

SAP BUSINESS ONE: DIE NÄCHSTEN 20 JAHRE

AUF DEM WEG ZUR ERP-PLATTFORM

SAP Business One in Zahlen

- ✓ >55.000 Kunden mit mehr als 1 Mio. Nutzern
- ✓ 6.391 Neukunden im vergangenen Jahr
- ✓ 22% Umsatzwachstum in einem Jahr
- ✓ 95% Renewal-Rate
- ✓ >400 Branchenlösungen
- ✓ >1.000 Partner
- ✓ Lokalisiert für 43 Länder
- ✓ 20 Jahre am Markt

SAP Business One ist im vergangenen Jahr 20 geworden. Wäre sie ein Mensch, stünde die Anwendung in der Blüte ihres Lebens. Wäre sie ein Hund, würde sie langsam in die Jahre kommen und wäre vielleicht nicht mehr in der Lage, neue Tricks zu lernen. In „Softwarejahren“ gilt 20 häufig im positiven Sinne als reifes Alter, ebenso oft aber auch als bereits veraltet. Und tatsächlich nähern sich einige Lösungen für Enterprise Resource Planning (ERP) rapide ihrem „End of Life“. Daher werden sie oft auch als Altlösungen („Legacy“) bezeichnet. Sie basieren auf überholten Technologien und Architekturen und haben sich im letzten Jahrzehnt kaum verändert. Zum Glück für mehr als 55.000 Kunden hat sich jedoch SAP Business One, die ERP-Lösung für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU), seit dem ersten Release erheblich weiterentwickelt.

*Laut SAP hat die Software noch ein langes Leben vor sich. Das Unternehmen plant schon für die nächsten 20 Jahre. Aber: So wie die heutige Version nur noch wenig gemeinsam hat mit dem ursprünglichen Einzelanwender-System (für den Mac), wird auch das SAP Business One der Zukunft anders aussehen und anders **sein**, als das heutige. Aus SAP Business One wird mehr als nur ein ERP-System. Es entwickelt sich zu einer Plattform für Geschäftsprozesse. Das heißt: Die Software wird offen, erweiterbar und dazu in der Lage sein, sehr spezifische Anforderungen für verschiedene Branchen zu erfüllen – und das auch vollständig über die Cloud.*

WARUM EINE PLATTFORM?

Regelmäßig beschwören Softwareexperten ein Ende der ERP-Systeme. Und mal Hand aufs Herz: Niemand würde die ERP-Anfangstage als „die guten alten Zeiten“ bezeichnen. Frühe ERP-Lösungen waren starr und unflexibel, schwierig zu installieren und zu implementieren und noch umständlicher zu bedienen. Der Funktionsumfang war limitiert (und limitierend) und Einführungsprojekte waren nichts für schwache Nerven. Horrorgeschichten von fehlgeschlagenen Implementierungen, die Millionen von Dollars verschlangen, waren alltäglich. Das ist auch heute noch in vielen Köpfen verankert.

Einige Lösungsanbieter positionieren ihre Angebote deshalb neu, ohne das eigentliche Produkt zu ändern. Gehört auch SAP dazu? Wir von Mint Jutras glauben: nein. Unserer Ansicht nach haben die Entscheider im KMU-Team von

ERP: Eine Definition

Mint Jutras definiert ERP als eine integrierte Suite von Modulen, die ein operationales und transaktionales „System of Record“ bilden. Die meisten heutigen ERP-Systeme können jedoch weitaus mehr. Trotzdem nutzt ein Großteil der KMU weniger umfangreiche Lösungen. Die Folge: Sie haben weniger Kontrolle und Transparenz darüber, wie ihr Geschäft profitabel wachsen kann.

SAP den Bedarf der kleineren Unternehmen verstanden und sich zum Ziel gesetzt, ihn zu erfüllen.

