

IT-Studie 2014

SAP im Mittelstand - Plattform IBM i (AS/400)

Stabil. Zuverlässig. Sicher.



COME & JOIN US!

Inhalt

Management Summary	5
Rahmenbedingungen	6
IT-Organisation	9
Finanzen	11
Performance	14
SAP	19
IBM	22
IT-Management	25
Ausblick	29

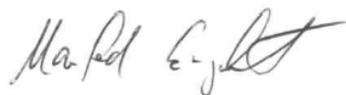


Vorwort

Seit 1996 sind SAP-Lösungen auf der Plattform IBM i (vormals AS/400) verfügbar, eine Plattform, die mit ihren Eigenschaften wie integrierter Datenbank, hoher Systemstabilität und leichter Bedienbarkeit vor allem bei mittelständischen Unternehmen eine hohe Akzeptanz findet.

Der regelmäßig tagende Common-Arbeitskreis für SAP on IBM i bietet IT-Leitern und leitenden Systemadministratoren seit fast 10 Jahren ein Diskussionsforum, auf dem strategische IT-Trends genau so behandelt werden wie operative Aspekte eines SAP-Produktionsbetriebs auf der Plattform IBM i.

Diese Studie, die sich auf Antworten aus dem Teilnehmerkreis stützt, gibt Aufschlüsse darüber, wie die Unternehmen ihre SAP-Installationen betreiben und welche Zukunftstrends sie in diesem Umfeld erwarten.



Manfred Engelbart
Arbeitskreisleiter

CANCOM GmbH



Peter Althapp
Arbeitskreisleiter

Q-Partners Consulting und
Management GmbH



*Eine auf die
Unternehmensentwicklung
abgestimmte IT-Strategie ist
genauso unersetzlich
wie eine sichere und stabile
Umgebung für SAP-Lösungen.«*

Oliver Kühnle
Hauptabteilungsleiter
Informationstechnologie und Prozesse
ebm-papst Mulfingen GmbH & Co. KG

Management Summary

Als Gordon Moore 1965 seine Äußerungen zur Verdoppelung der Komplexität von integrierten Schaltkreisen machte (im Mittel alle 18 Monate), konnte noch keiner ahnen, dass sich Komplexität auf alle Bereiche einer IT-Abteilung ausdehnen wird. Selbst die Themen, die eine IT heute stemmen muss, um die Entwicklung des Unternehmens tatkräftig zu unterstützen, stellen sich selber schon sehr vielfältig dar.

Da mittelständische IT-Departments noch immer als reine Dienstleister gesehen werden, ist der Weg zum *Business Enabler* oder sogar zum *Business Partner* ein noch weiter.

Anforderungen

Das spiegelt sich auch in den Top 3 der Anforderungen an die IT wieder. An erster Stelle mit 24 Prozent wurde die *Bereitstellung stabiler IT-Services* genannt.

Danach kam mit 17 Prozent die *Unterstützung der Geschäftsprozesse* zum Tragen. Auf dem dritten Platz landete die *Kostensenkung* mit 14 %. Leider noch vor der *Effizienzsteigerung*.

Ein Bild, das den Ruf bestätigt, IT ist ein Kostenfaktor für das Unternehmen.

Hier ist eine Veränderung in der Denkweise der Geschäftsführung gefragt.

SAP

Aus SAP-Sicht bleibt der Trend bestehen, das sich Unternehmen mit IBM-Mittelstandstechnologie erst einmal auf die Kernanwendungen konzentrieren.

Mit 28 Prozent war die Nennung *Neuer Core-Funktionalitäten*, wie ERP, CRM oder SCM, am höchsten. Auf dem zweiten Platz folgt die Analyse des bestehenden Datenmaterials im Bereich *Analytics* mit 25 Prozent. Mit 20 Prozent kam das Thema *Mobile Lösungen* auf den dritten Platz.

SAP HANA landete mit 5 Prozent auf den hinteren Plätzen, was zeigt, dass hier noch ein paar Jahre vergehen werden, bis eine Kosten/Nutzen-Betrachtung von In-Memory-Technologien im Mittelstand erfolgreich sein wird.

IBM

Erfreulich für die IBM dürfte sein, dass die Anwender ihr ein GUT (Schulnote 2) ausstellen, wenn es um die Zufriedenheit mit der IBM i Strategie geht. Das liegt wohl an den gemeinsamen Anstrengungen seitens IBM und SAP solch eine wichtige Unternehmenssoftware stabil auf dem legendären System IBM i (früher AS/400) lauffähig zu halten.

Rahmenbedingungen

Zielsetzung

Die Studie SAP im Mittelstand ermittelt die aktuelle Situation der SAP Anwender, die das IBM Betriebssystem IBM i (früher OS/400) im Einsatz haben. Welche IT-Themen haben welche Priorität bei IT-Leitern? Wie sind IT-Abteilungen für die Zukunft aufgestellt? Welchen Stellenwert nimmt die IT in den Unternehmen ein?

Parameter

Befragt wurden über 115 Ansprechpartner, die innerhalb der Unternehmens-IT Verantwortung für die gesamte Abteilung oder für den Betrieb von SAP ausüben.

Diesen Personen wurden Fragen zu folgenden Fachgebieten gestellt:

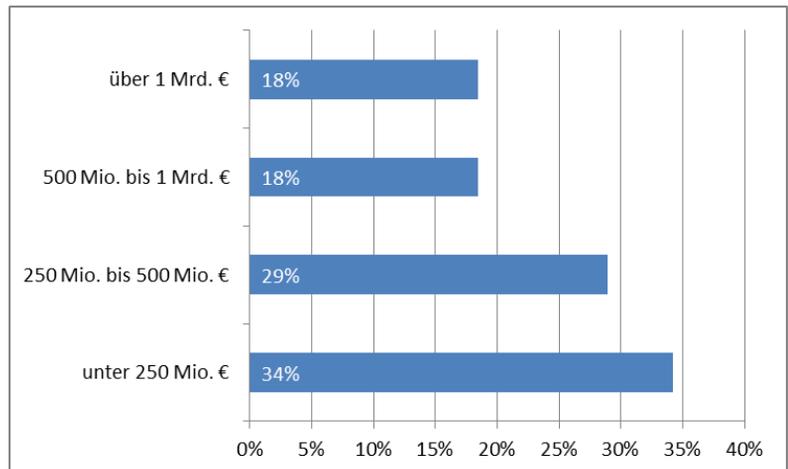
- IT-Organisation
- IT-Budget
- IT-Performance
- Trends IBM
- Trends SAP
- IT-Management

Fragestellung

Welche Unternehmensgröße trifft auf Ihr Unternehmen zu?

Abbildung 1: Unternehmensgröße

Basis: n=38



Erhebungsverfahren

Die Teilnehmer wurden per email durch einen Zugangslink zu einer Online-Befragung eingeladen. Nach Beendigung der Befragung wurde das Ergebnis ausgewertet und in dieser Studie veröffentlicht.

Zeitraum

Die Befragung wurde im Zeitraum vom 5. März bis 31. Mai 2014 durchgeführt.

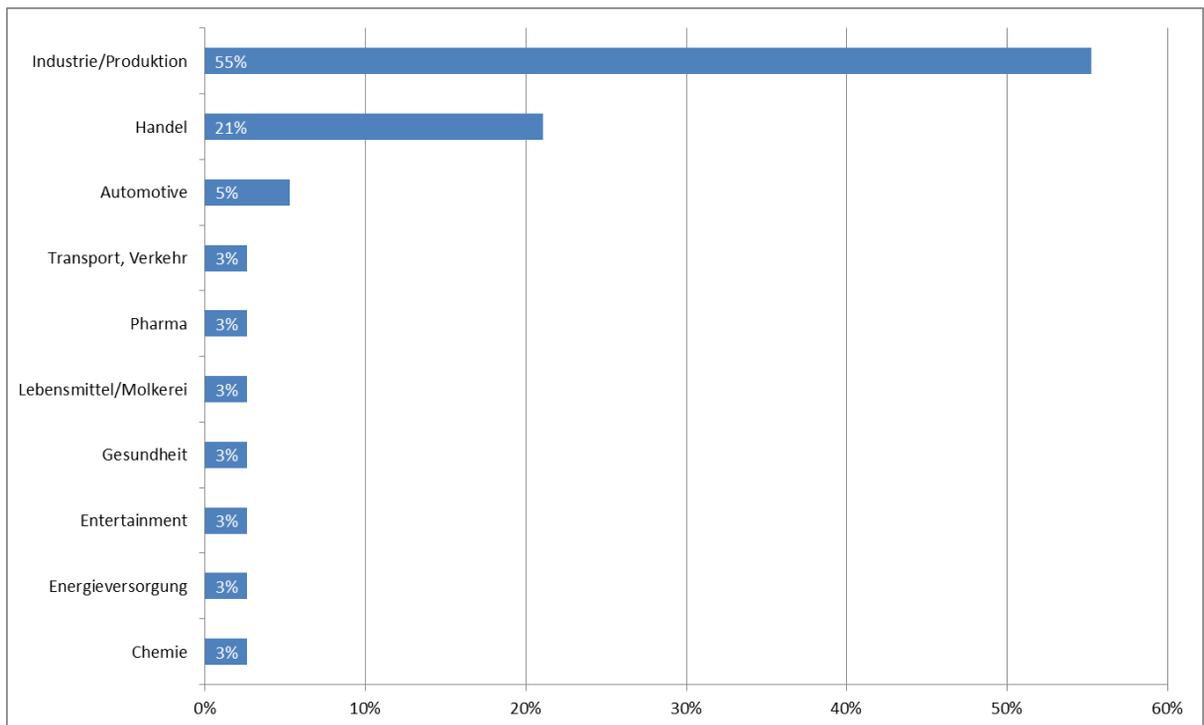
Die Beantwortung erfolgte online und anonym. Es können keine Rückschlüsse auf einzelne Unternehmen gezogen werden.

