NEWS/400
Herr Hein, als IBM und SAP im Herbst 1995 die Verfügbarkeit von R/3 auf der AS/400 für Mitte 1996 ankündigten, hieß es, die AS/400 habe schon bei der ursprünglichen Entwicklung von R/3 als Plattform zur Debatte gestanden.

Axel Hein:
Die Uridee hinter R/3 war, nach dem R/2 für große Unternehmen ein mittelstandsgeeignetes ERP-Modell zu entwickeln. Nachdem die AS/400 damals wie heute die dominierende Maschine im Mittelstand war, lag die Wahl der AS/400 als Zielplattform nahe. Im Rückblick wird deutlich, warum SAP dann zunächst einen Schwenk in Richtung UNIX machte. Ende der 80er Jahre befand man sich in den frühen Tagen von Client/Server-Konzepten, so daß die von SAP entwickelte Architektur sofort sehr hohe Ansprüche an die Hardware stellte, eine Performance, die die AS/400 zu diesem Zeitpunkt einfach nicht bereitstellen konnte. UNIX-Maschinen waren aufgrund der hohen Rechnerleistung damals wohl einfach besser für Client/Server geeignet, so daß SAP ab 1992 mit R/3 auf UNIX ging. Später wurde dann Windows NT 1994 hinzugenommen. Erst als die AS/400 1995 mit Advanced Series und der RISC-Architektur wahre Quantensprünge in Sachen Performance vollzog, wurde sie wieder interessant für R/3. So kam es zu dem gemeinsamen Portierungsprojekt von IBM und SAP, das Ende 1995 angekündigt wurde. Inzwischen hat die AS/400 auf Basis der 64-Bit Power PC RISC-Architektur enorme Performance-Sprünge gemacht, was SAP für R/3 schätzt und erwartet von jeglicher Hardware-Plattform erwartet.

NEWS/400
Demnach konnte die AS/400 die in sie gesetzten Erwartungen erfüllen?

Axel Hein:
In jeder Hinsicht – wir haben ja erst vor kurzem die 500. Installation vorgenommen und doch sind wir inzwischen bereits bei über 560. Gegenüber 1997 verzeichnen wir zur Zeit enorme Zuwachsraten.

NEWS/400
Anläßlich der allgemeinen Verfügbarkeit von R/3 auf der AS/400, stellten Sie Mitte 1996 die ersten Pilot-Installationen bei der Wella AG, dem Taronga Zoo und dem Werkzeughersteller Stanley Works vor. War dies bereits in Punkto Unternehmensgröße und IT-Struktur als richtungsweisende Mischung gedacht?

Axel Hein:
In der Vielzahl der Projekte haben wir mittlerweile eine sehr große Bandbreite erreicht. Die kleinsten Installationen fangen bei 15 Benutzern an. Der kleinste R/3-Kunde macht 9 Mil. DM Umsatz. Die Maschine, eine AS/400 Modell 170, für dieses Unternehmen mit 9 Mio. DM Jahresumsatz wird zur Zeit gerade ausgeliefert. Von diesem Einstiegspunkt geht es aufwärts bis 4,5 Tausend aktive Benutzer und wir erwarten noch dieses Jahr auf 5 Tausend SD-Benchmark User am oberen Ende und damit praktisch auch auf 7,5 Tausend aktive R/3 Benutzer auf einem AS/400

System zu gehen – in einer Drei-Tier-Umgebung. Jawohl, sie hat unsere Erwartungen erfüllt. Wir sehen ein enormes Wachstum für die AS/400. Das SAP R/3 ist innerhalb dieser ersten 24 Monate für die AS/400 Division zur drittwichtigsten Anwendung geworden, die Hardware-Umsätze generiert und das ist ein sehr guter Erfolg. Die weiteren Aussichten sind bei einem derzeitigen Wachstum von 50 bis über 60 Prozent p.a. sehr günstig für die AS/400.

NEWS/400
Von SAP existiert eine Statistik über die Größenverteilung der Unternehmen, bei denen R/3 insgesamt implementiert wurde. Über 50 Prozent wurde an Unternehmen mit einem Jahresumsatz von unter 500 Mio. Dollar verkauft. Trifft diese Verteilung auch auf den AS/400-Bereich zu?

((Pyramiden-Statistik hier einfügen Ist bereits bei Ihnen im Satz, direkt von SAP Herrn Dörken))
Axel Hein:
Es ist sicher richtig, daß sowohl R/3 als auch die AS/400 im Mittelstand einen ganz massiven Anteil haben, zumal ein Unternehmen mit 500 Mio. US$ Umsatz p.a. im Bereich Handel ja auch noch zum Mittelstand zu zählen ist. Nach Plattformen liegt die Anzahl der durchschnittlichen Benutzer in einer Zwei-Tier-Umgebung bei der AS/400 deutlich über NT, allerdings etwas unter UNIX. Man kann also sagen, R/3 hat sich inzwischen im Mittelstand etabliert, dem Hauptmarkt der AS/400.

