

automotiveIT[®]

Strategien. Produkte. Trends.

Der IT-Guide

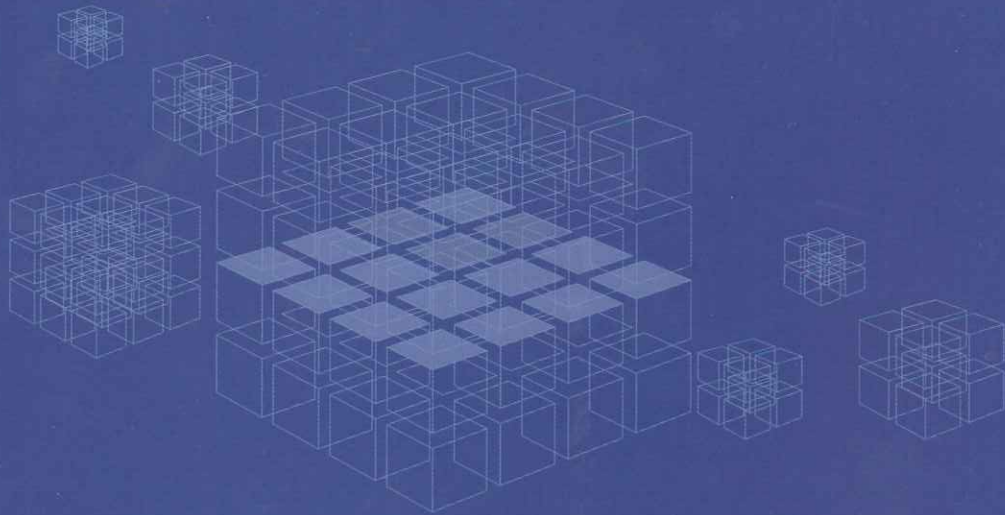
IT4automotive

Marktplatz der
Spezialisten
Seite 48

Spezial SAP

Strategien

- Kosten-Nutzen: SAP und seine Kunden
- Hohes Potenzial: ERP-Systeme
- Zentralisierung: Standards rund um den Globus
- Energiemanagement: neue Bausteine erforderlich



AUSBlick

Mercedes Concept A.
Die Technik der neuen
A-Klasse im Überblick



IM BLICKFELD

VW-Logistik. Das neue
Assistenzsystem in der
Teileversorgung



EINBLICK

Interview: BMW-
Bank und BMW-IT im
Gespräch

→ www.automotiveIT.eu

Business Process Management: Jetzt kommen Web-2.0- und Cloud-Technologien ins Spiel

REDUZIERTE KOMPLEXITÄT

MEHR ALS 80 PROZENT DER UNTERNEHMEN IN DER AUTOMOBILBRANCHE ARBEITEN MIT SAP-SOFTWARE. WÄHREND MANCHE IT-LEITER NUR BEREICHE WIE BUCHHALTUNG ODER PRODUKTION ABBILDEN, VERTRAUEN ANDERE UNTERNEHMENSWEIT AUF DIE ERP-SYSTEME.



Foto: SAP

Für die meisten Anwender ist heute die Zeit der großen, weltweit durchgeführten SAP-Rollouts vorbei. Sie haben die erste, in vielen Unternehmen bereits die zweite Generation von SAP-Systemen installiert. Und sind jetzt fleißig dabei, die Lektionen zu sortieren, die ihre IT-Abteilungen in den vergangenen Jahren gelernt haben. Sie ordnen ihre Software neu, zählen ihre Lizenzen und berechnen die Total Cost of Ownership (TCO). Anstelle neuer Lizenzen implementieren sie lieber Add-ons, die es bisher nicht in den Unternehmensstandard geschafft hatten. „Bei den Standard-ERP-Prozessen gibt es so gut wie kein Unternehmen, das nicht das eine oder andere ERP-System nutzt. Potenzial bietet die Unterstützung der Kundenbindung sowie der Einsatz der ERP-Systeme im Procurement“, erläutert Andreas Pauls vom IT-Dienstleister Itelligence. „Die innovationsgetriebenen Unternehmen schaffen die Voraussetzungen für Wachstum. Dabei beobachten wir einen engen Zusammenhang zwischen IT-Investition und Erfolg.“

IBM: „Wachstumsstrategien unterstützen“

„Einer der großen Vorteile für den Kunden ist die Integrationsfähigkeit der SAP-Landschaft. Typischerweise fangen die Kunden an einer Stelle, bei einem Prozess mit der Optimierung an und arbeiten sich von hier aus durch das gesamte Unternehmen“, sagt Stefan Lutz, Associate Partner in der Unternehmensberatung IBM Global Business Services (GBS) im Bereich Automotive. „Die TCO ergibt sich aus der Summe und aus dem Zusammenspiel aller Bestandteile der Systemlandschaft.“ SAP bietet einen hohen Grad der Prozessabdeckung. „Die Anwender sind nicht gezwungen, ein durchgängiges IT-System aus einer hohen Anzahl von Best-of-Breed-Lösungen zusammenzusetzen, sondern SAP garantiert eine sehr hohe Grundabdeckung der Geschäftsprozesse.“ Ein drittes Argument für SAP sei die große Anzahl von Ressourcen mit SAP-Knowhow, auf die ein Anwender zurückgreifen kann. Andererseits könne der hohe Integrationsgrad auch zum Komplexitätstreiber werden. „SAP ist dieses Problem bekannt und man versucht mit einer Serviceorientierten Architektur die gesamte