Fragestellung

Welcher Branche gehört Ihr Unternehmen an?

Abbildung 2: Branchenzugehörigkeit

Basis: n=38





IT-Organisation

Historisch gewachsen ist ein oft verwendeter Ausdruck, der allerdings in unserem Kontext die Struktur mittelständischer IT-Organisationen treffend beschreibt. Angefangen mit ein paar Kollegen wuchs die IT-Abteilung entsprechend den Bedürfnissen der IT-Anwender. Orientierung an Geschäftsprozessen oder gar Einführung von Prozessen innerhalb der IT wurde erst in den letzten Jahren diskutiert und umgesetzt.

Sichtbar wird dies mit der Gruppe von 10 bis 24 Mitarbeitern, die den größten Anteil (32 Prozent) ausmacht. Danach an zweiter Position die Gruppe mit einer einstelligen IT-Mitarbeiterzahl (5 bis 9).

IT-Mandat

Entscheidungen für die Größe der IT-Mannschaft und deren Organisationsform werden in erster Linie direkt aus den Leitplanken abgeleitet, die die Geschäftsführung aufstellt.

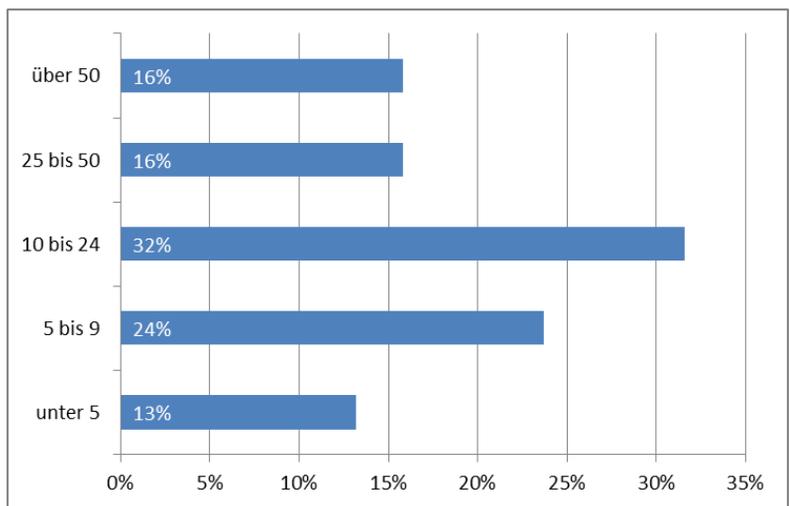
Unternehmen, die SAP auf der IBM i Plattform fahren, sind erfahrungsgemäß kleiner aufgestellt,

Fragestellung

Wieviel Mitarbeiter hat Ihre IT-Abteilung?

Abbildung 3: Größe der IT-Abteilung

Basis: n=38



da im Durchschnitt weniger Betriebs- und Administrationsaufwand nötig sind. Weitere Informationen dazu findet man im Management Brief der ITG¹.

Die Voraussetzung für eine effektive und effiziente Unterstützung der betrieblichen Abläufe ist die Schaffung einer korrespondierender Organisationsstruktur. Wird bei der Besetzung von IT-Leitern noch immer vorausgesetzt, dass sie sich in der Hauptsache am

Tagesgeschäft beteiligen? Oder gibt man ihnen Gelegenheit als wirklicher *IT-Steuerer* die Geschicke und den Erfolg der IT-Abteilung sicherzustellen?

Dass dies ein Fulltime-Job ist, wird erst dann deutlich, wenn die IT-Abteilung innerhalb der sekundären Wertschöpfungskette einen sichtbaren Platz eingenommen hat.

(1) Value Proposition for IBM i and Power Systems Cost/Benefit Case for SAP Business All-in-One Deployment, Juni 2013

Nachholbedarf

Leider wird in den aktuellen Gesprächen um die Effektivität von IT-Departments nicht in ausreichendem Maße auf das Thema Organisation eingegangen. Oftmals stehen Kostensenkung, die fast schon exzessiv ausgeprägte Lieferantenauswahl bei anstehenden Projekten oder vor sich herschiebende Wünsche der Fachbereiche, die oftmals vierstellige Personentage aufweisen, im Vordergrund.

Aus diesem Grund gilt es einen einfachen Grundsatz der Organisation zu beachten: Ein Prozess ohne Struktur ist nicht erfolgreich umsetzbar! Die Organisation ist das, was der Leistungsarchitektur eines Unternehmens Stabilität und Ordnung gibt. Des Weiteren muss die Struktur der Strategie folgen.

Dafür findet man in der IT gute Werkzeuge. Verwiesen sei an dieser Stelle auf Beispiele wie das Referenzmodell *ITIL (Information Technology Infrastructure Library)* oder das Framework *COBIT (Control Objectives for Information and Related Technology)*.

Weitere Eckpunkte für eine stabile IT-Organisation sind die Sourcing-Strategie, das Verhältnis von internen zu externen Mitarbeitern und die interne Abstimmung der gesamten IT-Führungsmannschaft.

Erfahrungen aus der SAP on IBM i Gemeinde zeigen, dass bei einem Wechsel der IT-Leitung oftmals die Plattform infrage gestellt wurde. In manchen Fällen ging man ins Outsourcing oder es erfolgte ein Wechsel zu einer anderen Hardware-Plattform.

Eine weitere Beobachtung gilt der Kompetenz der IT-Leitung. Ebenfalls historisch gewachsen ist die Tatsache, dass die meisten IT-Leiter dem kaufmännischen Geschäftsführer oder dem CFO unterstellt sind. Damit ist per se die Kostenfrage auf der Tagesordnung immer weit oben. Es schränkt auch den finanziellen Spielraum des IT-Leiters für selbstständige Budget-Entscheidungen stark ein.

Zur Zeit sind kaum mittelständische Unternehmen zu finden, in denen ein "echter" CIO in der Geschäftsführung vertreten ist.

Eine neue Chance

VSM (*Viable System Model*) könnte ein interessanter Ansatz für die 32 Prozent der Unternehmen sein, die 25 oder mehr IT-Mitarbeiter haben.

Diese Organisationsform dient als Referenzmodell wenn es darum geht, lebensfähige Systeme auf jeder Ebene zu steuern. VSM wurde 1959 von Stafford Beer in seinem Buch *Kybernetik und Management* erstmals formuliert. Abgeleitet ist das Modell von der wirksamen Eigensteuerung des menschlichen Körpers.

Anstelle der klassischen Form der zentralen Linienorganisation unterstützen eigenständige Informationsnetzwerke die IT, damit die Balance gewahrt bleibt zwischen Tagesgeschäft und Innovation.

Finanzen

IT-Kennzahlen

gibt es zwar viele, aber eine einheitliche Definition und Anwendung ist leider nicht garantiert. Obwohl IT-KPIs sehr sinnvoll zum Steuern und Bewerten der IT-Leistungsbilanz sind, so muss man diese immer in den Gesamtkontext der aktuell laufenden IT-Projekte und Investitionen stellen. Auch ein Benchmarking ist ohne Spezifizierung der genauen in die Kennzahl einfließenden Details nur schwer möglich.

In dieser Studie haben wir uns deshalb auf die beiden wichtigsten Finanz-IT-KPIs beschränkt: Das Verhältnis von IT-Jahresbudgets zum Gesamtumsatz des Unternehmens und dessen Veränderung als Trendindikator.

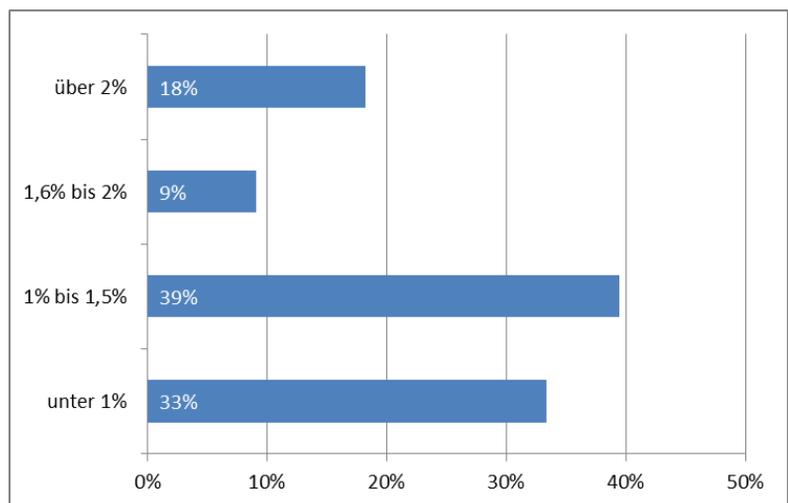
Dass diese Studie den Mittelstand adressiert zeigt die Evidenz, dass über 80% aller befragter Unternehmen ein IT-Jahresbudget von kleiner 2 Prozent des Jahresumsatzes haben. Ein Drittel sogar kleiner 1 Prozent.

Knapp die Hälfte der befragten Unternehmen

Fragestellung

Wie groß ist Ihr IT-Budget gemessen am Unternehmensumsatz?
Basis: n=33

Abbildung 4: Kennzahl IT-Budget zu Umsatz



liegt im klassischen Bereich zwischen 1 bis 2 Prozent, was typisch für den Mittelstand ist.

Die mittelständische IT ist in der Regel organisch gewachsen und als reiner Dienstleister und unterstützende Einheit für die primäre Wertschöpfungskette des Unternehmens positioniert, wie Sie auf Seite 26 lesen werden .

Daher auch diese im Vergleich zu Großunternehmen und Konzernen geringen relativen IT-Budgets, insbesondere

unter der Berücksichtigung, dass vielfach Outsourcing und Bodyleasing nur selten im Mittelstandsbereich eingesetzt werden.