NEWS/400
Vor zwei Jahren herrschte allgemein die Auffassung, R/3 werde wegen der langen Implementierungs-Zeiten im Mittelstand nicht Fuß fassen können. Es hieß, nur Großunternehmen könnten es sich leisten, einen so aufwendigen und langwierigen Implementierungsprozeß in Kauf zu nehmen. Axel Hein: Hier konnte im Verlauf der letzten 24 Monate in der Tat Dank der vereinten Bemühungen von SAP, IBM und den Systemhäusern sowie Drittanbietern sehr viel erreicht werden. Ein sehr gutes Beispiel sind hier die Starwood-Hotels & Resorts, die R/3 auf der AS/400 mit Hilfe des Implementierungs-Verfahrens AcceleratedSAP (ASAP) innerhalb nur 100 Tagen einführten. Es gibt inzwischen auch Extremfälle, bei denen nach einer Implementierungs-Zeit von nur 4 Wochen die ersten Module in Produktion gegangen sind. Das sind Kunden, die wenig Änderungen vorgenommen haben, sondern R/3 so einsetzten, wie es ist. NEWS/400: Das Implementierungs-Verfahren AcceleratedSAP von SAPhat sich also ganz außerordentlich bewährt. Wie sieht IBMs Beitrag aus?

Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse der Studie von META-Group Consulting
• AS/400-Kunden, die nach einer Systemplattform für SAP R/3 suchen, steht mit der AS/400 eine sehr gute Option zur Verfügung. Unter einem Cost of Ownership-Aspekt, besteht für sie kein Grund, auf eine andere Server-Plattform zu migrieren.
• Die AS/400 weist für kleinere Umgebungen gegenüber UNIX einen Preisvorteil auf. Größere Umgebungen betreffend, bietet die AS/400 gegenüber der NT-Plattform eine bessere Skalierbarkeit.
• Unsere Studie ergab für SAP R/3 auf der AS/400 gegenüber UNIX- und NT-Plattformen eine deutlich kürzere Implementierungs-Zeit, insbesondere bezogen auf die neueren Projekte. Dies kann durchaus einen ausschlaggebenden Vorteil darstellen, besonders bei Projekten mit zeitlichen Einflußfaktoren (z.B. Jahr 2000, EURO, ...)

Axel Hein:
Wir hatten von Anfang an als erste Plattform für die AS/400 ein werkseitiges R/3 Preload, das sich so gut bewährt hat, daß SAP diese Idee mit anderen Partnern ebenfalls aufgegriffen hat. Das von SAP entwickelte und von IBM portierte „Ready-To-Run R/3 on AS/400e“ umfaßt die komplette Hard- und Software, die für den Einsatz von R/3 auf der AS/400 erforderlich ist.

NEWS/400
Im Hinblick auf die Verkürzung der Implementierungs-Zeit, die ich oben ansprach, konnte also inzwischen einiges erreicht werden – gibt es dazu auch Zahlen?

Axel Hein:
Die META Group Consulting hat weltweit eine Befragung bei SAP R/3-Usern in Produktion durchgeführt. Hierbei hat sich nicht nur herauskristallisiert, daß die Implementierungs-Zeit von durchschnittlich 10 ½ Monaten 1997 auf knapp 5 Monate 1998 gesenkt werden konnte; Darüber hinaus hat sich auch gezeigt, daß die geplanten Einführungszeiten, die 1997 noch überschritten wurden, im laufenden Jahr wesentlich unterschritten werden konnten.

NEWS/400
Wie konnte die Implementierungs-Zeit so stark gekürzt werden?

Axel Hein:
Es handelt sich bei „Ready-to-Run“ sozusagen um eine „schlüsselfertige“ IT-Landschaft, die einen Produktions-Server AS/400e und ein Testsystem, die Ethernet-Netzwerk-Hardware, R/3 Endbenutzer- und Administrations-PCs mit SAPGUI, einen konfigurierten R/3 Hochleistungsdrucker, Werkzeuge zur C/S-Anwendungssteuerung sowie Netzverwaltung, ein Systemverwaltungs-Tool und das erforderliche Support-Material umfaßt. All dies ist vorinstalliert auch das Betriebssystem OS/400 mit der Datenbank DB2/400 und dem System R/3. Betriebssystem und Netzwerk sind konfiguriert und das R/3 mit einem Basis Customizing versehen.

NEWS/400
Ready-to-Run bezieht sich also auf die gelieferte Hard- und Software, während ASAP, AccelleretedSAP, das Sie vorhin im Zusammenhang mit Starwood erwähnten, ein von SAP entwickeltes Implementierungs-Verfahren ist?