Systemlandschaft flexibler zu machen.“ Karsten Nagel, Associate Partner der IBM GBS, ergänzt: „Die Unternehmen stellen sich in Richtung Wachstumsstrategien auf, die sich die Automobilbranche gesetzt hat. Dafür benötigen sie eine Applikationsarchitektur, die dieses Wachstum unterstützt – etwa in den neuen Märkten in Asien oder Südamerika.“ Hierfür bräuchten die Unternehmen IT-Systeme, die die Standardisierung und die Harmonisierung der Prozesse ermöglichen und die globale Expansion unterstützen.

Mieschke Hofmann und Partner: „Reduzierung von Komplexität“

Als die drei wichtigsten Trends bei der ERP-Software nennt Ralf Baral, Associated Partner Business Development & Innovation bei Mieschke Hofmann und Partner, den verstärkten Fokus auf unternehmensweite Standardisierung und Harmonisierung, die Konsolidierung von ERP-Systemen und die Reduzierung von Komplexität. „Seit der Krise hat sich zum Beispiel der Fokus unserer Kunden auf die Kostenreduzierung bei standardisierbaren Prozessen und die dafür unterstützende Informationstechnologie verändert“, hat Baral beobachtet. Außerdem sehe er einen Druck auf die Unterstützung von Innovationen zur Unternehmensdifferenzierung.

„Jeder Prozess, mit dem sich ein Unternehmen differenzieren möchte, kann theoretisch durchgängig in der IT abgebildet werden. Viele Prozesse sind überdies durch Workflows, Prozess-Engines und Autotracking automatisierbar“, erklärt Baral. Letztendlich sei es allerdings erforderlich, die Investitionsentscheidung durch eine ROI-Betrachtung zu belegen. „Viele dieser Themen lassen sich nur durch eine Gesamtbetrachtung über das ganze Unternehmen finanzieren. Deshalb bleibt der Einstieg häufig eine strategische Entscheidung.“

Capgemini: „Konsolidierung und Kostensenkung“

Für Kai-Olaf Dammenhain, verantwortlich für Standardsoftwarelösungen für die Automobilindustrie bei Capgemini, stehen die „Klassiker Konsolidierung und Senkung der Betriebskosten nach wie vor im Mittelpunkt“ der Anfragen von Seiten

der SAP-Anwender. „Wichtige Themen sind weiterhin die Standardisierung und Harmonisierung durch den Einsatz von Standardsoftware“, unterstreicht Kai-Olaf Dammenhain. „Zudem sind unserer Einschätzung nach Lösungen ein Wachstumsbereich, die eine gezielte Konsolidierung erlauben – und das ohne den Zwang, die kompletten ERP-Systeme konsolidieren zu müssen. Auch erwarten wir Zuwachs bei den mobilen Anwendungen und bei Plattformen, die die Geschäftsprozesse zwischen Partnern unterstützen.“ Die Krise sei zwar deutlich überwunden, dennoch stehe im Fokus der Kunden nach wie vor das Ziel, den Fixkostenblock zu verringern. „Leider haben in der Krise die wenigsten verstanden, dass man mit dem richtigen Einsatz von IT mehr Kosten einsparen kann als mit Budgetkürzungen in der Informationstechnologie“, so Dammenhain weiter. Deshalb versuchten viele Verantwortliche, die Projekte und Investitionen nachzuholen, die sie in Krisenzeiten gestoppt hatten.

T-Systems: „Neue Preismodelle und Cloud Computing“

„Die Nachfrage nach neuen SAP-Implementierungen in den klassischen ERP-Themen sehen wir bei T-Systems eher rückläufig, hier überwiegt der Bedarf nach Konsolidierung und Modernisierung“, sagt Frank Ulrich Kurth, Leiter für alle Automotive-Softwareprojekte bei T-Systems. „Hingegen steigt der Bedarf an SAP-basierten Lösungen zum Support von Kernprozessen wie Beschaffung, Service Parts Management, Supply Chain Management und Logistik. In diesen Bereichen entstehen Echtzeitsysteme, kombiniert mit mobilen Endgeräten zur Datenerfassung und Prozesssteuerung.“ Mit der Krise habe sich einerseits die Erwartung der Kunden an die SAP-Installation geändert. Andererseits aber auch das Kostenbewusstsein. Heute erwarteten die Kunden flexible Preismodelle, die Flexibilisierung von Fixkosten und eine höhere Transparenz bei Bedarfschwankungen. Hierfür biete T-Systems Lösungen wie Dynamic SAP, Cloud Computing für SAP und so genannte Hybridlösungen an.

Autor: Christian Raum