Diese Fakten mit einbezogen, ist der Unterschied im Benchmark gegenüber Konzernen noch größer. Schlussendlich wird die IT im Mittelstand nur als Kostentreiber mit keinem oder nur geringem Wertbeitrag angesehen. Dies gilt es als IT-Verantwortlicher nachhaltig zu verändern!

Trend

Analysiert man die Umfrageergebnisse bezüglich der IT-Budgetentwicklung, so stellt man fest, dass gut ein Viertel mit einem sinkenden Budget zu kämpfen haben, dafür knapp Dreiviertel mit steigenden Budgets planen dürfen. Da IT-Budgets meistens an die Unternehmensentwicklung gekoppelt werden, ist es schon überraschend, dass knapp ein Drittel der IT-Abteilungen eine Steigerung von über 10 Prozent einstreichen können.

Dies könnte auch ein Indikator dafür sein, das sich die IT langsam aber sicher im Mittelstand emanzipiert hat und zu einer der tragenden Säulen im Unternehmensverbund geworden ist. Hier würde somit ein echter Beitrag zur Unternehmensentwicklung geleistet werden.

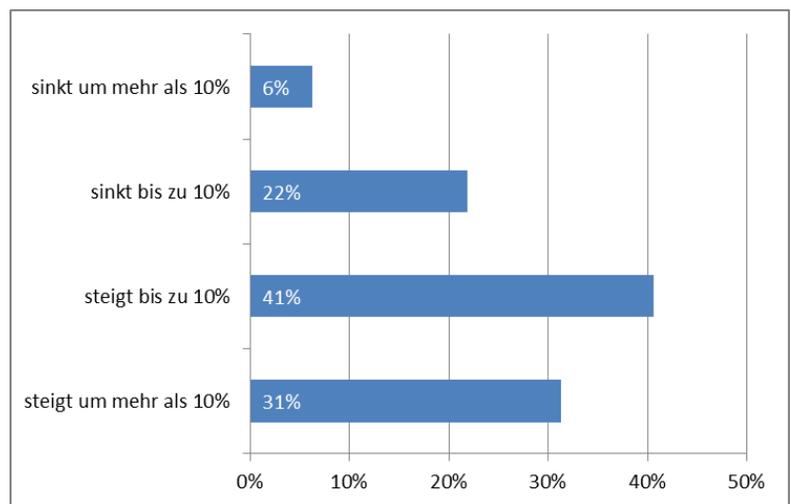
Insgesamt ist die Budgetentwicklung positiv zu bewerten, auch wenn ein Teil dieses Wachstums als Puffer für Innovationen und ungeplante Projekte geplant wird (siehe Seite 17). So ermöglicht ein Steigen des IT-Budgets dennoch Freiräume zur Gestaltung.

Fragestellung

Wie wird sich Ihr IT-Budget für 2014 im Vergleich zu 2013 verändern?

Basis: n=32

Abbildung 5: Veränderung IT-Budget



Die zielgerichtete Nutzung dieser Budgetfreiräume obliegt der IT-Leitung. So kann sie diese zur operativen IT-Optimierung einsetzen. Dies können Konsolidierungs- oder Standardisierungsprojekte sein. In manchen Fällen sogar beides.

Dazu besteht alternativ die Möglichkeit, finanzielle Ressourcen zur Entwicklung einer eigenen IT-Strategie und damit zur nachhaltigen

Unterstützung der Unternehmensstrategie einzusetzen.

Letzteres ermöglicht für Jahre einen wahrnehmbaren IT-Wertbeitrag zu realisieren und überwindet nachhaltig das Dilemma der mittelständischen IT-Leitung, nicht mit am Tisch der Entscheider zu sitzen (siehe Seite 25).



In der mittelständischen Industrie ist die stabile und leicht administrierbare Plattform IBM i ein zuverlässiger Garant für einen kostengünstigen Betrieb von SAP Umgebungen.«

Thomas Sauerland
CIO VEKA Group

Performance

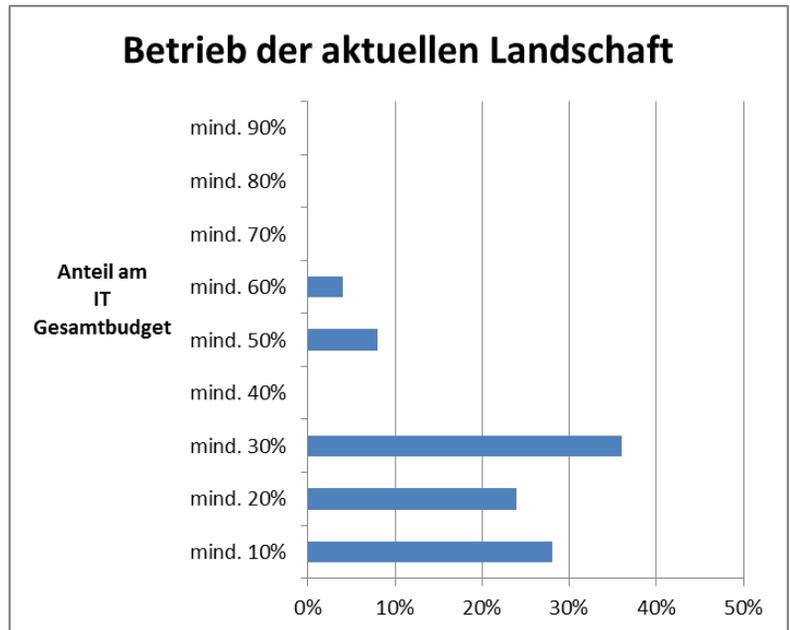
Um herauszufinden, welche Schwerpunkte die einzelnen IT-Departments setzen, fragten wir nach der Verteilung des IT-Budgets auf folgende Bereiche:

- Betrieb der aktuellen IT-Landschaft
- Aktualisierung von Hardware/Infrastruktur
- Aktualisierung von Software/Anwendungen
- Umsetzung von Innovationsprojekten
- Neue Applikationen und Prozesse
- Puffer für unvorhergesehene IT-Projekte

Fast 40 Prozent der Unternehmen verwenden ca. ein Drittel ihrer finanziellen Ressourcen, um den Betrieb der IT-Systeme am Laufen zu halten. Es gibt sogar IT-Abteilungen, die mehr als die Hälfte des Budgets für den Betrieb ausgeben.

Hier ist bestimmt noch Optimierungspotential Richtung externe Ressourcen gegeben, um das eigene IT-Personal in wichtigere Phasen wie Planung und IT-Alignment (*Plan*) oder Projektierung und

Abbildung 6: Anteil Betrieb am IT-Budget



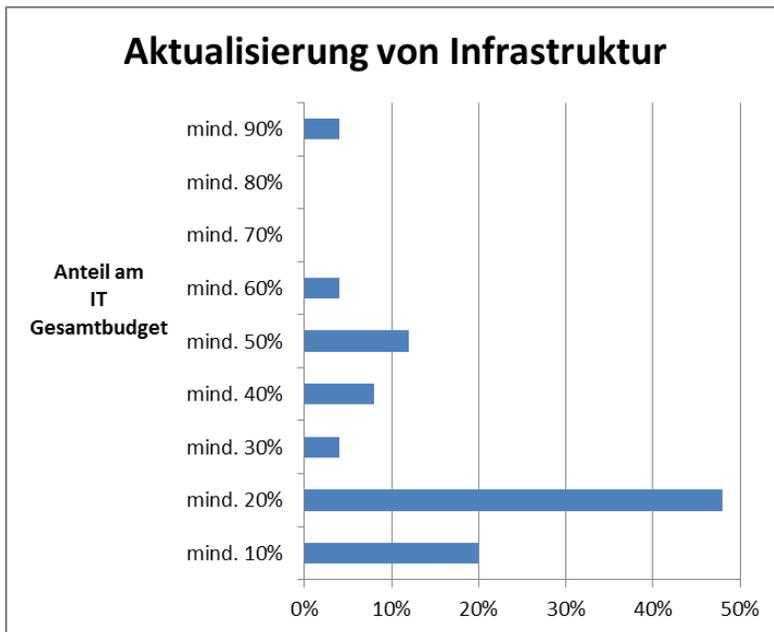
Umsetzung zu verschieben (*Build*).

Der Klassiker

Dies ist ein erwartetes Ergebnis, da viele mittelständische IT-Bereiche historisch aus dem Dienstleistungsgedanken heraus gewachsen sind und sich erst in den letzten Jahren stärker in die gemeinsame Planung mit den Fachbereichen begeben haben, um Geschäftsprozesse nachhaltig zu unterstützen.

Folgerichtig verwenden fast die Hälfte der Unternehmen zwischen 20 und 30 Prozent ihres IT-Budgets für die Aktualisierung ihrer Infrastruktur. Ebenfalls die Mehrzahl gibt zwischen 10 und 30 Prozent des Geldes für aktuell passende Anwendungen aus.

Abbildung 7: Anteil Hardware am IT-Budget

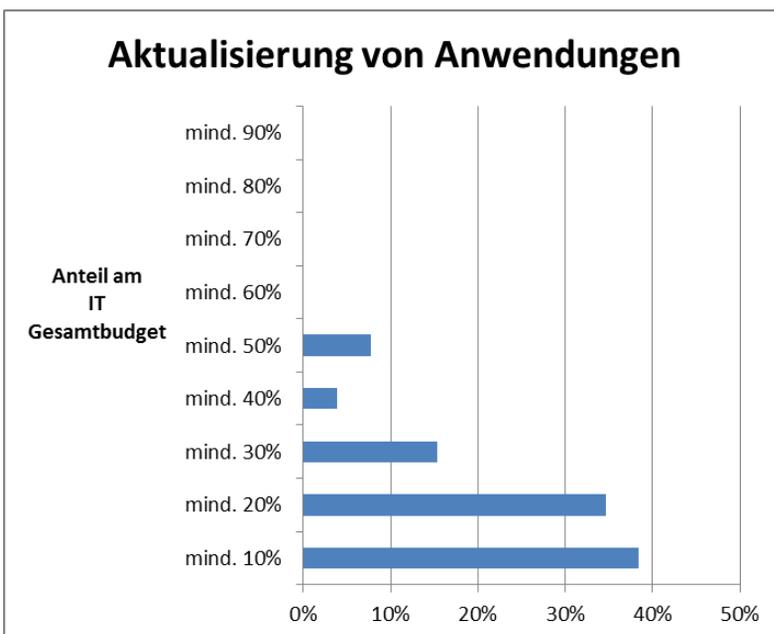


Bei einem Vergleich von *Abbildung 7* und *8* fällt auf, dass der Mittelstand Hardware-lastiger strukturiert ist und man öfters als bei der Software Aktualisierungen vornimmt.

