

# NEU *von* IBM

November 2000

## Strategie 2001

von SAP R/2 nach SAP R/3

dann ist für Sie 2004 nichts anderes als

ein weiteres erfolgreiches  
Jahr im e-business





Paul Nemeth  
Direktor ERP Lösungsvertrieb  
IBM Deutschland GmbH

# Strategie 2001

Das e-business, der Euro und Enterprise Resource Planning (ERP) – das Jahr 2001 wird in Europa von diesen drei großen Strömungen bestimmt.

- Nach Einschätzung der Marktforschung Forrester Research wird unser Kontinent im Jahr 2001 endgültig in die heiße Wachstumsphase des e-business eintauchen.
- Zugleich ist dies das Jahr, in dem die Umstellung auf den Euro vollzogen werden muss.
- Obendrein stehen hunderte von Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz vor der Notwendigkeit, ihre Investitionen in SAP R/2® fundamental und radikal zu überprüfen. Der Schritt nach SAP R/3® steht bevor. Und damit öffnet sich die Welt von mySAP.com®, wie SAP® ihre Kosmologie für das e-business nennt.

Wie ist dieser Dreisatz zum meistern? Die Lösung liegt nach meiner Meinung vor allem in der Entscheidung für die richtige ERP-Strategie.

Sie wird bestimmt durch den enormen Zeitdruck. Denn SAP R/2 wird spätestens mit dem 31. Dezember 2004 nicht mehr von SAP gewartet. Damit ist für die meisten SAP R/2 Kunden der Weg nach SAP R/3 vorgegeben. Es ist eine kluge Entscheidung, die umso besser wird, je früher sie getroffen wird.

So kann zum Beispiel die Umstellung auf den Euro bereits in jenem Umfeld vollzogen werden, das zugleich die zukunftsichere Plattform für das e-business bietet. SAP R/3 ist das Sprungbrett ins 21. Jahrhundert.

Nichtsdestotrotz ist klar, dass eine solche Transformation

enorme Anstrengungen verlangt. Umso wichtiger ist es, bei dieser Neupositionierung den richtigen Partner an der Seite zu haben, der zuverlässig jeden Termin meistert.

Natürlich lautet hier meine Empfehlung IBM. Und das aus drei Gründen:

- Mit unseren Hardware-, Software-, und Serviceangeboten decken wir alle Anforderungen, die an eine SAP Landschaft gestellt werden, optimal ab. Kein anderer Hersteller bietet mehr. IBM hat deshalb nicht von ungefähr den größten Marktanteil bei neuen SAP R/3 Installationen.
- Mit unseren weltweit über 5000 Beratern im SAP Umfeld

sind wir eines der größten Serviceunternehmen für SAP Implementierungen. Und was wir für Sie implementieren, nutzen wir auch selbst. Wir sind einer der größten

SAP Anwender weltweit. Für uns ist SAP R/3 einer der Grundbausteine unseres eigenen globalen e-business.

- Das dritte Argument betrifft unsere intensive Zusammenarbeit mit SAP. Zudem betreuen wir als Hersteller und Service-Haus viele Kunden, die zumeist international ausgerichtet sind. Viele von ihnen haben wir bei der Einführung von SAP R/3 unterstützt. Weltweit.

Setzen Sie bei Ihrer Entscheidung auf diese drei Säulen! Dann steht Ihnen nämlich zusätzlich das zur Verfügung, was man das vierte E nennen könnte: Erfahrung.

*Paul Nemeth*

Ihr Paul Nemeth

## Jahr der E-Entscheidungen

# 2001

Nach mehr als zwei Jahrzehnten im Einsatz, ist SAP R/2 nun ein klarer Fall für den Aufstieg. Denn die Potenziale der Zukunft erweitern das Enterprise Resource Planning um die neuen Dimensionen des e-business und des Internets. Der Weg dahin führt über SAP R/3 und mySAP.com.

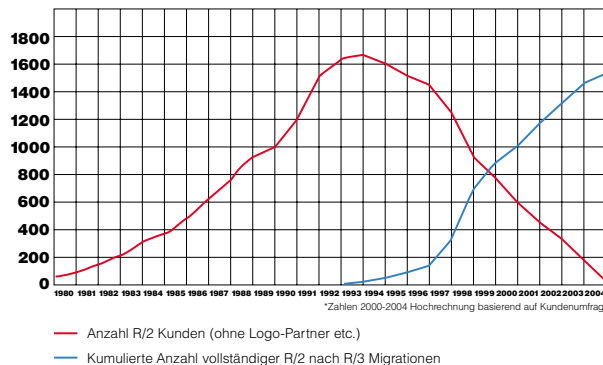
Das ist jedenfalls die Strategie, die IBM den verbliebenen Kunden empfiehlt, die jetzt den Ablöseprozess von SAP R/2 anstoßen werden. Denn zum 31. Dezember 2004 wird SAP die generelle Pflege dieses dann 25 Jahre alten Softwarestandards einstellen, für einige

sich zugleich ein weit-  
aus größeres Angebot

- auf der Seite der Systemtechnik (Hardware, Middleware),
- bei den Zusatzanwendungen (Branchensoftware) und im Beratermarkt.

