

# SAP will im Midrange-Markt für Furore sorgen



FOTO: BETTINA HÜBNER



In der AS/400 und ihren Nachfolgern sieht man bei SAP einen klar definierten Wachstumsmarkt. Weltweit sind schätzungsweise 400.000 bis 450.000 dieser Server bei rund 225.000 Firmen installiert; SAP-Software läuft jedoch nur auf 2.700 davon. Marktführer weltweit dürfte Infor mit rund 30.000 Installationen von unterschiedlichen Produkten sein, Marktführer in Deutschland SoftM mit etwa 4.000.

Mit Strategie und Technik will Stephan Rossius das ändern, denn damit ist der Senior Vice President für

## „ZITAT“

**Basycs-Geschäftsführer Dieter Huber (links) und SAPs oberster Partner-Manager Stephan Rossius:** „Das System i liegt auch wegen seiner Architektur bei SAP-Benchmarks regelmäßig auf Spitzenpositionen!“

Global Partner Management bei SAP nicht zufrieden, auch wenn die Walldorfer damit in den letzten zehn Jahren unter allen ERP-Herstellern wohl mit Abstand die meisten Kunden auf dieser Plattform überzeugt (und nicht etwa mit einem anderen Anbieter gekauft) hat.

Da mehr als die Hälfte dieser Midrange-Kunden noch „Alteisen“ einsetzt, wie die Vorläufer der Power5-

Generation System i im Jargon genannt werden, und damit oft auch veraltete Software, arbeitet Rossius mit IBM intensiv an einer Modernisierungsstrategie. Dazu sucht er weitere Partner mit System i-Know-how, die wie Basycs-Geschäftsführer Dieter Huber mit SAP gemeinsam Implementierungen auf der i5 vornehmen – auch ergänzend zu ihren eigenen Lösungen.

# „Das System i – die beste Wahl als SAP-Server!“

Im Gespräch mit Stephan Rossius (rechts), Senior Vice President des Global Partner Managements der SAP AG, und Dieter Huber (links), Geschäftsführer der Basycs GmbH, Kraichtal



FOTOS: BETTINA HÜBNER

**D**as System i ist die beste Wahl als SAP-Server! Diese unmissverständliche Botschaft trägt der Arbeitskreis „SAP on System i“ der Nutzervereinigung Common Deutschland in den Markt. Diese Botschaft soll vor allem langjährigen iSeries-Nutzern die Sicherheit vermitteln, dass die Entscheidung für SAP nicht das Aus für den IBM-Server bedeuten muss.

Der Informationsbedarf zu diesem Thema ist groß, denn das System i und seine Vorläufer gelten nicht ganz zu Unrecht als das best gehütete Geheimnis der IBM, auch wenn laut IBM-Statistik über 400.000 dieser Server bei weltweit 220.000 Kunden installiert sind. Umgekehrt sind bei der 8,5 Mrd. Euro Umsatz starken SAP, die mit 38.400 Mitarbeitern gut 100.000 Software-Installationen bei mehr als 36.000 Kunden betreut, Kenntnisse

über alle marktrelevanten Plattformen gefragt. Das System i kommt da oft über ein Mauerblümchendasein nicht hinaus.

Ändern wollen das Dieter Huber, Gründer der auf die Kombination SAP@System i spezialisierten technischen Unternehmens- und Managementberatung Basycs, und Stephan Rossius, Senior Vice President des Global Partner Managements bei SAP. Rossius kennt dabei sowohl die Maschine als auch die Partnerlandschaft aus dem Effeff, hat er doch bei seinem früheren Arbeitgeber IBM Deutschland in den 90er Jahren für nationale Software-Produkte wie die legendären Klassiker MAS90 und DKS verantwortlich gezeichnet.

Huber, in diesem Jahr als Koautor des IBM-Redbook „Implementing SAP Applications on the IBM System i Platform with IBM i5/OS“ und eines

weiteren Redpapers mit SAP on System i Installationsanleitungen in Erscheinung getreten, kennt SAP auf der AS/400 seit den Anfängen im Jahr 1996. Damals noch bei seinem früheren Arbeitgeber, der SAP-Tochter Steeb, hat er die ersten Installationen selbst durchgeführt. Im Gespräch mit DV-Dialog erläutern beide Experten Strategie und Technik für den angestrebten Durchbruch des Duos SAP@System i.

*Herr Rossius, im Mai 2000 stand unser Titelinterview mit Ihnen unter der Überschrift: „SAP und IBM pushen die AS/400“. Wie kräftig war dieser Push?*

**Stephan Rossius:** SAP hat R/3 auf der AS/400 am 1. Juli 1996 weltweit angekündigt. Seitdem ist das System i, wie es heute heißt, eine ganz stabile Technologie-Plattform für uns und speziell auch für unsere Mittelstandskunden. Wir wissen es zu schätzen, dass IBM diese Plattform stetig weiter entwickelt und nie auch nur ansatzweise in Frage gestellt hat.