Im Laufe der Jahre haben sich KMU immer mehr von ERP-Systemen abgewandt. Für sie wurde ERP gleichbedeutend mit umfangreichen und teuren Projekten, die den Geschäftsbetrieb stören. Eine Wahrnehmung, die SAP mit seiner Ausrichtung auf multinationale Großunternehmen deutlich zu spüren bekam. Ungeachtet der Tatsache, dass SAP auf dem KMU-Markt eine völlig andere Lösung anbietet, halten viele mittelständische Entscheider eine ERP-Implementierung noch immer für extrem komplex und für ihr Geschäft überdimensioniert. Fälschlicherweise glauben sie, sie könnten ohne ERP auskommen – oder denken, sie bräuchten „etwas anderes“. Folgt man der Mint-Jutras-Definition eines ERP (siehe Randspalte), brauchen sie ERP aber sehr wohl – und **noch mehr**. Dies dürfte der Grund für den Plattformansatz von SAP sein.

Einige Probleme mit früheren ERP-Systemen gehen darauf zurück, dass die Anbieter jedem Kunden alles bieten wollten. Von wenigen Ausnahmen abgesehen, richteten sich die damaligen Lösungsanbieter an eine breite Zielgruppe. Man wollte nicht auf potenzielle Aufträge verzichten – und entwickelte daher Lösungen, die zu jedem passen. Indem sie es jedem recht machen wollten, hatten die Anbieter nie eine Komplettlösung für spezifische Kunden. Die 80-20-Regel setzte sich durch: Niemand erwartete eine Lösung, die sämtliche Anforderungen abdecken konnte; oft waren 80 Prozent das Ziel. Das führte zu tiefgehenden (und manchmal teuren) Individualanpassungen, die künftige Innovationen erschwerten.

SAP scheint es ähnlich zu sehen wie wir: Alle Unternehmen brauchen ein ERP-System. Aber eine Einheitslösung für alle ist nicht der effektivste Ansatz, weil jedes Unternehmen eben „noch mehr“ benötigt. Dieses „Mehr“ unterscheidet sich jedoch erheblich: Eine Brauerei braucht andere Funktionen als ein Dienstleister, ein Öl- und Gastunternehmen andere als ein Fitnessstudio, das Mitgliedschaften verkauft. Selbst innerhalb einzelner Branchen sind die Unterschiede immens. Etwa zwischen einem Getreidebauer und einem Geflügelzüchter in der Lebensmittelindustrie.

Brauereien, Bauern, Dienstleister, Fitnessclubs und Geflügelzüchter: Sie alle haben wiederum ähnliche Anforderungen im Controlling, der Buchhaltung, bei Buchungen sowie Umsatz- und Bestandsverwaltung. Die Investitionsbereitschaft für solche Backoffice-Funktionen ist allerdings gering. Unternehmen möchten sich vielmehr auf Lösungen konzentrieren, die ihnen direkt beim Wachstum helfen. Sie suchen also nach einer Lösung für Fitnessstudios, für Brauereien, für Dienstleister – und nicht nach einem allgemeinen ERP-System.

Aber wäre es nicht besser, wenn sich mit einer solchen Speziallösung sämtliche Anforderungen erfüllen ließen – mit einer individuellen Lösung also, die auch alle Grundfunktionen abdeckt? Möglich wird das, wenn diese Lösung auf einem soliden Fundament steht: einer ERP-Plattform. Genau das ist der Plan für SAP Business One.

SAP wird auch künftig stark in die Weiterentwicklung seines Kern-ERP-Systems investieren. Dabei geht es um neue Funktionen, aber auch um die User Experience. Die Benutzeroberfläche wird modernisiert, der Zugriff über mobile Endgeräte optimiert und Analyse-Funktionen werden integriert. Ebenso wichtig – wenn nicht gar noch wichtiger – ist jedoch, dass SAP in die zugrundeliegenden Architekturen und Technologien investieren wird. Partner können die Lösung dadurch einfacher erweitern und so die spezifischen Anforderungen verschiedenster Branchen erfüllen – in einigen Fällen sogar für Nischensektoren.

Viele SAP-Partner haben bereits Erweiterungen für SAP Business One entwickelt, die spezialisierte Funktionen für einzelne Subbranchen umfassen. Einige Beispiele:

- [Produmex](#) liefert Lösungen für Branchen wie Life Sciences, die Konsumgüter- und die Lebensmittelindustrie und den Großhandel und integriert dabei auch Drittanbieter (3PLs).
- [Liberali](#) bietet SAP Business One mit ergänzenden Lösungen für das Agrarmanagement an.
- [VistaVu Solutions](#) hat sich auf Kundendienst-Unternehmen für die Industrie spezialisiert, darunter die Öl- und Gasbranche.
- [beas Manufacturing](#) hat eine etwas allgemeinere Lösung im Angebot, die sich aber konkret an die Fertigungsindustrie richtet.
- [MTC Integration Technology](#) ist sehr spezialisiert – mit der Lösung MTC Chicken Integration auf Basis von SAP Business One.