Aber damit sind die Vorteile noch längst nicht erschöpft. Während ERP-Systeme vor allem die internen Geschäftsprozesse konzentrieren, wollen nun die Unternehmen mit dem e-business die gesamte Außenwelt mit den inneren Abläufen synchronisieren. Auf die Schnittstel-

Entwicklung SAP R/2 Kunden: 1979 – Jan. 2005



## Der Wechsel ins e-business

R/2 Komponenten (z. B. Personalabrechnung, ADABAS) wird die Unterstützung bereits früher enden. Auf dem Höhepunkt seines Markterfolges, 1993, verzeichnete der Pionier der ERP-Software weltweit etwa 1700 Installationen. Inzwischen zählt SAP R/3, das nun Teil der für das e-business ausgelegten Produktstrategie mySAP.com ist, weltweit mehr als 23 000 Installationen.

Seitdem ist die Kluft noch weiter gewachsen. Dies gilt vor allem für die Fähigkeit von SAP R/3, selbst als integraler und dynamischer Bestandteil der inzwischen anerkannten Software-Szenarien des e-business zu avancieren. So ist es eingebettet in die den elektronischen Geschäftsverkehr tragenden Strukturen des Supply Chain Management und des Customer Relationship Management.

Die enorme Wirtschaftlichkeit, die SAP R/2 in seinem Lebenszyklus den Kunden gebracht hat, darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass dieses ERP-System in den Punkten Softwaretechnologie, Unternehmensstrategie und Effektivität an seine Grenzen stößt. Mit der Migration zu SAP R/3 werden diese Restriktionen souverän überwunden. Der Kunde behält nicht nur alle Vorteile, die er durch SAP R/2 gewonnen hat, sondern er erschließt

len beider Welten konzentrieren sich fortan die Integrationsanstrengungen. Das heißt: Jede Software-Strategie muss unbedingt deckungsgleich sein mit der Geschäfts-Strategie. Dadurch werden nämlich erst die enormen Wirtschaftlichkeitseffekte erzielt, die sich die Kunden vom e-business versprechen. Auf dieses reibungslose Zusammenspiel von Innenwelt und Außenwelt sind SAP R/3 und die weiteren Lösungen von mySAP.com in herausragendem Maße ausgerichtet. Bereits weit über die Hälfte aller SAP R/2 Installationen wurden durch SAP R/3 abgelöst.

Vor diesem Hintergrund müsste die Entscheidung für eine Migration von SAP R/2 nach SAP R/3 sehr einfach sein. Was sie erschwert, ist der Aufwand, den eine solche Umstellung mit sich zu bringen droht. Denn viele Kunden haben ihr ERP-System um Individualanwendungen ergänzt, die kaum kompatibel sind mit der neuen Softwarestruktur. Auch tiefer liegende Strukturen wie etwa die Hardware- und Middleware-Ebene müssen überprüft werden. Die IBM kennt all diese Probleme aus weltweit mehr als 2 700 ERP-Projekten. Von den 8 500 Beratern, die sich bei IBM auf ERP spezialisiert haben, verfügen 5 500 über profundes SAP Knowhow. Und da IBM gerade im SAP R/2 Umfeld als der vorrangige System-Partner

gilt, ist sie eng vertraut mit den hier anstehenden Herausforderungen. Zugleich ist IBM nicht nur seit vielen Jahren zertifizierter Global-Logo-Partner der SAP, sondern auch einer ihrer weltweit größten Kunden. Gemeinsam verfügen IBM und SAP weltweit über 26 Competence Center.

So wie IBM seit 1979 in den meisten Fällen für SAP R/2 das System-Umfeld stellte, so deckt sie auch souverän das gesamte Anforderungsspektrum bei den SAP R/3 Plattformen ab. Als Technologie-Partner stimmt IBM ihre eigene Hard- und Software auf die Erfordernisse des SAP Umfeldes ab. So hat sie eigene SAP Test- und Integrationszentren für die IBM Datenbank DB2 gegründet. Teams, die aus Mitarbeitern der SAP und der IBM gebildet werden, sichern das reibungslose Ineinandergreifen beider Produkte. IBM verfügt über das Projekt-Know-how, die ERP-Expertise und die Fähigkeit, die Migrationstools den individuellen Gegebenheiten anzupassen.