Heute haben wir 2.700 Installationen von Mysap ERP und seinen Vorläufern darauf installiert – und zwar in 50 Ländern dieser Welt. Die Hauptmärkte für SAP auf dem System i sind USA, Deutschland, Italien und Spanien, in erster Linie in den Branchen Consumer Products und Handel. Damit dürften wir wohl unbestritten der in den letzten zehn Jahren am schnellsten wachsende große Software-Anbieter auf dem System i sein.

*Herr Huber, haben Sie diesen Push gespürt?*

**Dieter Huber:** Nein, zwar hätte ich mir diesen Push sehr gewünscht, doch gespürt habe ich wenig davon. Vielmehr habe ich mich mit meiner Firma Basycs vor vier Jahren insbesondere deshalb selbstständig gemacht, weil ich ein enormes Potenzial im Umfeld von „SAP on System i“ sah und auch heute noch sehe und mit dem SAP- und auch dem Steeb-Engagement für die AS/400 damals nicht zufrieden war. Dort war ich als Beratungsleiter für Technologie und Service für die Installation auf allen Plattformen verantwortlich und er-

fahre auch heute noch, dass die AS/400 hinsichtlich der Funktionen, der Stabilität und der einfachen Administration weit besser als andere ist, jedoch mit den Steigerungsraten aus der Windows-, Unix- und Linux-Welt nicht mithalten kann.

### **Woran liegt das?**

**Huber:** Das ist fast schon eine Gretchenfrage. Ich glaube, dass die SAP bisher die AS/400 als Plattform nie

nicht verwunderlich, dass das System i bei unseren Benchmarks so gut abschneidet. Das liegt einfach an der speziellen Grundarchitektur dieses Systems und seinen daraus resultierenden bekannten Stärken z. B. in puncto Zuverlässigkeit, Sicherheit oder Ease of Use.

Wir sehen das System i nicht als Follower, sondern nutzen durchaus immer wieder seine führende Technologie aus. Das möchte ich mit zwei von vielen Beispielen belegen: Dyna-

sowie betriebssystem- und datenbankseitig strikt voneinander getrennt auf der gleichen Hardware betreiben. Auch Backup-Lösungen oder der Betrieb in unterschiedlichen Zeitzonen lassen sich so elegant auf einem Server realisieren. Man braucht keine Serverfarm wie bei manchen anderen Plattformen. Die CPU-Leistung und der Hauptspeicher kann dynamisch im laufenden Betrieb zwischen den Partitionen neu aufgeteilt werden. So haben wir bei einem Kun-



Dieter Huber: „Die technischen Vorteile des System i eröffnen für den SAP-Betrieb gigantische Vorteile.“



Stephan Rossius: „SAP-Systeme laufen vollständig nativ unter dem aktuellen Betriebssystem i5/OS V5R4.“

so richtig ernst genommen hat. Zwar gab es stets Lippenbekenntnisse – und die AS/400 war auch immer in den SAP Release-Zyklen dabei. Doch sie wurde weder vom Vertrieb noch vom Marketing oder vom Management der SAP je wirklich gepusht.

Das habe ich bisher vermisst. Allerdings scheint sich das aktuell gerade zu ändern. Die SAP scheint zu erkennen, welche gewaltigen Chancen sich mit dem System i auftun. So ist Basycs beispielsweise in einer neuen Liaison mit SAP aktiv, um das System i als ideale SAP-Plattform speziell im Mittelstand stärker in den Markt zu tragen.

### **Tut denn die IBM genug?**

**Huber:** Ich meine, sie tut es nicht. Zumindest stellt sie sich nicht sehr geschickt an, SAP auf dem System i zu platzieren, weil sie viel zu technologisch argumentiert. Statt der Hardware-Themen sollte IBM besser die idealen Konfigurationsmöglichkeiten des System i für die SAP-Applikation im Umfeld von Netweaver und der Mysap Business Suite in den Vordergrund rücken. Nicht umsonst findet man das System i bei offiziellen SAP-Benchmarks regelmäßig auf den Spitzenplätzen, und dies für viele etwas überraschend sogar bei der Performance für das Business Warehouse (BW).

