

Michael Clasen

Steuert SAP demnächst auch die Agrarwirtschaft?

Software aus dem Hause SAP steht gemeinhin für umfassende aber auch komplexe Lösungen, mit denen vor allem Großunternehmen ihre Geschäftsprozesse abwickeln. Mit den Produkten SAP Business One und mySAP All-in-One versucht SAP jetzt erneut, im Segment für kleine und mittelständische Unternehmen Marktanteile auszubauen. In diesem Beitrag werden die beiden Produkte bezüglich ihrer Eignung für die mittelständisch geprägte Agrar- und Ernährungswirtschaft miteinander verglichen.

1 Einführung

Bei Softwareprodukten aus dem Hause SAP, wie dem System R/3 oder mySAP.com, denken die meisten Unternehmer und EDV-Leiter sofort an teure Lizenzen, lange Einführungszeiten, hohen Beratungsbedarf, aber auch an umfassende Lösungen, mit denen auch die größten Konzerne ihre zum Teil sehr komplexen Geschäftsabläufe EDV-technisch abbilden können.

Für die klein- und mittelständisch geprägte Agrar- und Ernährungswirtschaft waren Produkte der SAP daher häufig überdimensioniert. Doch mit der neuen Mittelstandsinitiative der SAP könnte sich das jetzt ändern. Nachdem SAP den Markt der Großunternehmen mit einem Anteil von 88 % in Deutschland nahezu erobert hat (Kroker und Kuhn, 2002, S. 62), scheinen signifikante Umsatzsteigerungen nur noch bei kleinen und mittleren Unternehmen möglich zu sein. Wie Abbildung 1 zeigt, ist der Markt für ERP-Software (ERP = Enterprise Resource Planning = umfassende Unternehmenssoftware) im Segment der Unternehmen mit weniger als 100 Anwendern stark zergliedert. In diesem Segment konnte SAP im Jahre 2001 lediglich einen Anteil von 15% hinter dem Marktführer Sage KHK mit 17% für sich beanspruchen.

Die Mittelstandsinitiative läuft bei SAP unter dem Namen SAP Smart Business Solutions und teilt sich in zwei Produktlinien auf. Die erste Produktlinie wird unter dem Namen SAP Business One vertrieben und zielt auf kleine bis mittelgroße Unternehmen, während die zweite Linie, mySAP All-in-One, auf größere Mittelständler mit komplexeren Anforderungen an die Informationstechnologie (IT) ausgerichtet ist.

Im folgenden Artikel soll ein Überblick über die Funktionalität und die zu erwartenden Kosten dieser beiden Softwareprodukte gegeben werden. Da die Lizenzkosten einer Software nur einen kleinen Teil der Gesamtkosten ausmachen, wird zunächst in Kapitel 2 auf entscheidungsrelevante Kosten während der Einführung und dem Betrieb einer ERP-Software eingegangen. Der Artikel schließt mit einer Einschätzung der Tauglichkeit beider Produkte für die Land- und Ernährungswirtschaft.

2. Entscheidungsrelevante Kosten einer Software

Wie Abbildung 2 zeigt lassen sich die entscheidungsrelevanten Kosten einer Software-Neueinführung zunächst grob in Einführungs- und Betriebskosten unterteilen.