Mehr noch: IBM wird im Markt als das Unternehmen identifiziert, das als eines der ersten für sich und seine Kunden die Potenziale des e-business eroberte. In rund 20 000 Projekten haben wir weltweit unsere Kunden bei ihrem Wechsel in das Internet-Zeitalter mit Rat, Tat und Technologie begleitet.

Deswegen empfiehlt sich IBM als der strategische Partner, wenn es darum geht, in 2001 von SAP R/2 nach SAP R/3 zu migrieren. Dann haben Sie den Kopf frei für 2004, dem Jahr, in dem das e-business erstmals weltweit mehr als eine Milliarde Dollar umsetzen wird.



# Von SAP R/2 ...

## Die Zukunft wartet nicht!

**Frage:** Wieviele SAP R/2 Anwender erwarten Sie bis zum 31.12.2004?

**Spitzmüller:** Wir sind zuversichtlich, dass Ende 2004 nahezu alle SAP R/2 Anwender dieses System verlassen haben werden, die allermeisten in Richtung SAP R/3. Viele Kunden haben



bereits sehr konkrete Migrationspläne und werden die Umstellung nach SAP R/3 bereits deutlich vor 2004 abschließen.

**Frage:** Für manchen Kunden kann der Zeitplan, den SAP vorgibt, ganz schön eng werden. Denn SAP R/3 wird zwar

als Zielpattform angestrebt, aber es ist ein sich bewegendes Ziel.

**Spitzmüller:** SAP R/2 ist Vergangenheit. mySAP.com Lösungen sind die Zukunft. Wenn Sie vor einem derartigen Wechsel stehen, dann empfiehlt es sich, den Landepunkt genau festzulegen. Hier liegt die eindeutige Priorität auf SAP R/3 4.6.C.

**Frage:** Aber für diese SAP R/3 Version endet bereits Mitte 2004 die Wartung. Gleichzeitig halten Sie eine Nutzungsdauer von 1-2 Jahren für die Landepattform 4.6.C für sinnvoll, bevor auf einen neueren Releasestand umgestellt werden soll. Wie sollen die Kunden das schaffen?

**Spitzmüller:** Je früher ein Kunde auf SAP R/3 umsteigt, desto länger kann die Nutzungsdauer des vorgegebenen Zielreleases 4.6.C sein. Deswegen empfehlen wir ja unseren SAP R/2 Kunden, dass sie jetzt die Umstellung anstoßen, durchziehen und mit einer Stichtagslösung beenden.

**Frage:** Sie meinen, eine solche Umstellung ist tatsächlich innerhalb eines Jahres zu schaffen?

**Spitzmüller:** Aus 1000 Projekten wissen wir, dass dies durchaus realistisch ist. Allerdings sollte man die richtigen Profis dafür einsetzen, Leute, die Erfahrungen mit solchen Transformationen haben. Kein Unternehmen kann es sich leisten, die Zukunft zu lange warten zu lassen. Deswegen gilt es, mit einer kurzen, aber kräftigen Anstrengung den Weg nach SAP R/3 zu meistern. Dann ist der Weg frei fürs e-business.

Heinz Spitzmüller ist Leiter des SAP R/2 Geschäftsbereiches bei der SAP AG in Walldorf

*„Ein deutliches Herausschieben des Lebensendes von SAP R/2 ist nicht im wohlverstandenen Interesse der SAP R/2 Betreiber“*

Strategy Partners International  
Die Zukunft wartet nicht

Bringen wir es auf den Punkt: Von nun an müssen täglich ein bis zwei Unternehmen die unumstößliche Entscheidung treffen, sich endgültig von SAP R/2 zu verabschieden. Nur dann haben die Anwender dieses ERP-Systems alle Chancen, souverän und lange vor dem Stichtag 31.12.2004 den Wechsel in eine neue ERP-Zukunft zu meistern. Ja, es sprechen handfeste Argumente für eine Ablösung von SAP R/2 bis spätestens Ende 2003.