Nur wenige der mehreren Hundert SAP-Business-One-Partner haben bislang Add-ons für SAP Business One entwickelt. Viele haben die Lösung jedoch für einzelne Kunden individuell angepasst. Künftig soll sie als Plattform geöffnet werden, um die Erweiterbarkeit (beispielsweise um neue Funktionen) zu verbessern, ohne die Integrität des Softwarekerns zu verletzen. SAP empfiehlt, die Erweiterungen durch moderne APIs ([Application Programming Interfaces](#)) anzubinden und rät von invasivem Customizing ab.

Künftig sollen [Microservices](#) genutzt werden. Technisch versierte Leser können sich Microservices als eine Architektur vorstellen, die Anwendungen als eine Sammlung lose gekoppelter Services strukturiert (Definition von Wikipedia). Ein bildhafter Vergleich: Die Anwendung wird sozusagen aus einem Satz Lego-Steinen zusammengesetzt.

Alle Lego-Steine bestehen aus dem gleichen Material und sind auf die gleiche Weise mit anderen Steinen verbunden. In vielerlei Hinsicht sind sie austauschbar. Aber weil sich verschiedene Farben und Größen verbinden lassen – in einem beliebigen Design – können einzigartige Strukturen entstehen. Einmal zusammengesetzt, lassen sich einzelne Lego-Steine entfernen oder ersetzen, ohne die anderen Teile zu beeinträchtigen. Es gibt also von Beginn an ein deutlich geringeres Disruptionsrisiko als bei einer Konstruktion mit Hammer und Nägeln.

SAP wird Microservices durch ein [Refactoring](#) des zugrundeliegenden Programmcodes einführen. Vereinfacht ausgedrückt wird dabei der Quelltext neu strukturiert, ohne Verhalten und Funktionalität zu verändern. Aber warum überhaupt den Code anpassen, wenn der Rest gleichbleibt? Zum einen lässt sich mit dem umstrukturierten Code einfacher arbeiten, die Komplexität ist geringer und die Lesbarkeit besser. Doch aus unserer Sicht ist der wichtigste Nebeneffekt des Refactorings, dass der Code besser erweiterbar wird. Im Falle von SAP Business One heißt das: Partner können auf Basis eines robusten, universellen Kerns einfacher spezialisierte Lösungen entwickeln.

SAP ersetzt also Elemente, die früher mit Hammer und Nägeln aus Holz gezimmert wurden, durch Lego-Steine. Das passiert nicht auf einen Schlag, sondern Stück für Stück. Dieser weniger disruptive Ansatz ermöglicht es Partnern, einzelne Microservices zu nutzen, sobald sie verfügbar sind. SAP Business One wird so zunehmend agil.

DER MEHRWERT VON AGILITÄT

Die Mint Jutras Enterprise Solution Studie aus dem Jahr 2016 hat gezeigt: 88 Prozent der Entscheider sind der Ansicht, ihr Unternehmen bzw. ihre Branche liefe Gefahr, durch innovative Produkte, neue Vertriebs- oder Geschäftsmodelle oder eine Kombination davon grundlegend bedroht zu werden. Hinzu kommen die klassischeren Veränderungsfaktoren, darunter Expansion und Wachstum, organisatorische Umstrukturierungen und regulatorische Änderungen.

Dieser Wandel kann sich in allen Bereichen auf die Anforderungen an Businesssoftware auswirken. Agilität – also die Fähigkeit, Innovationen umzusetzen, sich weiterzuentwickeln und zu verändern – wird daher zunehmend wichtiger als die heutigen Software-Funktionen.