Axel Hein:
Mit ASAP bietet die SAP eine umfassende, wiederholbare Einführungsmethodik zur Rationalisierung von R/3 Projekten an. AccelleretedSAP optimiert Zeit und Qualität und stellt eine effiziente Nutzung der Ressourcen für Einführungen sicher. ASAP stellt also einen weiteren Ansatz von SAP dar, die Implementierungs-Zeit wesentlich zu verkürzen, der mittlerweile ganz massiv von den Partnern aufgegriffen wurde. Das funktioniert so ausgezeichnet, daß wir im IBM-Service inzwischen diese Methode ebenfalls einsetzen.

NEWS/400
Wie gut sich IBM und SAP bei der Betreuung der R/3 auf AS/400-Kunden ergänzen, wurde mir gegenüber in Gesprächen mit Anwendern immer wieder sehr positiv vermerkt. Doch auch der Dritte im Bunde, Systemhäuser und Anbieter von Add On Lösungen, spielen bei der Kundenzufriedenheit eine nicht unwesentliche Rolle.

Centers für ERP
In zwei Arten von Support Centern unterstützt IBM seine ERP-Kunden und -Interessenten. Bei der Konzeption, Konfigurationsanalyse, Kapazitätsplanung, Installation und Feinabstimmung sowie bei der Erweiterung von ERP-Lösungen um Branchen- und e-Business Lösungen. Industrie-Centers of Excellence existieren bereits für die Chemiebranche und den Einzelhandel. Den Centers of Excellence für die Versorgungs- und Industrie-Dienstleistungsbranche, sollen bis Januar 1999 Centers für weitere Branchen folgen. Darunter das Bankwesen, der Transportsektor, der Pharmaziebereich, der Automobilbau, die Erdölbranche, die Luft- und Raumfahrtindustrie und der Verteidigungssektor. Hier kann sich der Kunde bzw. potentielle Kunde informieren, was IBM speziell für seine Branche, plattformunabhängig zu bieten hat. In Ergänzung hierzu stehen die International Competence Centers, die sich auf jeweils eine Lösung, wie SAP, J.D. Edwards, Baan, SSA, Oracle, People Soft konzentrieren. Diese wurden in Zusammenarbeit mit IBM am jeweiligen Firmensitz der Software-Anbieter eingerichtet.

Axel Hein:
Es gehört zur SAP-Systemhaus-Strategie, ihre Partner zur Entwicklung von Schnell-Implementierungs-Paketen anzuregen. Zusätzlich gibt es natürlich Branchenpakete, Fixangebote, Schnellangebote, Schnellinstallationen und als Add Ons, die Industriepackages, die teilweise auf R/3 aufgesetzt werden oder in Form von Templates kommen, d.h., nicht jede Industrielösung muß automatisch ein Add On sein, sondern es kann sich auch um eine branchenspezifische Voreinstellung handeln. Es gibt also um das R/3 herum eine unendliche Vielzahl von Produkten, Hardware- aber auch überwiegend Software, die komplementär bestimmte Nischenanforderungen, die jetzt von R/3 selbst nicht erfüllt werden, abdecken. SAP hat dafür ja den Zertifizierungsprozeß eingerichtet, der zum Ziel hat, dem Benutzer die Gewißheit zu geben, daß diese komplementären Anwendungen mit dem R/3 auch wirklich zusammenpassen, getestet sind und Referenzen haben.

NEWS/400
Einige solcher Beispiele sind mir bekannt. So gibt es von Mercury Interactive-Testwerkzeuge für SAPs R/3, mit denen bereits vor dem Produktivstart das Antwortzeitverhalten und Skalierbarkeitsverhalten gemessen werden kann. Ein Beispiel aus einem anderen Bereich ist vielleicht Marcam Solutions, die ausdrücklich darauf hinweisen, daß ihre Lösungen nicht nur über Interfaces zu R/3 verfügen, sondern dessen Funktionalität im Bereich Fertigung wesentlich ergänzen. Bei den Systemhäusern weiß ich z.B. daß die command in den Branchen-Energieversorgung sowie Food and Pharma zusätzlich zum R/3, fachliches Know How durch neue Mitarbeiter aufgebaut hat, um Branchentemplates einführen zu können und Anforderungen abzudecken, die nicht im SAP Standard enthalten sind. SVP-CONSULT (Schmitt, Vogel und Partner) arbeiten dem Vernehmen nach zur Zeit an der Integration von R/3 in eine komplette

branchenspezifische Systemlandschaft der kosmetischen Industrie. Wo aber kann der Kunde oder Interessent sich einen Überblick des vorhandenen Know Hows und der vorhandenen Zusatzlösungen verschaffen?

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