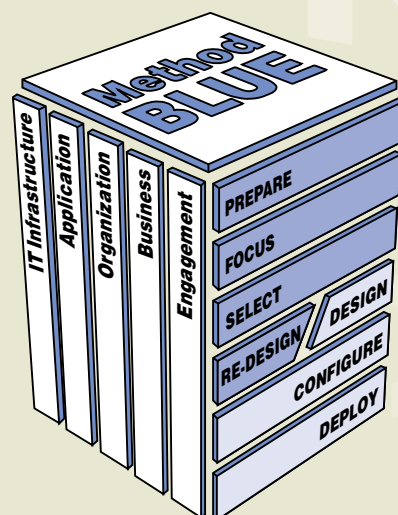
## 1. Das Problem

**Berater-Engpass.** Zwei Drittel der Umstiegskandidaten haben ihre Heimat im deutschsprachigen Raum. Die personellen Ressourcen, die eine solche Transformation verlangen, werden knapp. Dabei ist zu berücksichtigen, dass das Wissen um SAP R/2 allmählich aus dem Markt verschwindet. Der Support wird immer schwieriger. Das gilt insbesondere für Individual-Software und andere Anwendungen, die das SAP R/2 Umfeld arrondieren. Dies ist vor dem Hintergrund zu betrachten, dass eine Migration rund zwölf Monate benötigt. Die Uhr tickt.

**Euro-Umstellung.** Eins ist sicher. Der Euro bleibt nicht nur eine virtuelle Währung, 2002 wird er zur baren Münze. Spätestens dann muss die Umstellung der Hauswährung vollzogen sein. Es ist ein Projekt, das nach Einschätzung der SAP fünf bis neun Monate in Anspruch nimmt. Zwar unterstützt SAP R/2 ab Release 5.0. G das neue Geld, aber der zeitliche Aufwand muss bei der anstehenden Transformation nach SAP R/3 ins Kalkül gezogen werden. Insbesondere deshalb, weil Experten von SAP und IBM dringend empfehlen, das Projekt zur Hauswährungsumstellung nicht mit dem Migrationsprojekt zu verschmelzen.

**RP-Personalwirtschaft.** Besonders eng wird es für Kunden, die im Umfeld von SAP R/2 die RP-Personalwirtschaft einsetzen oder deren Anwendungen auf das Datenbanksystem ADABAS zugreifen. Hier stellt SAP die Wartung bereits am 31.12.2001 ein. Jede Sekunde ist kostbar.

**Zielversion von SAP R/3.** Hinzu kommt, dass SAP bei der Migration zu SAP R/3 mit ihren Tools als höchstes Release nur die Version SAP R/3 4.6.C unterstützt. Mitte 2004 wird dieses Release ebenfalls aus der Wartung genommen. Das heißt: Vor diesem Zeitpunkt sollte die Transformation auf jeden Fall abgeschlossen sein. Ansonsten müsste die Migration ohne die Tools erfolgen, was in aller Regel mit einem deutlich höherem Aufwand und Risiko verbunden ist. SAP hält eine längere Nutzungsdauer des Ziel-Releases 4.6.C für sinnvoll, bevor auf einen neuern SAP R/3 Releasestand umgestellt wird. Das bedeutet, dass die Umstellung spätestens Mitte 2002 abgeschlossen sein sollte. Damit aber ist man bereits im Umfeld von mySAP.com, mit dem die Weichen in Richtung e-business gestellt sind.



## 2. Die Lösung

**SAP Wissen von IBM.** Auch wenn die Migration von einigen Engpässen bestimmt wird, ist die Lösung näher, als auf den ersten Blick sichtbar. Zum Glück stammt SAP R/2 selbst aus Deutschland, dem Mutterland des Enterprise Resource Planning. Der Zugriff auf das Know-how ist damit auf jeden Fall besser gesichert als außerhalb Mitteleuropas. Und SAP ist auch der Autor von SAP R/3, das sich als der natürliche Nachfolger von SAP R/2 empfiehlt. Die meisten Kunden von SAP R/2 sitzen also in der Nähe der Quelle. Direkten Zugang dazu hat IBM, die mit ihrer IBM Global Service Method (Method Blue) eine eigene Projektmethode für die SAP R/3 Einführung entwickelt hat, die sich aber natürlich auf die von SAP

Hinzu kommen Themen wie der Euro, e-business, Archivierung, Schulung oder Systems Management. So wird das Projekt überschaubar, kalkulierbar und termingetreu umsetzbar.

**Ziel-Plattformen.** Eine der spannendsten Fragen bei der Umstellung betrifft die Wahl des richtigen Zielsystems. Denn SAP R/3 benötigt auf jeden Fall mehr System-Ressourcen als SAP R/2. Auf der Datenbank-Seite wird von IBM DB2 empfohlen, das auch von SAP in der SAP R/3 Umgebung favorisiert wird. Ob das Betriebssystem OS/390 (Mainframes), UNIX (IBM AIX), Linux, Windows 2000 (Windows NT) oder OS/400 heißt, IBM deckt mit ihrem umfassenden Hardware-Portfolio alle Umgebungen ab und hat mit diesen Rechnern den höchsten Marktanteil bei den Plattformen für die neuen SAP R/3 Systeme.