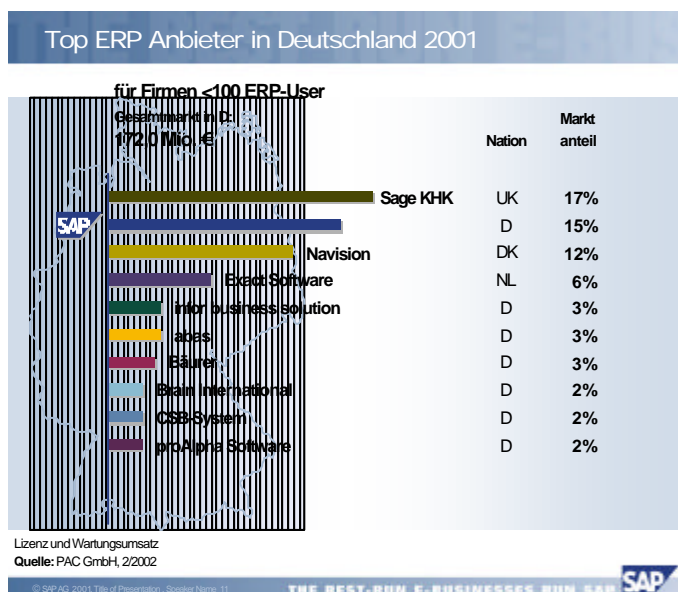


Abb. 1: Marktanteile der ERP-Anbieter bei Kleinunternehmen 2001 (Quelle: Kalugin 2002)

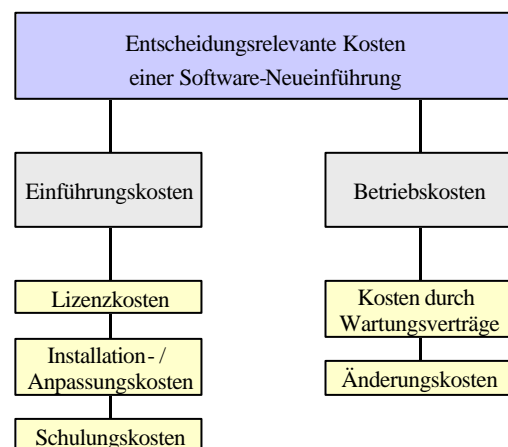


Abb. 2: Entscheidungsrelevante Kosten einer Software-Neueinführung (Quelle: eigene Erstellung)

2.1 Einführungsphase

Während der Einführungsphase fallen neben den Lizenzkosten vor allem Kosten für die Installation und Anpassung der Software an die spezifischen Bedürfnisse des Unternehmens an. Bei großen SAP Einführungen können die Kosten für individuelle Anpassungen leicht die Lizenzkosten um den Faktor zwei übersteigen. Entscheidend für die Höhe der Anpassungskosten ist dabei, in wie weit die Anforderungen an die Software von der Standardfunktionalität abgedeckt werden. Programmierte Erweiterungen verursachen, wenn überhaupt möglich, nicht nur hohe Kosten während der Einführung, sondern auch bei jedem Update der Software, da die Änderungen in die neuen Versionen übernommen werden müssen. Die Unterstützung durch ein Beratungsunternehmen, welches sowohl fundierte Erfahrungen in der Programmierung der einzuführenden Software hat, als auch über Branchenkenntnisse verfügt, ist hierbei unverzichtbar. Es ist daher dringend anzuraten, sich für die Software zu entscheiden, die bereits mit ihrer Standardfunktionalität die meisten Geschäftsprozesse abdeckt, auch wenn die Lizenzkosten etwas höher ausfallen. Bevor eine aufwendige Erweiterung in Auftrag gegeben wird, sollte in jedem Fall geprüft werden, ob diese wirklich notwendig ist. In vielen Fällen gibt es sehr ähnliche Funktionen im Standard oder es stellt sich heraus, daß eine Funktionalität so selten benutzt wird, daß eine manuelle Abwicklung deutlich kostengünstiger ist. Als letzter Kostenblock während der Einführungsphase seien die Schulungskosten genannt. Die Schulung der Mitarbeiter im Betrieb wird häufig ebenfalls von einem branchenerfahrenen Beratungsunternehmen durchgeführt, welches Berater selten unter 1000 € pro Tag anbietet.