Das kann daran liegen, dass Anwendungen eine längere Lebenszeit aufweisen als Infrastrukturkomponenten. Die Aktualisierung von Hardwaresystemen geschieht in vielen Fällen ohne die Einbindung der Fachbereiche.

Vielleicht scheut man sich auch davor, ältere Individual-Anwendungen durch Standardsoftware abzulösen und erschlägt dadurch vieles mit Hardware.

Abbildung 8: Anteil Software am IT-Budget



Das Dilemma

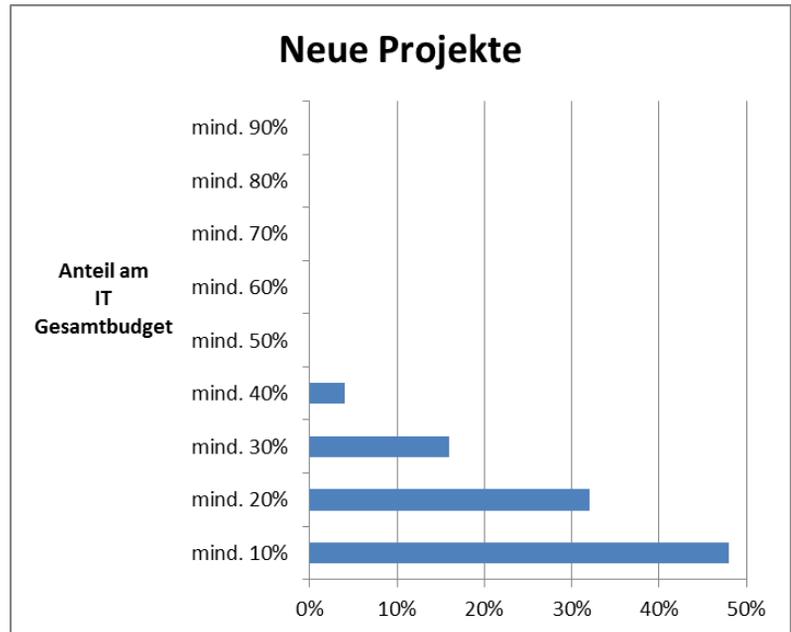
Sobald man das finanzielle Mandat bekommt, ca. 70% der Finanzen in den IT-Teil der Enterprise Architecture des Unternehmens zu investieren (TCO²), hat man per se nicht mehr die finanziellen und personellen Möglichkeiten neue Projekte auf den Weg zu bringen oder sogar aus der IT heraus zu initiieren.

Man wartet ab, bis die Wünsche der Fachbereiche über die Geschäftsführung in eine hohe Priorität geschoben werden. Es ist keine Seltenheit, dass IT-Teams, die mit der Umsetzung von Fachbereichsanforderungen zu tun haben, eine große Anzahl von Personentagen vor sich herschieben - manche sogar im vierstelligen Bereich.

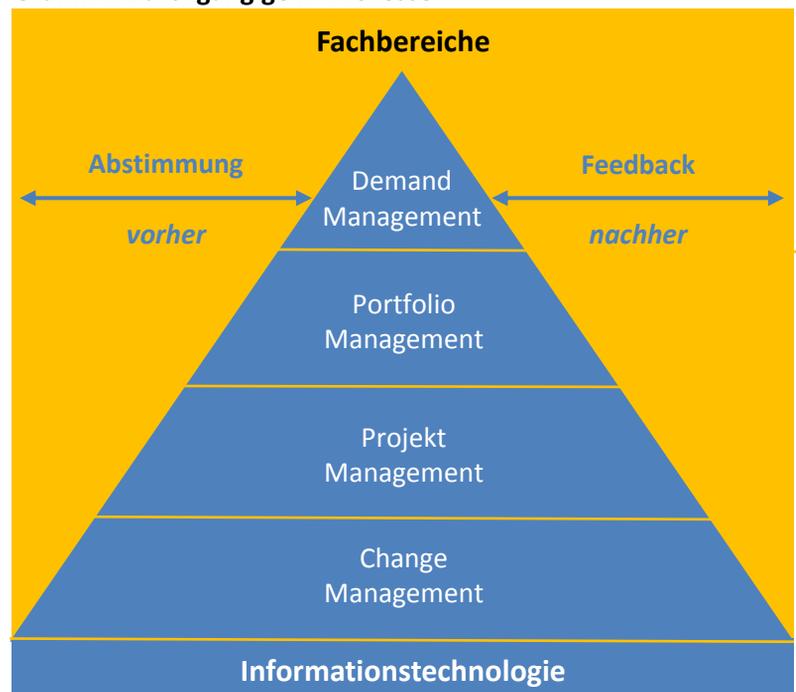
Hier ist dringend Handlungsbedarf geboten.

Gleichzeitig ergibt sich daraus eine Chance, als IT in eine bessere Position zu gelangen. Effektiv umgesetzte IT-Prozesse helfen nicht nur den Kontakt zu den Fachbereichen zu verbessern, sondern auch die Leistungsfähigkeit der IT in das gesamte Unternehmen zu transportieren (Siehe Grafik A).

Abbildung 9: Anteil Neue Projekte am IT-Budget



Grafik A: Durchgängige IT-Prozesse



(2) Total Cost of Ownership = Gesamtkosten für die Anschaffung und den Betrieb von Hard- und Software und die Ausbildung des IT-Personals incl. Personalkosten

IT als Innovationstreiber

Da die Beherrschung der größer werdenden Datenflut im Unternehmen immer wichtiger wird, kann die IT mit Analyse-Werkzeugen glänzen und einen echten Wertbeitrag zu operativen Entscheidungen der Geschäftsführung beitragen
(Bereich Analytics/Big Data).

Die Kommunikation zwischen den Geschäftspartnern eines Unternehmens oder die Zusammenarbeit der Mitarbeiter innerhalb der Firma hat mittlerweile sehr komplexe Züge angenommen.

Egal wann, egal wie und egal wo sollen Informationen schnellstmöglich bereitgestellt werden. Man möchte schließlich schneller sein als sein Mitbewerber. Hier ist die IT gefragt, die Kommunikations- und Datenströme fest in der Hand zu behalten und Innovationen ins Unternehmen zu tragen, an die man früher noch nicht gedacht hat.
(Bereich Mobile und Soziale Kommunikation)

Dann wird auch der Anteil des IT-Budgets für Innovative Projekte weiter steigen (siehe *Abbildung 10*).

Abbildung 10: Anteil Innovation am IT-Budget

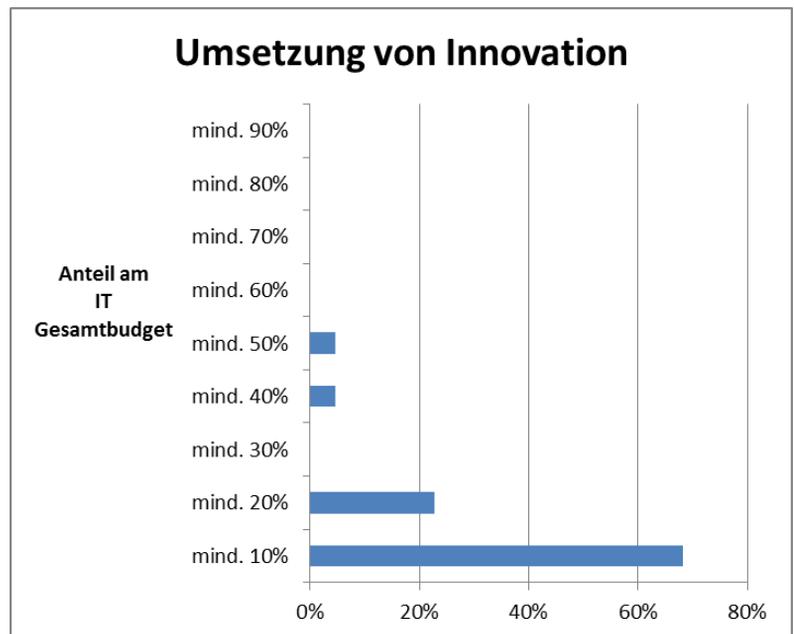
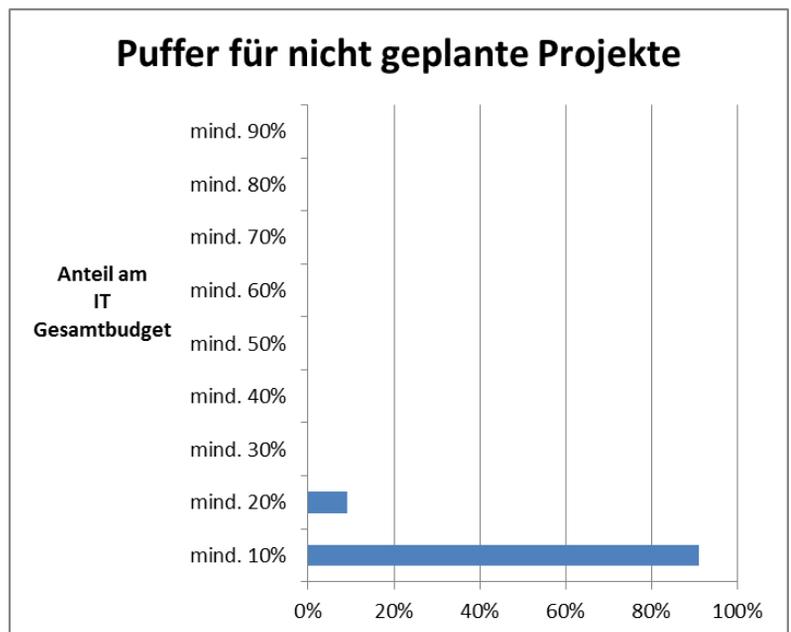