**Rossius:** Ich finde es überhaupt

mische Partitionierung, die wir mit unseren Anwendungen voll unterstützen, sowie die Zeichendarstellung mit Unicode. Vor einigen Jahren war ich auch persönlich sehr engagiert in dem Projekt, die SAP-Lösungen Unicode-fähig zu machen; das erlaubt uns die bessere Abbildung von Sprachen wie Chinesisch oder Japanisch. Als erste Plattform wählten wir dafür damals die AS/400, um mit ihr neue Märkte vor allem in Asien adressieren zu können.

### **Welche Möglichkeiten, die andere Plattformen nicht bieten, eröffnet denn die i5 einem SAP-Anwender?**

**Huber:** Die Liste ist lang. Deshalb möchte ich mich auf die beiden größten Vorteile beschränken: Die integrierte Datenbank und die logische dynamische Partitionierung, kurz auch LPAR genannt.

Die integrierte Datenbank ist nicht nur wirtschaftlich sehr attraktiv, weil keine zusätzlichen Datenbank-Lizenzen an SAP abgeführt werden müssen. Im Falle einer Oracle-Datenbank mit 250 Usern wären das in zehn Jahren etwa 250.000 Euro. Das ist schon ein Wort. Außerdem ist die integrierte Datenbank mittlerweile auch sehr leistungsstark; allerdings war das früher nicht immer so.

Die LPAR-Technologie ist für einen SAP-Betrieb ideal, denn so kann man die SAP Produktiv-, Test- und Customizing-Systeme hardwaretechnisch,

den das ERP-System und BW auf eine Maschine gepackt. Nachts, wenn keine ERP-Transaktionen laufen, bekommt die BW-Partition viel CPU-Power, tagsüber die ERP-Partition. Insgesamt braucht der Kunde somit viel weniger Ressourcen, weil er die Last zeitlich ganz einfach auf die Hardware verteilen kann.

Damit eröffnen sich für SAP-Applikation gigantische Möglichkeiten, die andere Plattformen nicht bieten können. IBM propagiert im Marketing zwar das Dynamic LPAR, doch der Anwender erkennt vor lauter technischen Argumenten nicht den Nutzen, den LPAR für seine Applikation bringt. Wir werden deshalb mit SAP die Systemhäuser gezielt über die mit den letzten Betriebssystem-Releases geschaffenen Möglichkeiten informieren und gemeinsam mit ihnen die Vorteile hinsichtlich einer SAP-Einführung aufzeigen.

### **Also ist das System i kein Oldtimer?**

**Rossius:** Wenn es veraltet wäre, könnte unser Anwendungsportfolio gar nicht vollständig darauf verfügbar sein. Allerdings gibt es wie bei allen anderen Plattformen immer noch einige kleine Einschränkungen, zum Beispiel bei Live Cache.

### **Läuft denn alles unter i5/OS – oder braucht man auch Hilfskonstrukte wie z. B. Linux?**

**Rossius:** Kunden, die sich auf diese Plattform fokussieren, können SAP-Systeme ohne jede Einschränkung auch unter dem neuesten Betriebssystem-Release i5/OS V5R4 nutzen.

**Huber:** In der Tat laufen alle wesentlichen SAP-Applikationen native auf der i5. Es ist nicht so, dass dafür Emulationen nötig sind. Das war in der Vergangenheit zwar der Fall gewesen, hatte aber niemals technische Gründe. Die Portierung einer SAP-Applikation auf die System i begründete sich immer nur auf die Frage: Ist das ein Business Case? IBM könnte sogar, wie mir die Experten aus Rochester bestätigt haben, auch den Live Cache unter i5/OS lauffähig machen. Mit LPAR und der Virtualisierung von mehreren Betriebssystemen geht man über den anderen – viel interessanteren und hoffentlich Erfolg versprechenden – Weg des Multi-Plattform-supports, SAP auf einer Plattform zu betreiben.

#### *Sollte man denn SAP komplett unter i5/OS betreiben?*

**Huber:** Man kann es, aber man muss es nicht. SAP entwickelt die unterschiedlichsten Applikationen im Umfeld von Netweaver und der Business Suite, die ganz unterschiedliche Anforderungen an die Hardware haben, die dazu optimal konfiguriert sein sollte.

Nicht immer sind i5/OS und die DB2 UDB for iSeries die in jeder Hinsicht optimale Kombination. Genau deshalb gibt es auf dem System i eine wunderbare Möglichkeit, die keine andere Hardware-Plattform zu bieten hat: Der Server lässt sich mit vier unterschiedlichen Betriebssystemen gleichzeitig fahren: i5/OS, AIX, Linux on Power sowie über den IXA-Adapter auch Windows- oder Linux-Server auf Intel-Basis. Somit kann man auf dem System i und somit auf einer Plattform wirklich alles machen, was der Markt heute hergibt.