2.2 Betriebsphase

Während der Betriebsphase fallen in der Regel jährliche Gebühren aus Service- und / oder Wartungsverträgen an. Bei einer Standard R/3-Installation betragen diese in den letzten Jahren 19% von der Lizenzsumme pro Jahr und beinhalteten einen 24-Stunden-Support an sieben Tagen der Woche und die Bereitstellung von sogenannten ‚Hot Packages‘, mit denen Verbesserungen und Fehlerkorrekturen in das Kundensystem eingespielt werden können. Zu erwähnen sind noch die sogenannten ‚Legal Patches‘, mit denen unternehmensrelevante Gesetzesänderungen, z.B. der Steuergesetzgebung auf den Philippinen, in die laufenden Kundensysteme übernommen werden können; für global agierende Unternehmen ein wichtiger Service.

Um eine möglichst lange Nutzungsdauer einer Software zu erreichen und so die beträchtlichen Kosten der Einführung über einen langen Zeitraum abschreiben zu können, muß sich eine Software schnell und preiswert an Änderungen der Unternehmensprozesse anpassen lassen. Dies erfüllt eine Software in der Regel dann, wenn sie a) dem Unternehmen die Möglichkeiten bietet, Erweiterungen per Programmierung selbst durchzuführen, sie b) skalierbar ist, d.h. die Rechenleistung durch zusätzliche Hardware an die höheren Anforderungen eines wachsenden Unternehmens anpassbar ist und sie c) offen ist, d.h. verbreitete Standards zum Datenaustausch, wie z.B. XML unterstützt. Da größere Änderungen der Software kaum ohne fremde Hilfe machbar

sind, ist es unerlässlich, auch Jahre nach der Installation benötigtes Know-how vom Softwarehersteller, externen Beratungsunternehmen oder auf dem freien Arbeitsmarkt einkaufen zu können.

3. SAP Smart Business Solutions

Die beiden Produktlinien SAP Business One und mySAP All-in-One unterscheiden sich grundlegend voneinander. Während SAP Business One eine neuentwickelte Software darstellt, die speziell für die Anforderungen kleiner und mittelständischer Unternehmen entwickelt wurde, ist mySAP All-in-One ein auf bestimmte Branchen zugeschnittenes und voreingestelltes mySAP.com-System, wie es früher schon unter den Labels R/3 Ready to Run oder R/3 Ready to Work angeboten wurde. Wie Abbildung 3 verdeutlicht, zielt SAP mit Business One auf den ‚ambitionierten Mittelstand‘ mit einfachen Prozessen und bis zu 250 Anwendern, mit mySAP All-in-One auf den ‚gehobenen Mittelstand‘ mit komplexen Geschäftsprozessen und mit dem Hauptprodukt mySAP.com, von dem ebenfalls Branchenlösungen angeboten werden, weiterhin auf die klassische SAP-Kundengruppe der Großunternehmen. Anhand dieser SAP-eigenen Darstellung kann vermutet werden, daß SAP auch im Sektor der kleinen und mittelständischen Unternehmen weiterhin eher die größeren Unternehmen anvisiert.

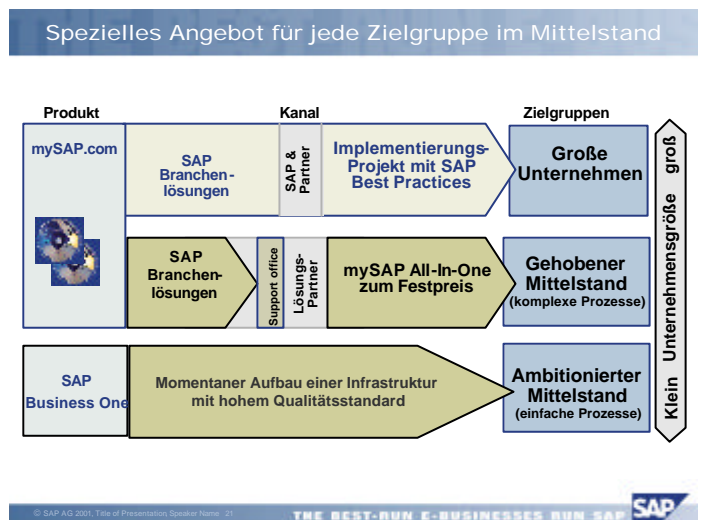


Abb. 3: Produktangebot der SAP für unterschiedliche Zielgruppen (Quelle: Kalugin 2002)