Wegen dieses Disruptionspotenzials haben wir das Thema Innovation zu einem Kernelement unserer Enterprise Solution Studie für 2017 gemacht. Die Tage langsamer und eingeschränkter Innovation sind längst vorbei. Unsere Umfrageteilnehmer in diesem Jahr bestätigen, dass viele Lösungsanbieter Upgrades heute schneller und häufiger bereitstellen (vgl. Abb. 1).

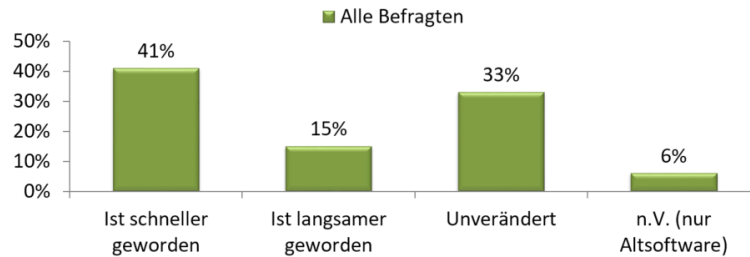
Deployment-Modelle

Überblick über die verwendeten Deployment-Modelle:

- 49% Software as a Service (SaaS)
- 22% Lizenziert, aber gehostet beim ERP-Anbieter
- 4% Lizenziert, aber gehostet bei einem Drittanbieter
- 17% On-Premise, klassisch lizenziert
- 17% Hybrid: teilweise lizenziert und on-Premise verwaltet, teilweise SaaS

Hinweis: Der Wert für SaaS ist ungewöhnlich hoch und sollte nicht als marktüblich interpretiert werden.

Abbildung 1: Wie hat sich das Innovationstempo verändert?

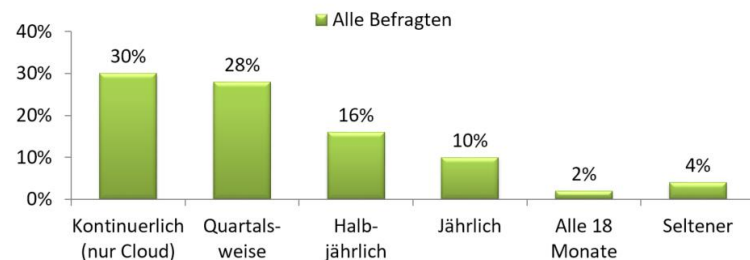


Quelle: Mint Jutras Enterprise Solution Studie 2017

Das erhöht natürlich den Druck auf SAP. Während sich andere Lösungsanbieter im Hinblick auf die große Zahl an SAP-Business-One-Kunden wohl auf ihren Lorbeeren ausruhen würden, handelt SAP alles andere als selbstgefällig.

Wir haben die Umfrageteilnehmer gefragt, wie häufig neue Software-releases (nicht nur Fehlerbehebungen) heute bereitgestellt werden (Abb. 2).

Abbildung 2: Wie häufig gibt es neue Releases?



Quelle: Mint Jutras Enterprise Solution Studie 2017

Im Schnitt veröffentlichen Lösungsanbieter alle 5,2 Monate ein neues Release. Das ist häufiger als erwartet. Der Grund ist vermutlich, dass ein Großteil der Befragten ein cloudbasiertes ERP einsetzen. Die genaue Verteilung ist in der Spalte links dargestellt. Nur mit SaaS-Lösungen ist kontinuierliche Innovation wirklich machbar. Das ist einer der vielen potenziellen Vorteile von SaaS und einer der zahlreichen Gründe, warum immer weniger Unternehmen überhaupt noch über eine Lösung nachdenken, die nur On-Premise verfügbar ist.

Eine Frage stellen wir in den Enterprise Solution Studien seit Jahren immer wieder: „Wenn Sie sich heute für eine neue Lösung entscheiden müssten, welche Deployment-Modelle kämen in Frage?“ Die Teilnehmer konnten beliebig viele Antworten wählen.

