

MIT POWER AUS DEN STARTBLÖCKEN

# MIT BEHARRLICHKEIT DEN INVESTITIONSANREIZ ERHÖHT

**SAP hat beim Starter-Paket für SAP BusinessObjects Business Intelligence die Vorschläge der DSAG zur Nachbesserung aufgenommen. Fixe Kosten und Investitionssicherheit sind dabei die zentralen Punkte. Orientierungs- und Entscheidungshilfen bezüglich des Einstiegs in die neue Produktwelt bieten erste Handlungsempfehlungen der DSAG.**

© Thomas Kircher, blaupause-Redaktion

Jetzt kann es losgehen! SAP hat beim Preismodell des Starter-Paketes für SAP BusinessObjects Business Intelligence mittelstandsgerecht nachgebessert (siehe auch Seite 20). Damit ist es für Unternehmen jeder Größe in Deutschland, Österreich und der Schweiz (DACH) nun wesentlich einfacher, ihre Investitionen in die neue SAP-BusinessObjects-Business-Intelligence-Produktwelt zu planen. „Die komplexen Preismodelle und die zahlreichen Kombinationsmöglichkeiten mit den Rabatten erschwerten es bislang den Entscheidern, die Aufwendungen für das eigene Unternehmen auszurechnen“, blickt Dr. Marco Lenck, Mitglied im Vorstand der DSAG, Fachressort Technologie, auf die Ausgangslage zurück. Aus diesem Grund hatte sich die DSAG für ein Einstiegspaket und ein einfaches Preismodell stark gemacht.

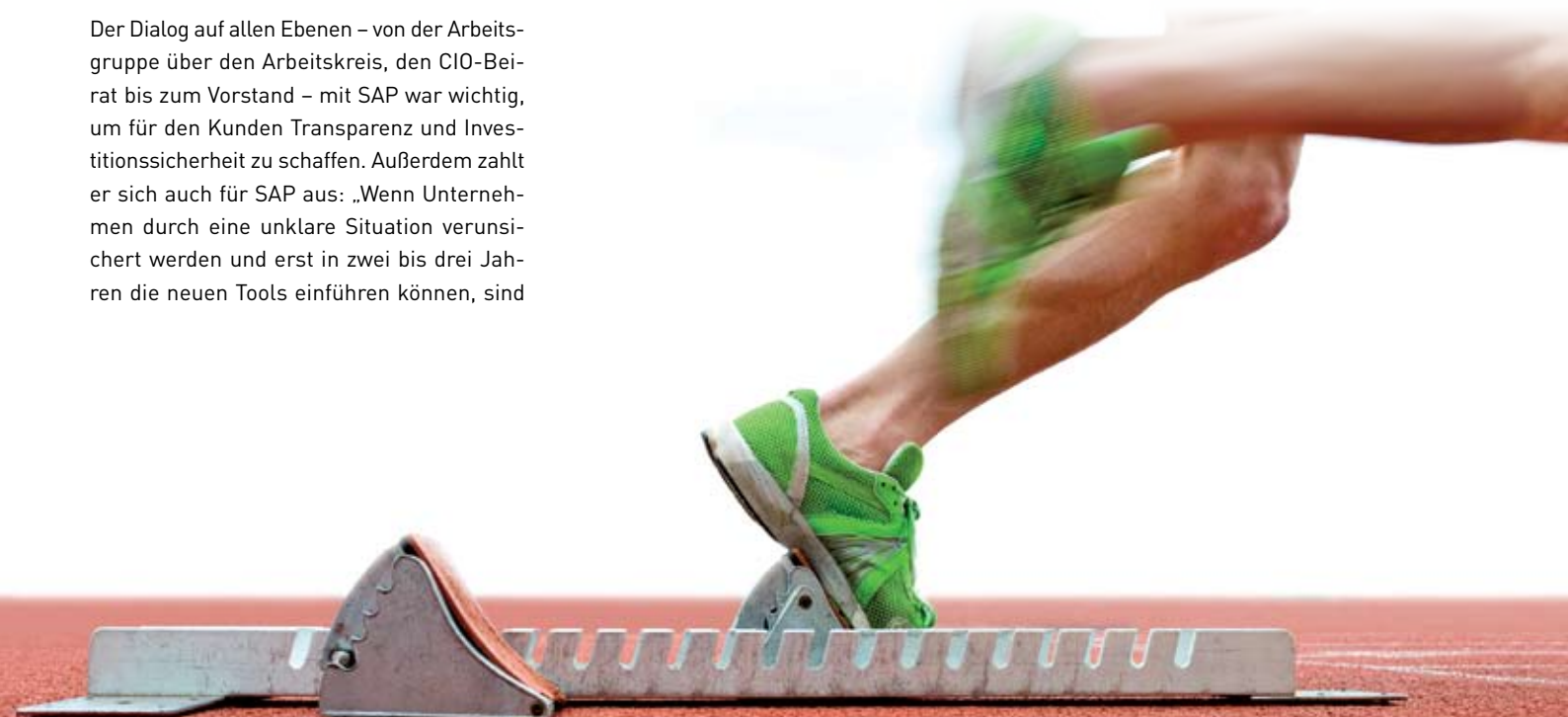
Der Dialog auf allen Ebenen – von der Arbeitsgruppe über den Arbeitskreis, den CIO-Beirat bis zum Vorstand – mit SAP war wichtig, um für den Kunden Transparenz und Investitionssicherheit zu schaffen. Außerdem zahlt er sich auch für SAP aus: „Wenn Unternehmen durch eine unklare Situation verunsichert werden und erst in zwei bis drei Jahren die neuen Tools einführen können, sind