3.1 Funktionsumfang

3.1.1 SAP Business One

SAP Business One basiert auf der Software des Anfang 2002 aufgekauften israelischen Unternehmen TopManage, welche im letzten halben Jahr auch optisch an die bekannte SAP-Oberfläche angepaßt wurde. Die Software bietet Funktionalität in den folgenden Bereichen (aus SAP AG 2002a):

- a) „Administration: Dieses Modul beinhaltet die Grundeinstellungen des Systems, wie beispielsweise

Währungsumrechnungskurse, System-Setup, Berechtigungskonzept, interne Mailorganisation, E-mail- und SMS-Grundeinstellungen, Daten-Import- und Exportfunktionen usw.

- b) Buchhaltung: Hier ist alles zu finden, was mit der Finanzabwicklung zu tun hat: Hauptbuch- und Kontokorrentbuchungen, Budgets, Rückstellungen, Berichtswesen usw.
- c) Vertrieb: Dieses Modul konzentriert sich auf den Vertriebsprozess von der Preisbestimmung bis zur Rechnung.
- d) Einkauf: Mit dem Einkaufsmodul werden die Kontakte und Transaktionen mit den Lieferanten geführt: von der Bestellanforderung bis zur Lieferantenrechnung.
- e) Geschäftspartner: Das Stammdatenmanagement für Geschäftspartner mit allen relevanten Informationen über Kunden, Händler und Lieferanten, sowie das Management der Interessentendatenbank wird mit diesem Modul ermöglicht.
- f) Bankenabwicklung: Dieses Modul kümmert sich um die komplette finanzielle Abwicklung wie Geldeingänge, Schecks, Vorauszahlungen, Bankenabgleich usw.
- g) Lagerverwaltung: Hier finden sich die gesamten Informationen über Lagerbestände, Preislisten, spezielle Preisabstimmungen und Lagertransaktionen.
- h) Endmontage: Dieses Modul ermöglicht das Arbeiten mit Produktstücklisten und Arbeitsaufträgen.
- i) Controlling: Mit diesem Modul können Profitcenter-Berichte nach Bereichen oder Abteilungen automatisch erstellt werden.
- j) Berichtswesen: Dieses Modul ermöglicht Berichte über Unternehmensdaten und Informationen nach jeder beliebigen Struktur. Das gilt für innerbetriebliche Auswertungen, Lagerberichte, Finanzreports und Buchhaltungsnachweise.“

Die Auflistung zeigt, daß die meisten Unternehmensprozesse, mit Ausnahme einer Produktionssteuerung und -planung, von der Software abgebildet werden. Der Funktionsumfang ist jedoch häufig deutlich geringer als bei dem klassischen R/3-System, was allerdings nur dann von Nachteil ist, wenn die Anforderungen des Unternehmens über das Gebotene hinausgehen.

3.1.2 mySAP All-in-One

mySAP All-in-One ist, wie schon erwähnt, ein R/3-System mit branchenspezifischen Erweiterungen, welches zwecks schnellerer Einführung beim Kunden bereits ‚ab Werk‘ für diese Kundengruppe voreingestellt ist. Ein auf die Bedürfnisse der Lebensmittelbranche maßgeschneidertes mySAP All-in-One bietet beispielsweise die command AG (2002) mit dem Produkt FOODsprint® an. Prinzipiell erwirbt

der Kunden jedoch ein vollständiges R/3-System mit seiner gesamten Funktionalität, welche bei Bedarf lediglich zugeschaltet werden muß. Somit ist es ebenfalls möglich weitere mySAP.com Produkte wie z.B. die Lieferketten-Software APO (Advanced Planer and Optimizer), das Kundenmanagement-Tool CRM (Customer Relationship Management) oder das Data-Warehouse BW (Business Information Warehouse) anzuschließen. Durch diese Erweiterungsmöglichkeiten dürften so gut wie alle Anforderungen an eine Mittels tandssoftware abgedeckt werden können. In wieweit die Nutzung dieser erweiterten Möglichkeiten zu zusätzlichen Lizenzkosten führt, kann pauschal nicht beantwortet werden.