Abbildung 11: Anteil Puffer für ungeplante Dinge am IT-Budget





SAP

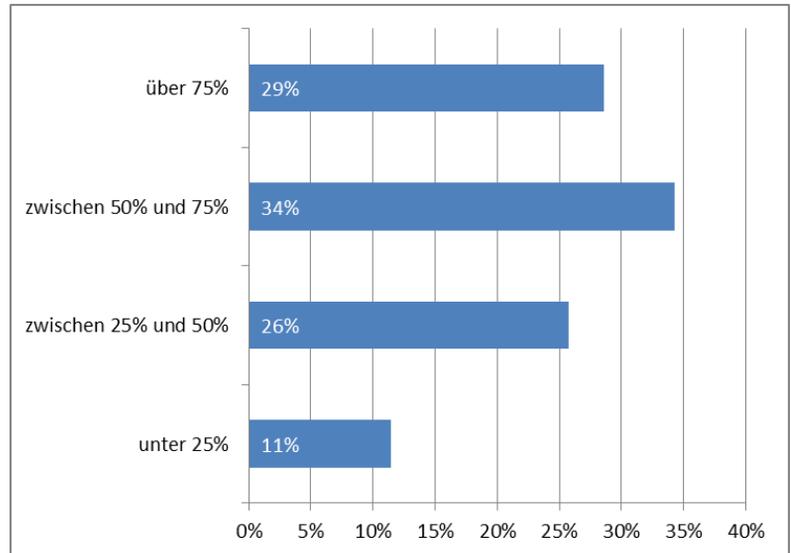
Obwohl unter den Teilnehmern der Studie viele langjährige SAP-Kunden sind, fällt auf, dass der Abdeckungsgrad der Geschäftsprozesse durch SAP-Lösungen nach wie vor erstaunlich niedrig ist.

So weisen 37% der Befragten einen Abdeckungsgrad von unter 50% aus.

Eine flächendeckende und umfassende SAP-Einführung ist natürlich ein Projekt, das über viele Jahre geht.

Hinzu kommt aber, dass gerade in Bereichen wie z.B. Business Analytics, Lagersteuerung oder Human Resources des Öfteren komplementäre Lösungen installiert werden, beziehungsweise nicht abgelöst werden, weil es sich gerade im IBM i Bereich um individuell geschriebene und stark optimierte Speziallösungen handelt, deren Funktionsumfang über eine Standardlösung nicht vergleichsweise abbildbar ist.

Abbildung 12: Abdeckungsgrad Geschäftsprozesse durch SAP



Generationenwechsel

Gerade bei IBM i Kunden handelt es sich hierbei oft um langjährig eingesetzte Alt-Anwendungen, die oftmals erst dann abgelöst werden, wenn der Support für diese Umgebungen nicht mehr gewährleistet werden kann, weil das hierfür nötige Wissen dem Unternehmen nicht mehr zur Verfügung steht.

Fragestellung

Wie hoch ist der Abdeckungsgrad Ihrer Geschäftsprozesse mit SAP?

Basis: n=35

SAP-Trends

Es fällt unmittelbar auf, dass die Implementierung weiterer Core Funktionalitäten bei den befragten Anwendern nach wie vor ein Schwerpunkt ihres SAP-Rollouts darstellt.

Dies passt zur vorherigen Aussage, dass der SAP-Rollout bei etlichen Kunden noch nicht so weit fortgeschritten ist, wie man vermuten möchte.

Themen wie Mobile und Analytics liegen auch bei unseren Kunden voll im Trend, wobei Big Data als Erweiterung von Analytics schon am Horizont erscheint und im Fokus der ersten Kunden ist.

SAP HANA

Trotz aller Vermarktungsbemühungen der SAP spielt SAP HANA hingegen bei den befragten Kunden nur eine nachrangige Rolle. Ohne Zweifel wird dieses Thema von allen Kunden verfolgt und beobachtet.

Von einer heutigen Einführung von SAP HANA sieht aber die überwältigende Mehrheit der Kunden ab.

Die Gründe hierfür sind vielfältig und vielschichtig. Zweifellos wissen viele Kunden die Vorzüge einer leicht bedienbaren und hochintegrierten Datenbank wie im Falle IBM i zu schätzen.

Gleichzeitig zweifeln viele die Marktreife einer HANA-Lösung an und sehen noch keine durchschlagenden Vorteile für Ihre SAP-Installation.

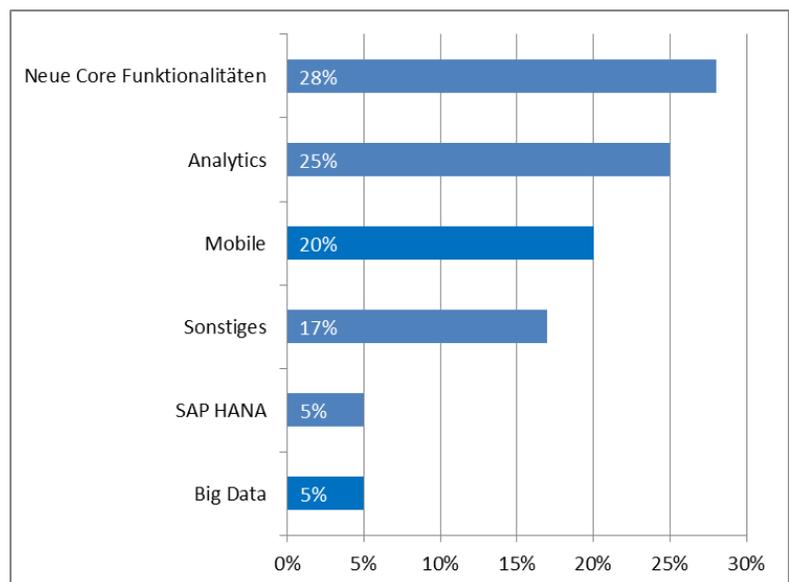
Dem stehen erhebliche Lizenzkosten und Implementierungsaufwände entgegen. Kurzum: viele Kunden sehen noch keinen Business Case für HANA, der sich rechnen würde.

Fragestellung

Welche SAP-Themen spielen 2014 für Ihr Unternehmen eine Rolle?

Abbildung 13: SAP-Themen 2014

Basis: n=38



Mehrwert durch SAP HANA

Natürlich erhoffen sich unsere Kunden durch eine allumfassende ‚DB-Appliance‘ wie HANA vor allem Vereinfachungen in der Administration und optimierte SAP Landschaften zum Beispiel durch Verschmelzung der BW- mit den ERP-Systemen, wobei gerade IBM i Kunden durch die Vorteile der integrierten Datenbank hier besonders verwöhnt sind.

Es verwundert auch nicht, dass auch das landläufig genannte Geschwindigkeitsargument neben der Optimierung an erster Stelle der zu erwartenden Vorteile steht. Allerdings sieht man die Notwendigkeit einer Codeoptimierung eher verhalten, weil man sicherlich die Aufwände scheut. Oftmals sind aber gerade diese Code-Optimierungen die notwendige Voraussetzung, um die erhofften Performancegewinne zu erzielen.

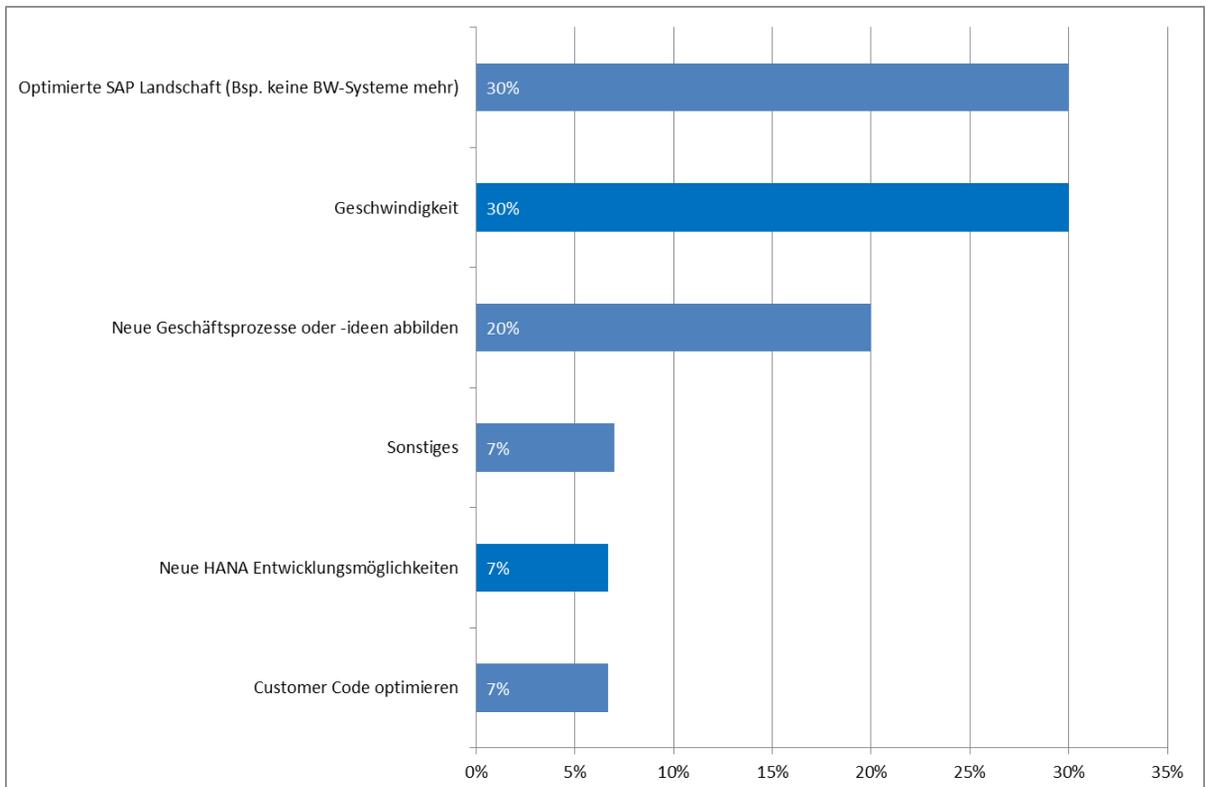
Neue Lösungsmöglichkeiten mit HANA sieht man hingegen eher verhalten – vielleicht weil man gegenwärtig noch zu wenige solcher Lösungen beobachten kann oder auch weil man, wie bereits ausgeführt, gegenwärtig mit anderen Implementierungsprojekten beschäftigt ist.