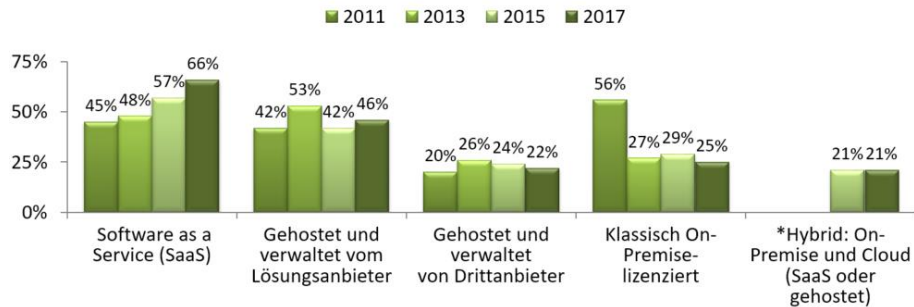
Abbildung 3: Welche Deployment-Modelle kämen heute für Sie in Frage?

Cloud versus SaaS

Cloud bezeichnet den Zugang zu Rechenleistung, Software und Datenspeicher über ein Netzwerk (in der Regel das Internet). Es ist möglich, eine Softwarelizenz zu erwerben und die Software selbst auf eigenen Rechnern zu installieren – oder auf solchen, die von einem Dienstleister betrieben werden. Der Zugang erfolgt über das Internet, also über die „Cloud“, egal ob es sich um eine Private oder Public Cloud handelt.

SaaS ist Software as a Service, also Software, die ausschließlich als Dienstleistung bereitgestellt wird. Sie wird nicht auf einem Datenträger geliefert oder auf einem eigenen Rechner installiert. Der Zugang erfolgt über das Internet und wird in der Regel im Abonnementmodell abgerechnet.

Das heißt: **Alle SaaS-Lösungen gehören zum Cloud-Computing, aber nicht alle Cloud-Lösungen sind SaaS.**



Quelle: Mint Jutras Enterprise Solution Studien
* Hybrid-Option wurde 2015 ergänzt

Abbildung 2 zeigt deutlich, dass die Offenheit gegenüber SaaS kontinuierlich gestiegen ist. Heute ist es die beliebteste Deployment-Variante. In diesem Jahr haben wir eine weiterführende Frage ergänzt: „Welche der genannten Deployment-Modelle wäre Ihre erste Wahl?“ Mehr als die Hälfte (51%) der Befragten wählte SaaS und für 70% derjenigen, die SaaS in Betracht ziehen, ist es auch die erste Wahl.

DER EINFLUSS VON CLOUD/SAAS

Kontinuierliche Updates (siehe linke Säule in Abbildung 2) konnten nur jene Befragten als Antwort wählen, die ERP als SaaS oder als Hybridvariante aus SaaS und lizenziertem On-Premise-ERP nutzen.

Daran wird ein oft unterschätzter Vorteil von SaaS-Lösungen deutlich: ein höherer Innovationstakt und häufigere Updates. Wir gehen davon aus, dass dieser Vorteil deshalb oft übersehen wird, weil viele Entscheider sämtliche Cloud-Lösungen mit SaaS gleichsetzen. Zwar werden die Begriffe häufig synonym verwendet, doch sie bezeichnen nicht das gleiche. Eine Klarstellung:

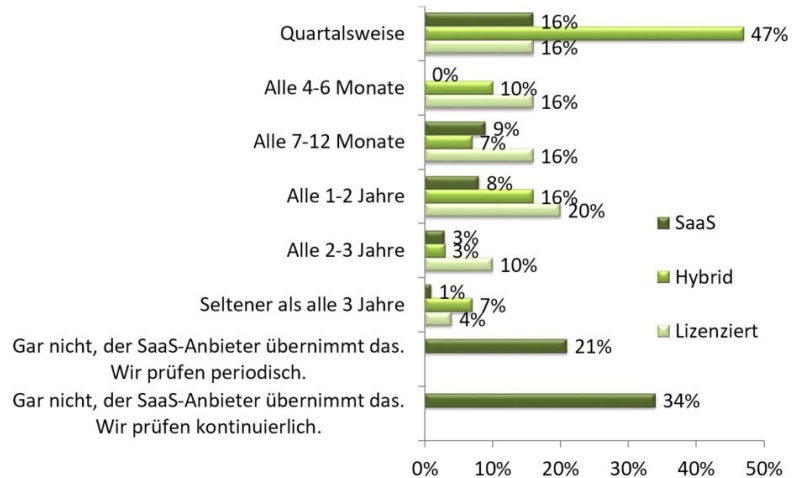
Cloud bezeichnet den Zugang zu Rechenleistung, Software und Datenspeicher über ein Netzwerk (in der Regel das Internet). Es ist möglich, eine Softwarelizenz zu erwerben und die Software selbst auf eigenen Rechnern zu installieren – oder auf solchen, die von einem Dienstleister betrieben werden. Der Zugang erfolgt über das Internet, also über die „Cloud“, egal ob es sich um eine Private oder Public Cloud handelt.