**Rossius:** Die Mischung macht's. Für uns waren die günstigen Total Cost of Ownership und der Ease of Use immer sehr starke Argumente, diese Plattform zu unterstützen. Gerade jetzt, wo wir mit unserer aktuellen Strategie das Wachstum im Mittelstandsmarkt anstreben, passen diese Argumente

umso besser. Wir haben große Kunden, die ihre SAP-Lösungen gerade deshalb auf dem System i nutzen, weil sie dort am einfachsten und kostengünstigsten zu betreiben sind.

Unsere strategische Roadmap gibt das Ziel vor, bis zum Jahr 2010 hunderttausend Kunden zu gewinnen. Das Neukundenpotenzial sehen wir speziell im Mittelstand und speziell auch in den weltweit 400.000 Installationen der AS/400 und ihrer Nachfolger. Denn die Fähigkeiten des System i, auch wegen seiner TCO-Perspektive dank des ausgefeilten Systemmanagement passen hervorragend in diese Strategie.

#### *Überzeugen Sie mit dieser TCO-Argumentation die Kunden? Denn sowohl SAP als auch das System i gelten ja eigentlich als teuer...*

**Rossius:** Allgemeine Aussagen zur Total Cost of Ownership können nicht überzeugen; die TCO-Analyse muss letztlich jedes Unternehmen für sich selbst anstellen. In diese Analyse gehen ja völlig unterschiedliche Faktoren ein, wie z. B. die vorhandene IT-Infrastruktur oder die Skills des Personals. Jedes Unternehmen hat da seine eigenen Messgrößen.

Wir nehmen die TCO sehr ernst, denn Wirtschaftlichkeit und Rationalisierung sind ja permanente Themen. Wenn ein Kunde sehr viele unterschiedliche Hardware-Plattformen einsetzt, um das breite Angebot des Marktes optimal zu nutzen, dann ist es unsere Aufgabe, auch das System i als Option zu positionieren, die bei der Integration und Konsolidierung einen echten Mehrwert liefert.

#### *Arbeiten Sie dabei mit IBM zusammen?*

**Rossius:** Wir arbeiten sogar intensiv zusammen. Als zum Beispiel das neue Betriebssystem i5/OS auf den Markt kam, haben wir in einer groß angelegten Marketing-Aktion gemeinsam diejenigen IBM-Kunden angesprochen, die ich als „dormant“ bezeichnen würde. Meistens sind es Mittelständler mit akutem Handlungsbedarf, da sie noch auf alter AS/400-Hardware mit Green Screens arbeiten, oft sogar noch mit einer in-

dividuellen Software-Lösung. Diese Zielgruppe haben SAP und IBM gemeinsam analysiert und unterbreiten ein gemeinsames Angebot, das solchen Unternehmen einen Innovationsschub bringen kann. Damit haben wir, gerade auch hier in Europa, gute Ergebnisse erzielt.

#### *Warum stellen trotz dieser Vorteile sogar langjährige AS/400-Anwender ihre Plattform in Frage, wenn die Entscheidung für SAP gefallen ist?*

**Huber:** Weil SAP nicht wegen der Hardware und der technologischen Plattform, sondern zur Optimierung der betriebswirtschaftlichen Anwendungen und Prozesse eingeführt wird. Das heißt: Das Unternehmen sucht sich für die SAP-Einführung ein Systemhaus als Implementierungspartner, das seine Stärken beim Customizing der Geschäftsprozesse und nicht bei der Auswahl der Hardware hat. Die Systemhäuser haben im Allgemeinen leider kein ausgeprägtes Know-how auf der Plattform System i und wissen dessen Möglichkeiten auch nicht beim SAP-Einsatz zur Geltung zu bringen.

**Rossius:** Unsere Implementierungspartner arbeiten grundsätzlich technologieneutral. Deshalb knüpfen diese Partner häufig Beziehungen zu Infrastrukturpartnern, die dann das technische Fundament bauen. Weil das so ist, haben wir ein Netzwerk zwischen SAP- und IBM-Partnern in mittlerweile elf Ländern ins Leben gerufen.

Genau aus diesem Grunde suchen wir aber auch Implementierungspartner aus der Midrange-Welt. Um an dieser Stelle Investitionssicherheit zu bieten, haben wir „White Spaces“ definiert, in denen SAP selbst keine Lösungen entwickeln will. Die IBM-Partner können dann das Paket aus SAP und System i als attraktive Kombination auch ergänzend zu eigenen Lösungen an ihre typischerweise 100 bis 150 Kunden, aber auch in anderen Regionen der Welt oder auf anderen Plattformen vermarkten. Damit können sie wieder substantielles Wachstum auf ihrer Plattform generieren und gleichzeitig Loyalität gegenüber ihren Kunden beweisen. □