Fragestellung

Wenn SAP HANA bei Ihnen ein Thema wäre, welche Anforderung wäre für Sie am wichtigsten?

Abbildung 14: SAP HANA Vorteile

Basis: n=30



IBM

Wie schon in der Einleitung dargestellt, genießt die IBM i Plattform (früher AS/400) eine hohe Akzeptanz und Wertschätzung bei den Unternehmen, die sie einsetzen. Hohe Markentreue ist sicher ein herausragendes Merkmal dieser Kunden, was in der einmaligen Stabilität und leichten Bedienbarkeit dieser Plattform begründet ist. All das gilt auch für SAP-Anwender, die SAP auf einer IBM i Plattform betreiben.

Obwohl SAP seine Lösungen auf den verschiedensten Umgebungen anbietet, bleibt die IBM i Plattform auch im Falle eines SAP-Rollouts bei den meisten Kunden gesetzt und wird nur selten abgelöst.

Andererseits wechseln nur wenige Kunden im Falle einer SAP-Entscheidung von einer anderen Plattform auf die IBM i Umgebung.

SAP on IBM i Markt

Die SAP on IBM i Lösung adressiert primär IBM i Bestandskunden, die sich für eine SAP-Lösung entscheiden.

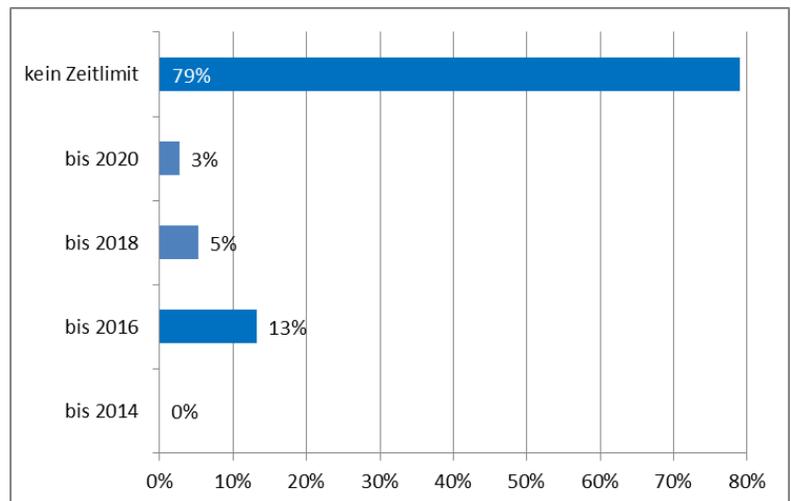


Abbildung 15: IBM i Einsatz Zeithorizont

Basis: n=38

Fragestellung

Wie lange planen Sie IBM i für SAP einzusetzen?

Entsprechend ist der Bestand an SAP on i Kunden auch entgegen mancher gegenteiliger Aussagen sehr stabil, was sich auch in dieser Untersuchung widerspiegelt. Nur wenige der Befragten haben einen zeitlich begrenzten Planungshorizont für die SAP on IBM i Umgebung, was aber in diesen Fällen noch längst nicht zwangsläufig heißt, dass die IBM i Plattform abgelöst wird.

Da SAP auf unterschiedlichen Plattformen läuft und alle Kunden die Wahlmöglichkeit haben, überprüfen manche Firmen in gewissen Abständen ihre Plattform-Präferenz. Das gilt nicht nur für IBM i Kunden. Dennoch finden Plattformwechsel erfahrungsgemäß sehr selten statt, da sie sich oft nicht rechnen und die Unternehmen das Risiko einer SAP-Migration scheuen.

IBM i Strategie

Obwohl - wie bereits an anderer Stelle gesagt - die IBM i Kunden traditionellerweise zu den treuesten und loyalsten Kunden der IBM gehören, ergibt die Frage nach der Zufriedenheit mit der IBM-Strategie ein ambivalentes Bild. Natürlich ist es erfreulich, dass sich 55 Prozent der Befragten zufrieden äußern. Im Umkehrschluss heißt es aber auch, dass 45 Prozent nicht oder nicht vollständig zufrieden sind.

Das mag mit der ‚Großwetterlage‘ zusammenhängen, mit Themen, die wir in dieser Studie nicht behandelt haben.

Es mag aber auch an Unsicherheiten liegen, die sich unmittelbar aus dem Thema ‚SAP on IBM i‘ ableiten lassen. Hierzu gehört sicher die immer wieder aufflackernde Diskussion um die Zukunft der IBM i Plattform und der Verfügbarkeit von SAP Lösungen auf dieser Plattform.

Auch die Diskussion um SAP HANA gehört in diese Kategorie, zum Beispiel die Frage nach der langfristigen Unterstützung anderer Datenbanken durch die SAP oder auch Themen wie ‚DB2 Blu‘ oder ‚HANA on Power‘.

Es sind sicher nicht alle Themen, die ausschließlich durch eine IBM-Strategie gestaltet werden können, aber sie bestärken natürlich ein gewisses Gefühl der Unsicherheit, das sich auch in dem Umfrageergebnis widerspiegelt.

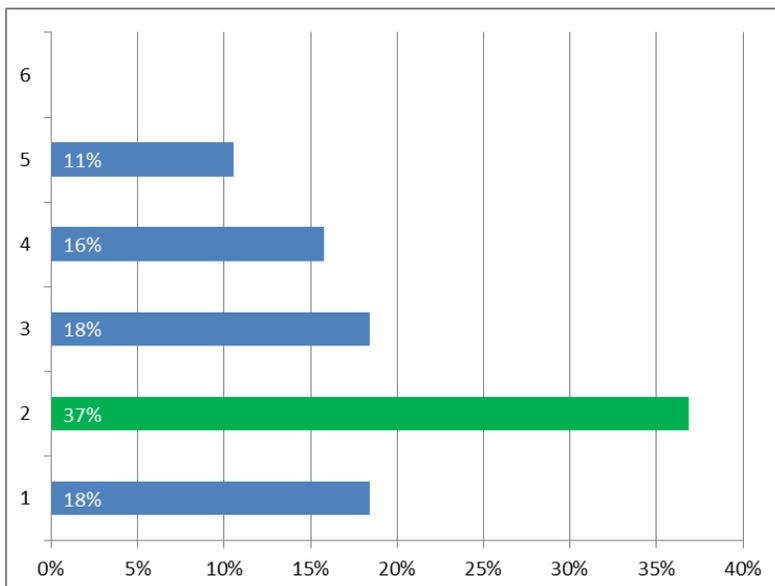


Abbildung 16: Schulnoten IBM i Strategie

Fragestellung

Wie zufrieden sind Sie mit der IBM i Strategie der IBM?

Basis: n=38



IT-Management

Wie diese Studie zeigt, sitzt die mittelständische IT-Leitung nur selten am Tisch der Entscheider. Nur ein Viertel steht im ständigen Austausch mit der Geschäftsführung bzw. viel dramatischer, drei Viertel nur sporadisch oder nie. Diese Tatsache ist leider nach wie vor kritisch für die Positionierung und Wahrnehmung der IT-Abteilung in diesen Unternehmen. Dieses Bild ist kongruent zur aktuellen Rolle der IT im Mittelstand, nämlich die des reinen Dienstleisters und damit Auftragsempfängers. Die damit einhergehenden Probleme und Herausforderungen sind allgegenwärtig:

- Wahrnehmung als reiner Kostentreiber mit nur geringem Wertbeitrag
- Keine oder nur unzureichende Verzahnung zu den Fachbereichen
- Die Priorisierung der IT-Projekte ist oft fremdbestimmt
- Die Auswahl von Softwarelösungen und Anwendungen geschieht oft ohne die IT oder ohne die Berücksichtigung von deren Standards

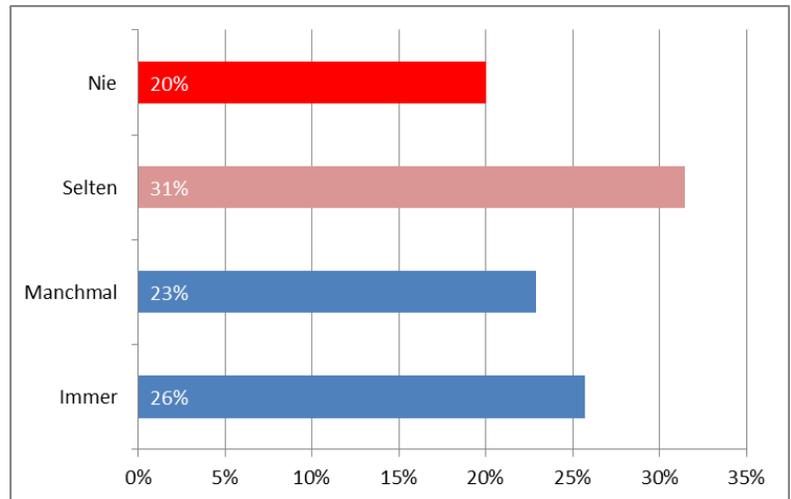


Abbildung 17: Abstimmung IT-Leitung und Geschäftsführung

Somit steckt die IT in der passiven Rolle des Dienstleisters fest und wird nur selten als Partner auf Augenhöhe akzeptiert.