# ... schnell nach SAP R/3

bereitgestellten Methoden und Tools stützt. Die 1 500 Berater, die IBM allein im deutschsprachigen Raum vorhält, nutzen täglich diesen Vorsprung. Übrigens, rund 1300 der IBM zugehörigen SAP Consultants arbeiten in Deutschland.

**Migrationstools und -services.** Aber nicht nur aus geographischen Gründen bietet sich der Wechsel von SAP R/2 nach SAP R/3 an. Eine der wesentlichen Anforderungen bei der Transformation von einem ERP-System zum anderen ist die reibungslose Datenmigration. Dies gewährleisten auf beispiellose Weise die eleganten und mächtigen Tools der SAP beim Übergang von SAP R/2 nach SAP R/3. Sie werden ergänzt und verstärkt durch die umfassenden Migrations-Services der IBM.

**Planung des Umstiegs.** Jedes Migrationsprojekt beginnt zuerst einmal mit einem etwa dreitägigen Workshop, zu dem IBM erfahrene Migrationsberater und Projektleiter zur Verfügung stellt. Hier werden alle anstehenden Themen adressiert. Sie betreffen

- Datenmigration (inklusive Legacy-Anwendungsdaten)
- ABAP-Umsetzung von SAP R/2 nach SAP R/3
- Aufwandsschätzung
- Funktionsabgleich
- Definition der neuen Systemumgebung.

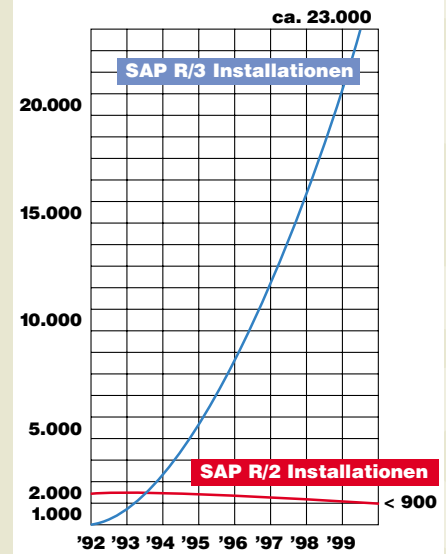
Richtschnur bei der Auswahl sollten vor allem die Aspekte Leistungsspektrum, Ausfallsicherheit und Integration mit anderen Anwendungen sein. Alle IBM Systemplattformen sind bei Hunderten SAP R/3 Kunden erfolgreich im Einsatz, führend ist dabei die S/390-Plattform, die seit August 2000 nicht mehr nur als SAP R/3 Datenbank-, sondern auch als Applikationsserver fungieren kann. Außerdem bietet IBM weitere, ergänzende Anwendungen im SAP Umfeld wie zum Beispiel Lotus Notes, Tivoli, MQSeries und Archivierungslösungen.

**Stichtagsumstellung.** Erfahrungen der IBM in vielen Kundenprojekten zeigen, dass bei dem Transfer in der Regel eine Stichtagsablösung den größten Erfolg und das geringste Risiko verheißt.

Rein rechnerisch war übrigens 1998 im SAP R/2 Umfeld jeder Tag ein Stichtag. Denn es schlossen tatsächlich 365 Kunden ihre Migration erfolgreich ab. Wenn es gelingt, auch künftig jeden Tag eine Umstellung zu vollenden, dann kann SAP am 31. Dezember 2004 ihr SAP R/2 aus der Wartung nehmen, ohne dass dies irgend jemand merkt. Denn dann ist SAP R/2 schon lange vor diesem Stichtag vom Markt verschwunden. Dies wäre für alle Beteiligten die eleganteste Lösung. Und je früher dieser Tag kommt, desto lukrativer für die Kunden.

### Einige Fakten rund um SAP R/2

- *Rasche Abnahme der SAP R/2 Kunden.*
- *>50% aller SAP R/2 Kunden haben bereits SAP R/2 durch SAP R/3 abgelöst.*
- *Weitere 25% werden bis Ende 2001 die Migration nach SAP R/3 abschließen.*



**Besondere Vergünstigungen.** SAP unterstützt nämlich diese Anstrengungen nicht nur durch kostenlose Bereitstellung ihrer Migrationstools, sondern auch durch besondere Vergünstigungen beim Erwerb von SAP R/3. Die Konditionen sind umso attraktiver, je eher die Kunden mit der Umstellung starten. So bekommen alle Verträge für SAP R/3, die vor dem 31. März 2001 abgeschlossen werden, die höchsten Rabatte. Bei allen später abgeschlossenen Verträgen, verringern sich diese Rabatte schrittweise bis Ende 2004.