SaaS ist Software as a Service, also Software, die ausschließlich als Dienstleistung bereitgestellt wird. Sie wird nicht auf einem Datenträger geliefert oder auf einem eigenen Rechner installiert. Der Zugang erfolgt über das Internet und wird in der Regel im Abonnementmodell abgerechnet.

Das heißt: **Alle SaaS-Lösungen gehören zum Cloud-Computing, aber nicht alle Cloud-Lösungen sind SaaS.**

Der Mehrwert von Innovation wird zwar oft übersehen, doch er drückt sich sehr deutlich aus, sobald ein Unternehmen auf SaaS umgestiegen ist. Das zeigt die Auswertung zur tatsächlichen Nutzung von Upgrades. SaaS-Kunden aktualisieren ihre Systeme deutlich häufiger. Vor allem weil der Anbieter, nicht der Kunde, den Großteil der Arbeit übernimmt.

Abbildung 4: Wie regelmäßig implementieren Sie Upgrades?



Quelle: Mint Jutras Enterprise Solution Studie 2017

Nutzer von SaaS werden also von der Last eines Upgrades befreit. Aber selbst wenn ständig Innovationen bereitgestellt werden, ist es Aufgabe des ERP-Kunden, daraus einen Nutzen zu ziehen. Einige tun das kontinuierlich, andere prüfen neue Funktionen nur periodisch, verfallen also wieder in ihre frühere Vorgehensweise. Vermutlich ist der geringe Anteil von SaaS-Nutzern, die ihr System nicht regelmäßig aktualisieren auf Private Clouds mit einer Ein-Mandanten-Lösung zurückzuführen (siehe Randspalte). Damit lassen sich einige, aber nicht alle Vorteile einer Mehrmandanten-SaaS-Lösung nutzen, bei der der Anbieter in die Entwicklung und den Erhalt einer einheitlichen Codebasis investiert. Vielen Kunden mag die Bedeutung dessen nicht bewusst sein, SAP offenbar schon: Mit dem Refactoring des Quelltextes von SAP Business One baut das Unternehmen die Lösung zu einem vollständig mehrmandantenfähigen System aus.

Unternehmen, die in einer hybriden Umgebung arbeiten, stellen mutmaßlich sukzessive in Richtung Cloud-Software um und aktualisieren somit künftig häufiger. Da SAP den Quelltext Stück für Stück umstellt, werden viele SAP-Business-One-Kunden in diese Kategorie fallen.

Mehrmandanten- versus Ein-Mandanten-SaaS

Mehrmandanten-SaaS:
Mehrere Unternehmen nutzen die gleiche Instanz einer gehosteten Software. Konfigurationen sowie unternehmens- und rollenbasierter Zugriff personalisieren Geschäftsprozesse und gewährleisten Datensicherheit.

Ein-Mandanten-SaaS:
Jedes Unternehmen nutzt eine eigene Softwareinstanz, teilt sich aber unter Umständen einige Services, beispielsweise die Integrationsplattform oder Sicherheitssysteme.

„Enterpryze-Apps“

Kunden zahlen knapp \$10 pro User und Monat für den Zugang zu SAP Business One über eine Reihe von webbasierten oder mobilen Apps. Der Preis beinhaltet alle Apps, die ein Anwender verwenden möchte. Derzeit verfügbare Apps sind:

- ✓ Service
- ✓ Expense
- ✓ Sell
- ✓ Deliver
- ✓ Purchase
- ✓ Finance
- ✓ Timesheet
- ✓ Credit Control
- ✓ Pipeline
- ✓ Dashboard/
Reporting

Kunden zahlen auch für die SAP-Business-One-Lizenz, aber eine reduzierte Rate.