Fragestellung

Nimmt der CIO/IT-Leiter an den Sitzungen des Management Boards teil?
Basis: n=35

Hausaufgabe

Um aus dieser Position herauszuwachsen und die angestrebte Rolle des aktiven Beraters und Geschäftspartners auf Augenhöhe einzunehmen (siehe Seite 26), muss die IT-Leitung ihre eigene Agenda entwickeln und proaktiv auf die Geschäftsführung und die Fachbereiche zugehen.

Dies gelingt am besten und nachhaltigsten mit der Entwicklung einer auf die Unternehmensstrategie abgestimmten und gemeinsam mit den IT-Führungskräften sowie Fachbereichsleitern erarbeiteten IT-Strategie.

Dabei fungiert die Unternehmensstrategie als Leitplanke für die zukünftige IT-Agenda (*IT follows and enables business*).

Bei der initialen und gemeinsamen Erarbeitung sollte die IT auch die Chance nutzen, eine Anwenderzufriedenheitsumfrage durchzuführen, um das relevante Fremdbild aufzunehmen, sowie als ersten Schritt aktiv auf die Anwender (= Kunden) zuzugehen.

Wie die Umfrageergebnisse zeigen, sind aktuell ca. 70 Prozent der mittelständischen IT-Abteilungen in der passiven Rolle des reinen Dienstleisters und nur 30% in Summe in der aktiven oder emanzipierten Rolle als *Business Enabler* oder gar *Business Partner*.

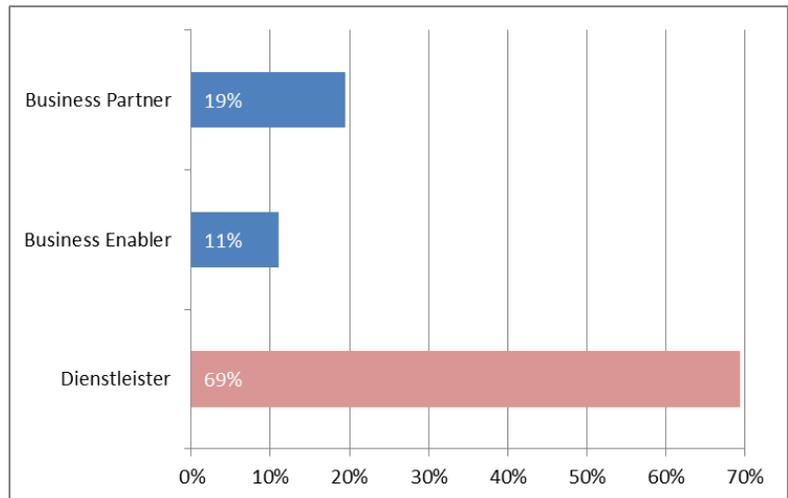


Abbildung 18: Rolle IT-Abteilung HEUTE

Basis: n=36

Fragestellung

Welche Rolle nimmt die IT-Führung HEUTE in Ihrem Unternehmen ein?

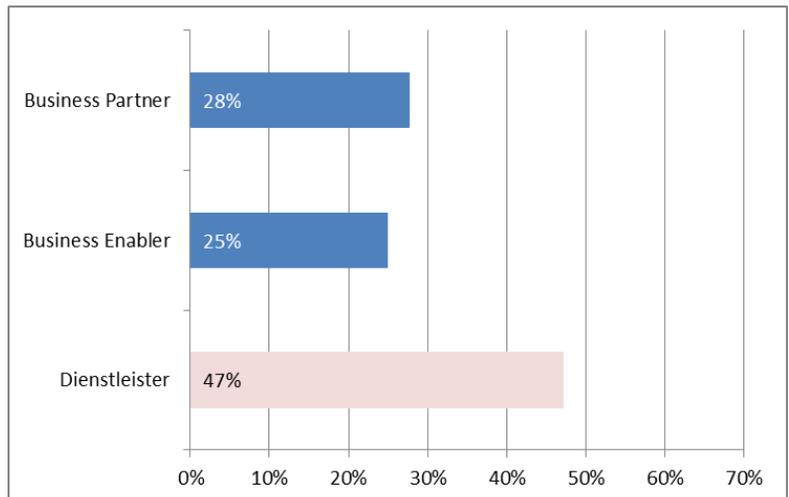


Abbildung 19: Rolle IT-Abteilung in ZUKUNFT

Basis: n=36

Fragestellung

Welche Rolle wird von der IT-Führung in Ihrem Unternehmen in ZUKUNFT verlangt?

Der Weg nach oben

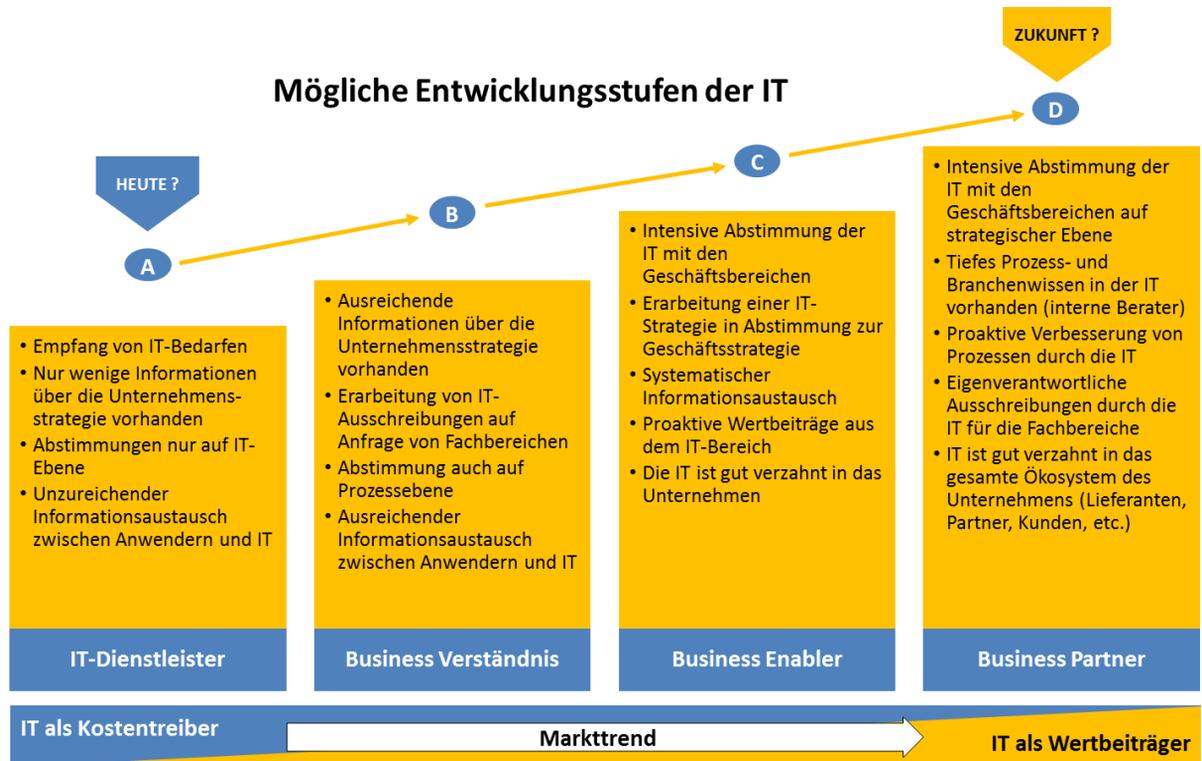
Analysiert man die Erwartungshaltung der befragten Unternehmen, so sollen sich zukünftig aber über die Hälfte aller IT-Abteilungen in eine aktive und gestalterische Rolle entwickeln.

Dabei gilt es verschiedene Entwicklungsstufen zu unterscheiden (siehe Grafik B).

Eine solche Entwicklung ist aber leider kein Automatismus. Von Stufe zu Stufe liegen erfahrungsgemäß mindestens ein bis zwei Jahre Auf- und Ausbauarbeit dazwischen. Demzufolge benötigt man über den gesamten Pfad mindestens vier bis meistens sechs Jahre kontinuierliche und konsequente Entwicklungsarbeit.

Dabei stellen die kulturellen und organisatorischen Änderungen innerhalb der IT-Mannschaft die größten Herausforderungen dar.

Dennoch lohnt es sich für die IT-Abteilung als auch für das Unternehmen diesen Weg vom Kostentreiber zum Wertbeitrager einzuschlagen.