3.2 Einführungskosten

3.2.1 SAP Business One

Der Einstieg in die SAP-Welt kostet derzeit 29.900 € Zu diesem Festpreis bietet der SAP Business One Sales and Service Partner teufel software GmbH (2002) ein Komplettpaket aus vier SAP Business One Lizenzen inklusive der benötigten Serverhard- und software und 20 Tage Implementierungsberatung durch Berater von teufel software. Die Installation der Software in 20 Tagen erscheint jedoch nur dann realistisch zu sein, wenn keine größeren Erweiterungen der Software notwendig sind und es zu keinerlei Problemen bei der Datenmigration kommt. Auch wenn man sich nicht für ein Komplettangebot entscheidet, kann festgestellt werden, daß die Kosten für Hard- und Software bei SAP Business One für SAP-Verhältnisse relativ bescheiden ausfallen, absolut betrachtet jedoch keineswegs ‚Peanuts‘ sind.

Da SAP Business One anders als die meisten anderen SAP Produkte nicht in der proprietären Programmiersprache ‚ABAP‘, sondern in ‚C++‘ geschrieben wurde, bekommt der Kunde nicht den kompletten Quellcode, sondern lediglich ein kompiliertes Programm ausgeliefert. Daher sind Kundenerweiterungen auch nicht direkt im Quellcode möglich, sondern nur an vordefinierten Stellen über COM-Objekte (COM = Component Objekt Model), was die Anpassungsfähigkeit deutlich einschränkt. Da SAP Business One offiziell erst ab Oktober 2002 ausgeliefert wird, dürften derzeit noch relativ wenig Implementierungspartner Erfahrung mit Kundenerweiterungen haben. Positiv kann jedoch bewertet werden, daß für diese Erweiterungen keine R/3-erfahrenen ABAP-Programmierer benötigt werden.

Aufgrund der gegenüber mySAP.com deutlich einfacheren Funktionalität, dürfte zumindest die Schulung bereits EDV-erfahrener Anwender während der 20 Tage dauernden Installation möglich sein, so daß hierfür keine weiteren Aufwendungen nötig sein müssen.

3.2.2 mySAP All-in-One

Informationen über die Preise einer mySAP All-in-One-Installation zu bekommen, hat sich als außerordentlich schwierig erwiesen. Obwohl es auch bei diesem Produkt Festpreisprojekte durch SAP Partner gibt, läßt die Projektausgestaltung großen Spielraum für die Preisgestaltung. Die Erfahrung zeigt jedoch, daß trotz der Voreinstellungen ab Werk aufgrund der deutlich höheren

Komplexität dieses Systems, kaum ein Installationsprojekt unter 100.000 € durchgeführt werden kann.

Da einem mySAP All-in-One-Kunden der gesamte mySAP.com Programmumfang zur Verfügung steht, dürften Kundenerweiterungen nur in Ausnahmefällen wirklich notwendig sein. Sollte dies doch der Fall sein, kann der Kunde den komplett ausgelieferten und erst vor dem Start der Anwendung interpretierten ABAP-Code direkt an seine Bedürfnisse anpassen. Hierzu bekommt der Kunde die vollständige ABAP-Entwicklungsumgebung mitgeliefert, mit der auch die größten Teile des R/3-Systems entwickelt worden sind. Prinzipiell kann sich ein Unternehmen mit diesen Werkzeugen die gesamte Unternehmenssoftware selbst programmieren. Zur Durchführung von Erweiterungsprojekten dürften derzeit ausreichend ausgebildete ABAP-Programmierer bei Beratungspartner und auf dem Arbeitsmarkt zur Verfügung stehen.