**IBM stärkt diese Strategie mit eigenen Angeboten, die es den Kunden erleichtern sollen, den Wechsel sofort in Angriff zu nehmen. Starten Sie also mit IBM durch nach SAP R/3! Dann haben Sie alle Vorteile in Ihrer Hand.**

*„SAP wird [...] spätestens Anfang 2004 noch bestehende SAP R/2 Wartungsverträge kündigen und zum Jahresende 2004 die Pflege für SAP R/2 einstellen.“*

*Aus der Schrift*

*„Mit SAP in die Zukunft – Die Roadmap für SAP R/2 Kunden“ (Aug. 1999, SAP AG)*

# Die Migration zu SAP R/3

**Zeit:** Bei ihren Migrationsprojekten von SAP R/2 nach SAP R/3 unterstellt IBM eine Dauer von circa einem Jahr.

**Aufwand:** Eine Faustregel besagt, dass sich eine ERP-Lösung in drei Kostenblöcke aufteilt: Jeweils ca. 20 Prozent des Aufwandes gehen in Richtung Systemumgebung (Hardware) und Anwendungssoftware. Ca. 60 Prozent müssen für Beratung und Dienstleistungen aufgebracht werden. Dazu gehören Aufgaben wie Systemkonfiguration, Anwendungsimplementierung, Benutzerschulung, Netzwerk-Management etc.

**Workshop:** Starten Sie einen Migrations-Workshop (Dauer im Schnitt: 3 bis 5 Tage)!

Ziel ist es, die Machbarkeit des Projektes zu analysieren. Dazu gehört die Evaluierung der Methoden für die Datenmigration von SAP R/2 nach SAP R/3 inklusive der Nicht SAP Daten. Zu bestimmen ist auch die ABAP-Umsetzung nach SAP R/3. Empfehlenswert ist eine erste Abschätzung der personellen und finanziellen Ressourcen sowie eine Abstimmung mit weiteren Projekten (Euro-Umstellung, Einführung einer Branchenlösung, Archivierung).

Zum Abschluss sollte ein globaler Projektplan aufgestellt werden.

**Workshop-Module:** IBM hat zu den einzelnen Themenkreise Workshop-Module entwickelt, in die Erfahrungen aus Hunderten von Projekten eingeflossen sind.

**Rahmenbedingungen:** Wer das Migrationsprojekt nach 2001 startet, sollte SAP R/2 zuvor auf den Korrekturstand 5.0J oder 6.0J heben.

**Zielsystem:** Die Migrationstools sind auf die Version SAP R/3 4.6.C ausgelegt. Diese Version geht Mitte 2004 aus der Wartung. Bevor zu einem höheren Release-Stand gewechselt wird, empfiehlt es sich, das Zielsystem mindestens zwei Jahre im Einsatz zu haben.

**Projektleitung:** Der führende Projektmanager sollte aus dem Fachbereich kommen. Ihm ist ein zweiter Projektmanager aus dem IT-Bereich zugeordnet. Beide konzentrieren sich ausschließlich auf das Projekt.

**Projektteam:** Stellen Sie ein eigenständiges SAP R/3 Basisteam aus internen und externen Mitarbeitern zusammen und schulen Sie es intensiv für die neue Umgebung! Das Projektmanagement sollte SAP Erfahrung haben; Rahmen und Ziele klar bestimmen und geschäftsbezogen festlegen. Sorgen Sie dafür, dass die Geschäftsführung das Projekt unterstützt (Lenkungsausschuss). Sehr wichtig ist die strenge Kontrolle des Projektumfangs (Gefahrenpunkt: Änderungswünsche). Testen statt vermuten!

**Methode:** Auf der Basis des Workshops legen Sie die Migrations-Methode (ASAP, IBM Global Services Method etc.) fest.

**Stichtag:** Peilen Sie eine Big-Bang-Lösung an. Dadurch konzentrieren Sie die Kräfte stärker auf das Projekt und seine Termine.

## Erfahrungswerte:

**Was würde anders laufen, wenn das Management ein ERP-System ein zweites Mal einführen könnte...**

**80 Prozent** meinen, dass sie der Optimierung der Prozesse mehr Aufmerksamkeit widmen würden,

**65 Prozent** würden den Abgleich mit den Unternehmenszielen systematischer und intensiver angehen.

**60 Prozent** würden die bereichsübergreifende Zusammenarbeit in den Konzepten stärker beachten.

**55 Prozent** meinen, die Projektleitung dürfe nicht allein aus dem IT-Bereich besetzt werden, sondern auch aus dem Fachbereich.