Die neueste ERP-Generation ist deutlich konfigurierbarer als frühere Lösungen. Die Systeme lassen sich ohne teures und invasives Customizing personalisieren und individuellen Bedürfnissen anpassen.

Darüber hinaus verlagern viele SAP-Partner ihre Erweiterungen für SAP Business One nicht nur in die Cloud, sondern bieten sie als SaaS an. [Enterpryze](#) ist ein solcher Partner. Er unterstützt SAP-Business-One-Kunden beim Umstieg in die Cloud oder auf SaaS. Unter dem Motto „Simple Online Mobile Access for SAP Business One“ bietet Enterpryze zum einen eine Web-App an, die sich über den Browser direkt mit SAP Business One verbindet und Zugriff auf diverse Module ermöglicht, etwa für Vertrieb, Service, Lieferung, Ausgaben, Finanzwesen, Kundenbeziehungsmanagement und Einkauf. Zum anderen können Enterpryze-Kunden die gleichen Funktionen als mobile Apps für Apple iOS und Android-Geräte herunterladen.

Mit der Kombination aus Enterpryze-Apps und SAP Business One können auch Kunden mit On-Premise-Lizenz die Vorteile einer jederzeit und von überall aus zugänglichen SaaS-Lösung nutzen. Und der Preis (knapp 10 US-Dollar pro Anwender und Monat) macht das Angebot für alle Mitarbeiter erschwinglich.

Einerseits würden das Kleinunternehmen in der Regel gerne jedem Mitarbeiter einen Zugang zur Software ermöglichen, andererseits ist eine Komplettlizenz für SAP Business One für jeden Einzelnen budgetär nicht immer machbar. Also beschränken die Unternehmen den Zugang auf jene Nutzer, die ihn am meisten benötigen. Doch das schränkt auch den Nutzen der Software ein. Enterpryze-Apps lösen das Problem, indem sie Anwender und SAP-Business-One-Daten direkt zusammenbringen – und zwar zu reduzierten Kosten.

EINS NOCH ... CUSTOMIZING

Wie bereits erwähnt, wenden sich SAP-Business-One-Kunden oft an Partner, um „Softwarelücken“ durch Customizing zu schließen. Diese individuellen Entwicklungen können zur Hürde für Upgrades werden, was das Innovationstempo einschränkt. Doch nicht alle Anpassungen fügen völlig neue Funktionen hinzu. Sie ergänzen beispielsweise Suchmöglichkeiten oder Reporting-Varianten, passen die Gestaltung an oder optimieren Workflows.

Früher war jede Art von Customizing invasiv, selbst solche einfachen Veränderungen wie die eben erwähnten. Denn jede Veränderung hieß, den Quelltext zu modifizieren. Das war nicht nur kostenintensiv und zeitaufwendig, sondern erschwerte den Upgradeprozess. Heute sollte es erheblich seltener notwendig sein, die Codebasis anzupassen.

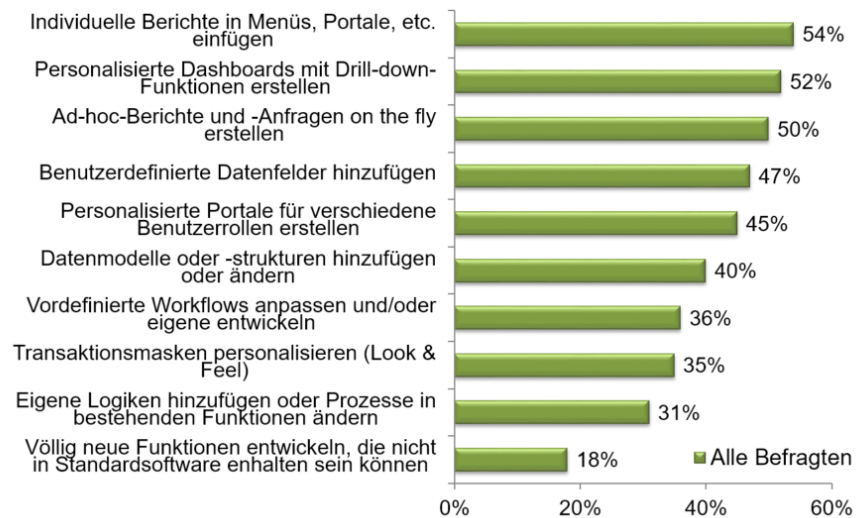
Die neueste ERP-Generation ist deutlich konfigurierbarer als frühere Lösungen. Die Systeme lassen sich ohne teures und invasives Customizing personalisieren und individuellen Bedürfnissen anpassen. Wir haben die Teilnehmer der Enterprise Solution Studie 2017 gefragt, welche Arten von Customizing sie **glauben, zu brauchen** (Abb. 5). Ein Hinweis: Fast jede Änderung an einer Software oder der User Experience wird meist als Customizing bezeichnet.