Der Schulungsaufwand wird im Vergleich zum SAP Business One deutlich höher ausfallen, da die Prozesse, auch wenn diese zum Teil vereinfacht sind, im Design denen des R/3-Systems entsprechen.

3.3 Betriebskosten

Die laufende Betreuung wird bei beiden Produkten auf der ersten Stufe von einem SAP-Beratungspartner geleistet. Erst bei schwierigeren Problemen wendet sich der Beratungspartner an den Support der SAP. Für die Betreuung einer SAP Business One-Installation berechnet teufel software zwischen 3500 und 5000 € pro Jahr, für den Support einer mySAP All-in-One-Installation werden derzeit die üblichen 19 % der Lizenzsumme berechnet. Als Gegenleistung erhält der Kunde in beiden Fällen einen 24-Stunden Support an sieben Tagen der Woche und die bereits erwähnten Patches mit Korrekturen, Verbesserungen und Gesetzesänderungen.

Was das Thema Zukunftssicherheit angeht, haben beide Produkte das As im Ärmel, ‚made by SAP‘ zu sein und somit zu einem der finanzstärksten Softwarehäuser zu gehören. Die Gefahr mittelfristig ohne Softwarepartner dazustehen, ist daher als sehr gering einzuschätzen. Während sich mySAP All-in-One schon seit einiger Zeit am Markt behauptet, muß sich SAP Business One erst noch bewähren. In Punkto Erweiterbarkeit und Skalierbarkeit liegt mySAP All-in-One ebenfalls vorn. Wie bei allen R/3-Systeme kann auch die Hardware eines mySAP All-in-One-Systems nahezu beliebig erweitert werden und bei Bedarf höchste Performanceanforderungen erfüllen. SAP weist zwar darauf hin, daß auch mit SAP Business One „die Möglichkeit zum nahtlosen Übergang zu den bewährten mySAP.com-Lösungen“ (SAP 2002b) besteht; aufgrund der komplett unterschiedlichen Architekturen darf dies jedoch derzeit bezweifelt werden.

4. Fazit

Mit dem neuen SAP Business One bietet SAP in der Tat ein interessantes Produkt für kleine und mittelständische Unternehmen an, denen mySAP All-in-One zu groß, zu komplex und zu teuer ist. Ob SAP, wie in der Überschrift zu diesem Artikel in den Raum gestellt, mit diesem neuen Produkt auch in größere landwirtschaftliche Betriebe

vordringen kann, ist zu bezweifeln. Zum einen sind selbst die größten landwirtschaftlichen Betriebe aus SAP Sicht noch relativ klein. Kaum ein Landwirt braucht ein EDV-System mit vier Arbeitsplätzen und der Option zukünftig unbegrenzt wachsen zu können, zumal dies alles teuer bezahlt werden muß. Zum anderen werden landwirtschaftliche Spezialfunktionen, wie Ackerschlagkartei, Sauen- oder Kuhplaner nicht im Standard angeboten und müssten daher mehr oder weniger aufwendig integriert werden.

Ein anderes Bild bietet sich jedoch für mittelständische Unternehmen der Ernährungswirtschaft. Hier gilt es von Fall zu Fall zu prüfen, wie gut die SAP Smart Business Solutions die Anforderungen des Unternehmens abdecken und wie wichtig der Unternehmensleitung die Aspekte der Erweiterbarkeit, Skalierbarkeit und Zukunftssicherheit sind. Tochterunternehmen großer Konzerne, die ebenfalls SAP einsetzen, oder Unternehmen, die zukünftig verstärkt mit Partnerunternehmen im Rahmen von digitalen Marktplätzen oder Lieferkettenoptimierungen zusammenarbeiten werden, profitieren zusätzlich von dem de-facto-Standard, den SAP im Bereich der ERP-Software darstellt.