**50 Prozent** empfehlen die gleichzeitige Implementierung eines Führungsinformationssystems.

(Aus Computerwoche 49/98)



# Nach SAP R/3...

Erstaunlich, wie viel Zukunft in SAP R/2 steckte: Nie zuvor war es einer Standard-Software derart meisterhaft gelungen, die individuellen Geschäftsprozesse der unterschiedlichsten Großunternehmen über zwei Jahrzehnte hinweg integrativ unter einem Dach zu vereinigen und zugleich das Tor zum Reengineering aufzustoßen. SAP R/2 ist die Mutter des Enterprise Resource Planning. Sein wichtigstes Merkmal: Integration. Indem es SAP R/2 gelang, die Geschäftsprozesse eines Unternehmens nach betriebswirtschaftlichen Erfordernissen zu gestalten, verhalf es den Unternehmen, jene Produktivitätsgewinne zu erzielen, die sie sich von dem massiven Einsatz in die Informationstechnologien versprochen. Integration war dazu der Schlüssel.

Denn ERP ist das innere Zentrum eines Unternehmens und zugleich das Bindeglied zu den Außenwelten. So war in gewisser Weise auch SAP R/2 positioniert. Es bildete das Zentrum, es war eingebunden in viele Anwendungen, die nicht unbedingt an den Unternehmensgrenzen halt machten.

SAP R/3 und die weiteren mySAP.com Elemente sowie die SAP Industrielösungen gehen jedoch über diesen Ansatz weit hinaus. Das e-business definiert sich anders als die Geschäftswelt des 20. Jahrhunderts. Es erweitert nicht nur in bislang ungekanntem Maße den Aktionsraum eines Unternehmens, sondern des einzelnen Mitarbeiters. In direktem Kontakt zu sein mit den Märkten, das ist die Herausforderung, der sich mit dem e-business immer mehr Mitarbeiter zu stellen haben. Sie sollten das Gefühl haben, dass ihnen die gesamten Ressourcen eines Unternehmens zur Verfügung stehen. Entsprechend müssen die

## ... gibt's nur noch Zukunft

Auf diesem Erfolgsrezept basiert auch SAP R/3. Und wie bei jeder Software im Weltklasseformat gilt auch hier der Spruch: Das Bessere ist des Guten Feind. Deshalb unternimmt SAP gemeinsam mit IBM alle Anstrengungen, den Kunden den Weg nach SAP R/3 zu erleichtern. Denn SAP R/2 geht bald in den wohlverdienten Ruhestand. Doch die Unternehmen leben weiter. Sie streben nach den Chancen des 21. Jahrhunderts. Dazu wird jetzt eine neue Integrationsbasis aufgebaut: das e-business. Der Schwerpunkt liegt auf den Elementen Supply Chain Management, Business-to-Business, eProcurement und Customer Relationship Management. Unsichtbar steht dabei Enterprise Resource Planning nach wie vor im Mittelpunkt. Und zwar zu Recht.

Geschäftsprozesse, die Struktur und Kultur der Unternehmen ausgelegt werden. Dahin ist SAP R/3 der große Wegbereiter und mySAP.com das Ziel.

SAP R/3 ist übrigens selbst ein Markt, in dem eine Fülle von zusätzlichen Produkten, Lösungen und Services angeboten werden. SAP R/3 ist mit seinen 23 000 Installationen sogar eine eigene Marktstruktur, die eine eigene Marktkultur aufgebaut hat. Tausende Unternehmen haben sich nach SAP R/3 organisiert und sich damit eine über ihre Grenzen hinweg gemeinsame Basis gegeben. In 46 Länderversionen wird SAP R/3 heute angeboten. Es ist allgegenwärtig. Mit Mittelstands-Initiativen will SAP immer mehr Unternehmen in dieses SAP R/3 Netz integrieren.

So wächst das e-business nicht nur im Innern der Unternehmen, sondern über alle Branchengrenzen hinweg. SAP R/2 schaute vor allem nach innen, SAP R/3 und mySAP.com blicken nach außen, auf die Märkte. Und dort wird die Zukunft geboren. Tag für Tag. Rund um die Uhr. Rund um den Erdball. That's e-business.