Abbildung 5 listet zehn verschiedene Arten des Customizings auf. Sie sind sortiert nach der Wahrscheinlichkeit, mit der sie benötigt werden. SAP-Business-One-Partner sollten heute in der Lage sein, die ersten acht ohne invasive Code-Veränderungen durchzuführen – und ohne Hürden für künftige Innovation zu schaffen. Und mit dem weiteren Refactoring des Quelltextes durch SAP wird es zunehmend wahrscheinlicher, dass auch die letzten beiden Anforderungen mithilfe des Softwaregegenstücks von „Lego-Steinen“ erfüllt werden können.

Customizing

Viele moderne ERP-Lösungen lassen sich heute hochgradig personalisieren und konfigurieren – ohne dass ein Customizing im klassischen Sinne nötig wäre, bei dem die Codebasis verändert wird.

Abbildung 5: Welches Customizing benötigen Sie Ihrer Meinung nach?



Source: Mint Jutras 2017 Enterprise Solution Study

FAZIT

SAP Business One ist eine ausgereifte Lösung. Im Gegensatz zu einigen Wettbewerbern eines ähnlichen Jahrgangs hat es sich über die Jahre immer weiterentwickelt. Tiefe und Breite von Funktionen und zugrundeliegender Architektur sind heute weit von den bescheidenen Anfängen entfernt. In den letzten 20 Jahren hat sich viel getan. Und SAP plant bereits offensiv für die nächsten 20.

Niemand kann sagen, wie die Welt im Jahr 2037 aussehen wird und deshalb sollten Unternehmen (und ihre Unternehmenslösungen) lieber auf alles vorbereitet sein. Wir leben in Zeiten des Umbruchs. Darum ist heute Agilität extrem wichtig. Wer agil ist, kann innovativ sein, sich weiterentwickeln und verändern und so die neuen und nie dagewesenen Chancen der Zukunft voll ausschöpfen.

Doch SAP hat nicht vor, alles für jeden zu bieten. Das Unternehmen geht den Weg nicht allein. Natürlich wird SAP auch weiterhin in ERP-Kernfunktionen

investieren, in die Basisarchitektur und die übergreifende User Experience. Schließlich benötigen alle Unternehmen, die ihrer Gründungsphase entwachsen sind, ein solides ERP-System. Kunden brauchen nicht etwas anderes als ein ERP – Sie brauchen ein ERP und mehr. Die Art ihres Geschäfts entscheidet darüber, wie dieses Mehr aussieht.

SAP setzt voll auf seine Partner, um Kunden auf der letzten Etappe über das Standard-ERP hinaus zu begleiten. Und es baut seine Unterstützung für diese Partner jetzt stark aus. SAP Business One selbst ist auf dem besten Weg, eine ERP-Plattform zu werden.

Über die Autorin: *Cindy Jutras ist anerkannte Expertin für die Analyse von Enterprise-Anwendungen und ihren Einfluss auf die Unternehmensleistung. Sie verfügt über mehr als 40 Jahre Erfahrung und Know-how in den Bereichen Fertigung, Supply Chain, Kundenservice und Business Performance Management. Seit elf Jahren untersucht Jutras die Leistung von Softwarelösungen hinsichtlich konkreter Geschäftsvorteile. Im Jahr 2011 gründete sie das Beratungsunternehmen Mint Jutras LLC (www.mintjutras.com), das den Mehrwert von Enterprise-Lösungen analysiert und diesen für Unternehmen klar verständlich aufbereitet.*