Grafik B: Entwicklungsstufen von IT-Bereichen



Das SAP-Lösungsportfolio auf IBM i liefert uns eine integrierte und effiziente Plattform für die gesamten Geschäftsprozesse unserer Gruppe.«

Friedhelm Rücker
CIO Friedhelm Loh Group

Ausblick

Zusammenfassend lassen sich folgende fünf Kernaussagen festhalten:

- Die mittelständische IT steckt nach wie vor zum überwiegenden Teil in der passiven Positionierung fest und besitzt somit eine Wahrnehmung als Kostentreiber mit nur geringem Wertbeitrag (69 Prozent)
- Dazu passend wird die mittelständische IT relativ schlechter mit Budgets ausgestattet als ihre Schwestern in Großunternehmen und Konzernen (Benchmark)
- Dennoch können sich knapp Dreiviertel der IT-Abteilungen über aktuell wachsende Budgets für 2014 freuen
- Die angestrebte zukünftige Positionierung der IT-Leiter und CIOs ist die des aktiven *Business Enablers* oder gar *Business Partners* auf Augenhöhe

➤ Allerdings stimmen sich dafür zu wenige IT-Verantwortliche (nur 26 Prozent) regelmäßig mit der gesamten Geschäftsführung ab, beziehungsweise sind nicht fester Bestandteil der Entscheidungsgremien des Unternehmens

Ausgehend von diesen Fakten sowie den angestrebten Zielen sollte die IT-Führung umgehend und aktiv die Gespräche mit der Geschäftsleitung suchen und eine enge Verzahnung mit ihren Managementkollegen auf der Fachbereichsseite einleiten (*IT-Demand Prozess*).

Dafür empfiehlt es sich aber vorbereitet und gewappnet zu sein. Das Medium mit dem größten Erfolg hierfür ist die Aufstellung einer eigenen IT-Agenda. Diese garantiert nachhaltig und transparent nachvollziehbar den abgestimmten Wertbeitrag der IT sowie die konsequente Ausrichtung auf die Anwender beziehungsweise Kunden.

Da Strategie von der Zukunftswirkung heutiger Entscheidungen handelt, sollte man umgehend damit beginnen,

erst recht wo viele IT-Abteilungen aktuell steigende Budgets haben, entsprechend dem Motto zur Renovierung eines Hauses: „*Das Dach deckt man am besten wenn die Sonne scheint und nicht erst wenn es regnet.*“

Im Zuge der Optimierung von IT-Management Prozessen kann man passend zu den Leistungsvereinbarungen Richtung Anwender (*Service Level Agreement, SLA*) eine Roadmap für die Kernanwendungen (in unserem Fall SAP) mit darunter liegender Infrastruktur und Plattformentwicklung (in unserem Fall IBM i) fixieren (*Operational Level Agreement, OLA*).

Das ganze aufbereitet in einer unternehmensspezifischen Enterprise Architektur (*Enterprise Architecture Management, EAM*) verbindet diese einzelnen Bausteine zu einer abgestimmten Einheit, aus der klar die Vorteile und damit die IT-Wertbeiträge hervorgehen. Über diesen Weg entwickelt man sich Schritt für Schritt zum aktiven Business Partner.

Da der Mittelstand immer stärker in globale Märkte vordringt, sind die Unternehmensprozesse komplexer und vielfältiger geworden. Hier liegt in der IT-Unterstützung eine echte Chance, die oftmals vorhandene Marktführerschaft zu behalten. Diese Chance ist zum Glück bei den Unternehmen verstanden worden, da diese

Anforderung mit 17 Prozent auf dem zweiten Platz gelandet ist. Eingerahmt von den langjährigen mittelständischen Tugenden *Stabilität* (Platz 1 mit 24 Prozent) und *Kostenbewusstsein* (Platz 3 mit 14 Prozent).

Es wird wohl noch ein bisschen dauern bis auch strategische IT-Themen an die globalen Herausforderungen einer IT angepasst werden.

Das kann man an den Themen *IT-Strategie* mit nur 7 Prozent und *Datensicherheit* mit nur 6 Prozent gut beobachten.

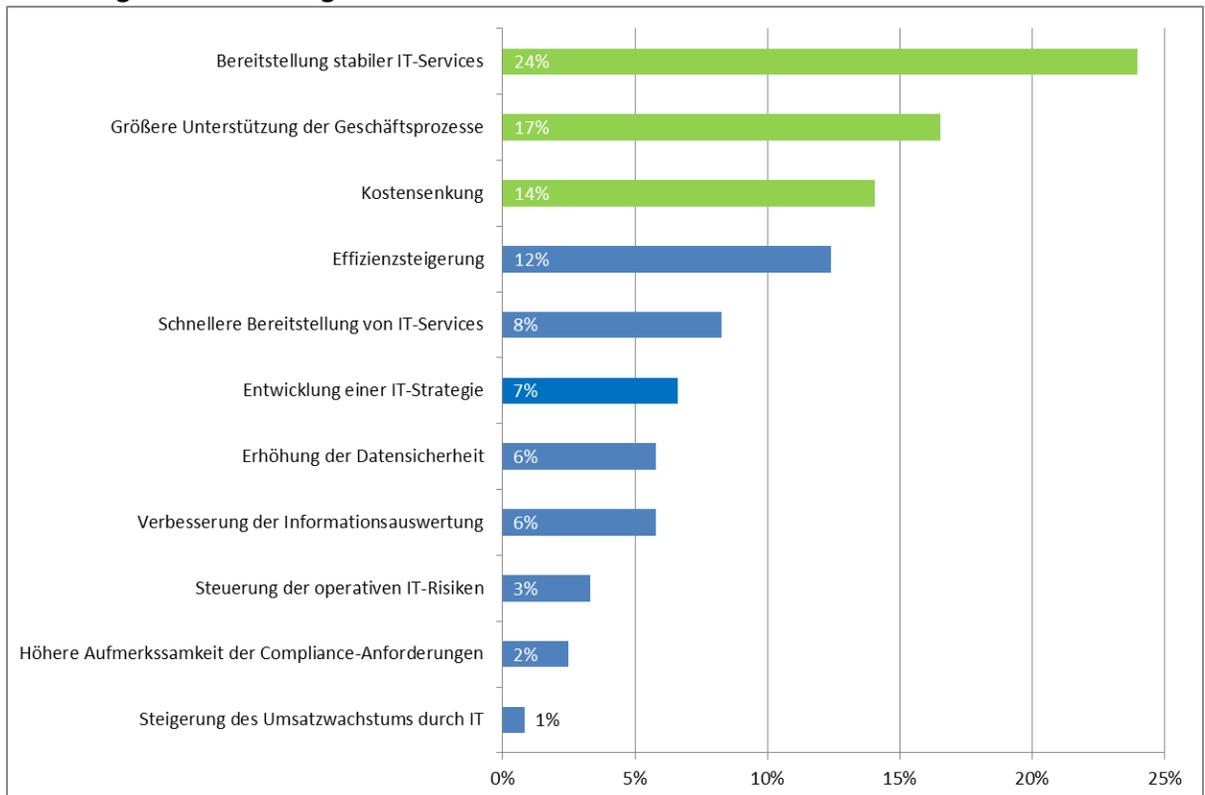
Ausblick

Langfristig ist den IT-Leitern als Hausaufgabe mitzugeben, über Kennzahlen darzulegen, dass die IT nicht nur Geld kostet, sondern auch ein Teil der sekundären Wertschöpfung ist. IT ist Teil des gesamten Business, was uns an den alten Werbespruch der AS/400-Gemeinde erinnert: *Run your business, not your computer!*

Fragestellung

Was werden die drei Top-Anforderungen an Ihre IT in 2014 sein?

Abbildung 20: Anforderungen an die IT Basis: n=38





In eigener Sache

An dieser Stelle möchten wir uns gerne bei den treuen Teilnehmern unseres Arbeitskreises bedanken. Wir können auf über 9 Jahre Arbeitskreisleitung zurückblicken. Die Teilnehmerzahl war in den allermeisten Fällen immer über 30. Das ist ein schöner Erfolg besonders im Zeitalter der digitalen Informationsbeschaffung durch das Internet.

Fragestellung

Welche Themen sollte der Arbeitskreis 2014 adressieren?

- Systemkopien durch Flash
- Near Zero Downtime
- Umsetzungsszenarien in Richtung VMware
- IBM DB2 Blu für IBM i
- Business Analytics
- Verfügbarkeit, HA und BCM
- Personal IBM i Know-how
- IT-Strategie
- Perspektive IBM Power
- SAP in der Cloud
- SAP Basis





Über COMMON Deutschland

COMMON – die weltweit größte Vereinigung von Benutzern der IBM-Informationstechnologie wurde 1960 in Chicago gegründet. Der Name COMMON steht für gemeinsame Interessen.

1962 gründeten IBM-Anwender in der Schweiz (Genf) die Organisation COMMON Europe.

Bald schlossen sich weltweit immer mehr COMMON Gruppen und Organisationen zusammen und boten Anwendern von IBM Systemen eine Plattform, wo sie sich treffen und das Beste aus ihrer IT-Investition machen konnten. COMMON hat weltweit ca. 20.000 Mitglieder, davon ca. 8.000 in Europa.

Der Verein COMMON (Europe) Deutschland e.V. wurde am 21. Februar 1987 in Bad Orb gegründet. Seit 1995 nennt sich der Verein COMMON Deutschland e.V.

Als von IBM offiziell anerkannte und geförderte User Group ist COMMON eine unabhängige Plattform für Wissensaustausch und das Bindeglied zwischen IBM und den IT-Experten des Mittelstands.

www.common-d.de

Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen sind rechtlich geschützt.

Copyright © 2014, COMMON Deutschland, CANCOM GmbH
Q-Partners Consulting und Management GmbH. Alle Rechte vorbehalten.

Erfahren Sie mehr:
www.cancom.de
www.qpcm.eu/konzeption/it-strategie/

Text und Grafiken:

Manfred Engelbart
Jörg-Guido Hoepfner
Peter Althapp

Bilder:

Jörg-Guido Hoepfner
COMMON Deutschland

Lektorat:

Christa Binder

Medienkontakt:

Peter Althapp
peter.althapp@qpcm.de

Manfred Engelbart
manfred.engelbart@cancom.de

COMMON Deutschland e.V.
Postfach 12 03 37
88202 Ravensburg
Tel.: +49 (0)7334 92198-20
Fax: +49 (0)7334 92198-98

COME & JOIN US!

common
DEUTSCHLAND