war, wenn es um R/3 ging. Konnte Ihnen die IBM da irgendwie helfen?

Ernie Gunst:

Wir arbeiten hier in der Schweiz zusammen mit der IBM und mit der Datamind, die ja eine 100%ige Tochter von der IBM ist und die auch den Systemhauszuschlag bekommen hat. Die Kooperation hat sich in den letzten neun Monaten sehr intensiviert und fängt an, Früchte zu tragen. Die IBM hat sehr stark in SAP-Know-how und in Implementierungs-Know-how investiert. Das ist eine Einführungsmethodik mit branchenspezifischem Zuschnitt. Implementierung ist kein Thema mehr, die haben wir im Griff.

NEWS/400

Wie hoch sind denn die Implementierungskosten heute?

Ernie Gunst:

Wir gehen im mittelständischen Sektor ja davon aus, daß man für die Hardware und die Software je 1 Franken ausgibt und maximal 1 Franken für die Implementierung, sonst kann man in diesem Markt nicht bestehen. Wir haben bis jetzt schon einige mittelständische Unternehmen gewinnen können, die teils schon live sind. Das Kostenelement ist für mich keins mehr. Wir sind hier äußerst kompetitiv.

NEWS/400

Wie lange dauert denn eine solche Implementierung im Schnitt? Das ist jetzt eine etwas große gefaßte Frage, nachdem ja nicht alle Module auf einmal eingeführt werden. Wenn beispielsweise

jemand die wichtigsten Basismodule einführt, wie lange kann er ab Entscheidungszeitpunkt brauchen bis die Testphase beendet ist und er produktiv geht?

Ernie Gunst:

Wie Sie sagten, das ist eine Frage, die man eigentlich kundenspezifisch beantworten müßte. Aber es gibt sehr rasche Einführungen und wenn man dann untersucht, warum es dort so schnell ging, dann gibt es einen wichtigen Faktor, den wir alle gern vergessen, und das ist der Faktor Mensch. Das heißt, wenn die Projektleitung stark ist, wenn die Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen Partnern gut ist, wenn die Zielvorgaben eindeutig und klar sind, wenn die Eskalationsmöglichkeiten in der Firma schnell sind, dann ist es absolut kein Thema, innerhalb von 6 Monaten SAP komplett einzuführen. Wenn natürlich die Firma über all diese Elemente nicht verfügt, gleichzeitig noch ein Business-Reengineering durchführt usw., dann kann es sicherlich länger dauern. Trotzdem ist für mich die Einführungszeit ein Thema, an dem wir bei der SAP weiter arbeiten. Wir machen die Software noch besser, das ist nicht abgehakt. Aber ich sehe das nicht mehr so kritisch, wie vielleicht noch vor Jahren. Unser Image ist leider immer noch belastet mit langen Implementierungszeiten, jedoch bin ich mir sicher, daß auch bei Baan und anderen Softwarehäusern, Projekte mit langen Implementierungszeiten laufen.

NEWS/400

Sie haben jetzt gerade das Reengineering angesprochen. Ist es nicht so, daß ein Unternehmen von den Strukturen die das R/3 vorgibt, profitieren kann, indem es seine Geschäftsstrukturen anpaßt? Wäre es nicht in jedem Fall erforderlich ein solches Business-Reengineering vorzunehmen?

Ernie Gunst:

Reengineering ist kein Muß, sondern ist abhängig vom Zustand, in dem sich die Firma befindet. Sicherlich kann man bei einer SAP-Einführung auch von der 25-jährigen betriebswirtschaftlichen Erfahrung, die in SAP R/3 steckt, profitieren. Beim Business-Reengineering spielt der Mensch eine wesentliche Rolle. Professor Hammer, der Reengineering-Papst aus USA, hat dies mittlerweile auch eingesehen. Da geht es nicht nur um Prozesse, die man anpassen muß, sondern um Menschen, die statt „tayloristisch“, vielmehr prozeßübergreifend und ganzheitlich denken und handeln müssen. Für einen anderen sehr wichtigen Aspekt halte ich die Branchenorientierung, die wir jetzt zusammen mit den Systemhäusern durchsetzen. Die Systemhäuser werden dem Kunden voreingestellte Systeme liefern, was die Implementierung sicher weiter beschleunigt. Dieser Branchenfokus bringt Zusatznutzen für den Kunden. Aber auch wenn der Kunde größere Probleme hat, seine Abläufe in den letzten Jahren z. B. nicht optimiert hat, sich also eher in einem chaotischen Zustand befindet, gibt es die Möglichkeit, SAP schnell einzuführen. Vorausgesetzt man hat gute Leute, ein straffes Projektmanagement, schnelle Eskalationsmöglichkeiten im Unternehmen, und man hat ein klares Ziel vorgegeben, man sagt ich bleibe bei dem Standard.

NEWS/400

Die IBM hat ja jetzt dieses Smooth-Projekt vorgestellt. Wird das nochmal eine wesentliche Erleichterung bringen, was verbirgt sich dahinter?

Ernie Gunst:

Worum es uns allen geht, und das ist ein wichtiges Signal an den Kunden, ist eben sicherzustellen, daß der Kunde schnell Nutzen aus seiner Lösung ziehen kann. Da gibt es zum Beispiel ASAP Accelerated SAP, also eine schnelle Einführungsmethodik oder Smooth, eine Integrationslösung von

IBM. Das sind natürlich plakative Namen, die aber dazu dienen, die enormen Fortschritte in diesem Bereich zu verdeutlichen. Es handelt sich nicht nur um Marketing-Slogans. Dahinter verbergen sich riesige Investitionen. Im KMU-Markt kann man eben nur erfolgreich sein, wenn dieses Verhältnis 1:1:1 vorhanden ist.

NEWS/400

Soweit ich weiß ergeben sich gerade bei Unternehmen, die bisher nicht so gut durchstrukturiert waren, wesentliche Einsparungen z.B. im Bereich der Maintenance nach der Einführung von SAP R/3. Haben Sie da Zahlen dazu?

Ernie Gunst:

This content is available for purchase. Please select from available options.

- [7 Euro/Monat NEWSabo digital - sofort zugreifen.](#)
- [13,5 Euro/Monat NEWSabo plus inklusive 5x Login & Print-Ausgabe - sofort zugreifen.](#)

[Login & Purchase](#)