*"e-business is here. We never go back."*

*Geschäftsbericht der IBM Corp. 2000*

# Plattformen mit Zukunft



© Copyright IBM Corporation 2000

IBM Deutschland GmbH  
70548 Stuttgart  
**ibm.com/de**

IBM Österreich  
Obere Donaustraße 95  
1020 Wien  
**ibm.com/at**

IBM Schweiz  
Bändliweg 21, Postfach  
8010 Zürich  
**ibm.com/ch**

Die Struktur von SAP R/2 war monolithisch – wie geschaffen für den Mainframe. Die Struktur von SAP R/3 ist modular – wie geschaffen für eine Welt, in der die unterschiedlichsten Hardware-Komponenten ausgewählt und miteinander kombiniert werden können. Entsprechend breit ist das Angebot, das zum Beispiel IBM den SAP R/2 Kunden bei ihrem Wechsel nach SAP R/3 zur Verfügung stellt. Hier eine Kurzcharakteristik der IBM Systeme.

## **z-Series:**

**IBM S/390.** Diese Großrechner-Umgebung ist die ideale Basis für höchste Ansprüche an Verfügbarkeit, Skalierbarkeit und Integration. Die Highlights: Nahezu unbegrenzte Kapazität bei optimaler Zuverlässigkeit. Bewährtes und erprobtes Systems Management. Besonders geschätzt bei der Server-Konsolidierung. Keine Beschränkungen bei den Anwendungen. Kontrollierbare IT-Umgebung.

**Schwerpunkt:** Großunternehmen

## **p-Series:**

**IBM RS/6000.** Für die UNIX-Umgebung bietet IBM diese AIX-Plattform. Die Highlights: Als SAP R/3 Lösung gerade im Hochgeschwindigkeitsbereich bewährt und im SAP Markt führend, sehr stabil, auf 64-Bit-Technologie ausgerichtet, breites Leistungsspektrum bei günstigen Preisen. Als SP-Version mit ausgeprägter Systems Management-Philosophie.

**Schwerpunkt:** Mittelstand, Großunternehmen, Konzerntöchter.

## **i-Series:**

**IBM AS/400.** Dieses Angebot bekommen Sie nur von uns und unseren Partnern. Die Highlights: Integrierte Architektur (von der Datenbank bis hin zum Systems Management), 64-Bit-Technologie, sehr zuverlässig, niedrige Kosten, optimale Implementierungszeit.

**Schwerpunkt:** Mittelstand und Kleinbetriebe, Konzerntöchter.

## **x-Series:**

**Windows NT, Windows 2000.** Hier lautet das IBM Angebot: Netfinity. Die Highlights: Hardware mit optimalem Verhältnis von Preis und Leistung, weitverbreitetes Betriebssystem, das sowohl auf dem Server als auch auf der Workstation identisch ist. Große Auswahl an Tools.

**Schwerpunkt:** Kleinbetriebe und Mittelstand, Konzerntöchter.

**IBM DB2.** Wenn es bei den Kunden um die Auswahl der Datenbank geht, dann rückt bei SAP Anwendungen IBM DB2 ins Zentrum der Entscheidung. Durch die breite Verfügbarkeit vom Laptop bis zum Großrechner bietet DB2 neben dieser außergewöhnlichen Skalierung zusätzlichen Investitionsschutz. Auch die SAP weiß diese Vorteile für ihre internen Entwicklungs- und Produktionssysteme zu nutzen. DB2 wird mehr und mehr als die primäre Datenbanklösung von den Kunden im Umfeld von OS/390, OS/400 und UNIX favorisiert. Zudem unterstützt IBM bei ihren Plattformen sowie mit DB2 das Betriebssystem Linux.

Die IBM Homepage finden Sie im Internet unter:  
**ibm.com**

IBM und das IBM Logo sind eingetragene Marken der International Business Machines Corporation.

Das e-business Symbol ist eine Marke der International Business Machines Corporation.

Java und alle Java-basierenden Marken und Logos sind Marken von Sun Microsystems, Inc. in den USA und/oder anderen Ländern.

Microsoft, Windows, Windows NT und das Windows-Logo sind Marken der Microsoft Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

UNIX ist eine eingetragene Marke der Open Group in den USA und/oder anderen Ländern.

SAP, SAP R/2, SAP R/3, mySAP.com sind eingetragene Marken der SAP AG, Deutschland.

Marken anderer Unternehmen/Hersteller werden anerkannt.

## **Ansprechpartner für Anfragen zur „Migration nach SAP R/3“:**

Herbert Haase  
ERP Operations Management,  
IBM Deutschland GmbH  
Telefon: +49-(0)7 11-785-34 51  
Telefax: +49-(0)7 11-785-10 69  
E-Mail: hhaase@de.ibm.com

Eduard Schneil  
Brand Management, ERP Solutions,  
IBM Deutschland GmbH  
Telefon: +49-(0)7 11-785-35 02  
Telefax: +49-(0)7 11-785-10 75  
E-Mail: schneil@de.ibm.com

IBM Form GM 12-6313-0 (11/2000)