5. Literatur

COMMAND AG (2002): Die mySAPTM All-in-One Lösung für die Nahrungsmittelindustrie, <http://www.command.de/sap2002/index.html>, Stand: 03.12.02.

KALUGIN, S. (2002): SAP – ERP im Maschinen- und Anlagenbau, Referat zum ERP-Forum der Konradin Verlagsgruppe und Messe München auf der Systems vom 16.10.2002. S. KALUGIN, SAP Deutschland AG & Co. KG, <http://www.industrie.de/erp/Forum4.htm>, Stand: 29.11.02.

KROKER, M. UND KUHN, T. (2002): Unternehmen SAP. Wirtschaftswoche 48: 58–66.

SAP AG (2002a): SAP Business One – Funktionen, Homepage der SAP AG, Walldorf, <http://www.sap-ag.de/germany/solutions/smart/businessone/keycapabilities.asp>, Stand 29.11.02.

SAP AG (2002b): SAP Business One – Nutzen. Homepage der SAP AG, Walldorf, <http://www.sap-ag.de/germany/solutions/smart/businessone/businessbenefits.asp>, Stand: 03.12.02.

TEUFEL SOFTWARE GMBH (2002): SAP@Business One Lösung – nehmen Sie das Unternehmen an die Hand. Informationsblatt zum SAP Business One Komplettangebot, http://www.teufelsoftware.de/index.php?cont=sap_angebot, Stand: 03.12.02.

Steuert SAP demnächst auch die Agrarwirtschaft?

(Michael Clasen)

Zusammenfassung

Software aus dem Hause SAP steht gemeinhin für umfassende aber auch komplexe Lösungen, mit denen vor allem Großunternehmen ihre Geschäftsprozesse abwickeln. Mit der Mittelstandsinitiative SAP Smart Business Solutions versucht SAP jetzt erneut, im Segment für kleine und mittelständische Unternehmen Marktanteile auszubauen. In diesem Beitrag wird zunächst aufgezeigt, welche Kosten bei der Einführung und dem Betrieb einer Unternehmens-

Software auftreten und beim Entscheidungsprozess berücksichtigt werden sollten. Anhand dieser Kostenblöcke werden anschließend die beiden Produkte SAP Business One und mySAP All-in-One miteinander verglichen. Der Beitrag schließt mit einer Einschätzung der Tauglichkeit dieser Produkte für die Agrar- und Ernährungsindustrie.

Stichworte: ERP, SAP Smart Business Solutions, Business One, mySAP All-in-One, Ernährungsindustrie.

Is SAP looking ahead to control agricultural processes?
(Michael Clasen)

Summary

Software from SAP is commonly considered as all-embracing but very complex. In the past mainly big global players used products from SAP to control their businesses. With their new initiative SAP Smart Business Solutions SAP repeatedly tries to enlarge its market share in the sector of small and medium sized enterprises (SMEs). In the first part of this article the relevant cost factors of an Enterprise-Resource-Planning

(ERP) Software in the implementation and operation phase are scheduled. Afterwards both products, SAP Business One and mySAP All-in-One are compared by means of these factors. The article closes with an evaluation of the pros and cons of these software products for the agricultural and food industries.

Key words: ERP, SAP Smart Business Solutions, Business One, mySAP All-in-One, foodindustry.

Diplom-Kaufmann Michael Clasen ist Doktorand am Lehrstuhl für Innovation & Information des Instituts für Agrarökonomie der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel; zuvor 2 ½ Jahre Berater bei der SAP AG im Bereich Retail & Consumer Products.

Homepage: [http://www.agric-econ.uni-](http://www.agric-econ.uni-kiel.de/Abteilungen/II/clasen.htm)

[kiel.de/Abteilungen/II/clasen.htm](http://www.agric-econ.uni-kiel.de/Abteilungen/II/clasen.htm)

Tel: 0431-880-4412

Fax: 0431-880-2044

E-Mail: mclasen@agric-econ.uni-kiel.de

Postanschrift: Olshausenstraße 40, 24098 Kiel