andere Anbieter mit ihrem Funktionspektrum vielleicht bereits an SAP vorbeigezogen“, hatte Jörg Steinhorst, stellvertretender Sprecher der DSAG-Arbeitsgruppe Enterprise Reporting, Query and Analysis, im Arbeitskreis Business Intelligence & Corporate Performance Management (BI & CPM), Mitte letzten Jahres einen weiteren Grund für den Handlungsbedarf für SAP aufgezeigt.

## Anregungen der DSAG umgesetzt

Über Gespräche und Workshops wurde der intensive Dialog mit SAP gepflegt und über die zentralen Themen diskutiert. Dazu gehörten u. a. der Funktionsumfang der SAP-BusinessObjects-Business-Intelligence-Werkzeuge, die Anbindung an SAP NetWeaver Business Warehouse und die Lizenzkosten. Aber auch Migrationsszenarien und die er-

forderliche Hardware waren wichtige Punkte, um die Voraussetzungen für einen möglichst einfachen Übergang zu den neuen Tools zu ermöglichen. „Für uns war wichtig, die Kundensicht darzustellen und konkrete Lösungsvorschläge zu erörtern“, erläutert Jörg Steinhorst. Die Argumente von DSAG und ihren Gremien stießen bei SAP auf offene Ohren. Im Herbst des letzten Jahres verkündete die DSAG, dass ein SAP-BusinessObjects-Business-Intelligence-Starter-Paket auf den Markt kommen wird. Es umfasst einen Serverpreis für Kernfunktionalitäten für Business Intelligence und ist auf bis zu 100 User ausgelegt. (Weitere Informationen auf Seite 20).



*„Der Erfolg in Bezug auf das Preismodell war überaus wichtig, bieten doch die SAP-BusinessObjects-Business-Intelligence-Applikationen gute und innovative Funktionen, die bei den gestiegenen Anforderungen der Fachbereiche wichtige Unterstützungsarbeit leisten können.“*

Jörg Steinhorst, stellvertretender Sprecher  
der Arbeitsgruppe Enterprise Reporting,  
Query and Analysis



### Fixpreis-Modell erleichtert Einstieg

Ein schöner Erfolg für die SAP-Kunden, der durch das Engagement der DSAG-Gremien erzielt werden konnte! Viele der gegenüber SAP angeregten Anforderungen in Bezug auf das Starterpaket wurden erfüllt. So dass nun auch mittelständische Unternehmen von der neuen BI-Produktwelt profitieren können. Das Fixpreis-Modell und die Anrechnung von bestehenden SAP-Lizenzen ermöglicht es ihnen, zu niedrigeren Kosten einzusteigen und die Investitionssicherheit zu gewährleisten. Jörg Steinhorst ist mit dem Erreichten zufrieden: „Der Erfolg in Bezug auf das Preismodell war überaus wichtig, bieten doch die SAP-BusinessObjects-Business-Intelligence-Applikationen gute und innovative Funktionen, die bei den gestiegenen Anforderungen der Fachbereiche wichtige Unterstützungsarbeit leisten können.“ Klar ist aber auch, dass die Neuerungen für einen sinnvollen Betrieb noch besser in die SAP-Landschaft integriert werden müssen. Und zwar zeitnah.

### Orientierungshilfen nutzen

Die neuen und weiterentwickelten Produkte machen Investitionen notwendig, zum einen für die Lösung selbst, zum anderen in Form von Folgekosten. Schließlich werden neue Anforderungen an Hardware, Betrieb, Integration in die IT- und Unternehmensstrategie sowie an die Ausbildung des zuständigen Fachpersonals gestellt. Vor dem Hintergrund muss die erste, weil zentrale Frage lauten: Werden die neuen Produkte überhaupt benötigt oder erfüllen die eingesetzten „alten“ SAP-Produkte noch über längere Zeit ihren Dienst? Konkrete Antworten kann eine Analyse der investitionsrelevanten Faktoren liefern. Mittels Gap-Analyse sollten Abweichungen und Lücken zwischen zukünftigen Ent-

wicklungsverläufen des Geschäfts dargestellt werden, die auf unterschiedlichen Annahmen aufbauen. Die ausgemachten Lücken zu interpretieren und Vorschläge zu erarbeiten, wie diese zu schließen sind, wäre ein nächster wichtiger Schritt. Nicht unbeachtet bleiben sollte ein weiterer, relevanter Aspekt bei jedem IT-Projekt: der Abgleich von Kosten und Nutzen. Dabei ist es sinnvoll, vor allem die versteckten Kosten aus ihrem Schattendasein ins Licht der weiteren Planung zu ziehen.

### Gut vorbereitet ins Projekt

Wer nach der Vorarbeit für sich den Nutzen des SAP-BusinessObjects-Business-Intelligence-Starterpakets erkannt hat, sollte nach Möglichkeit die geplante Investition an den Lebenszyklus seiner SAP-BI-Anwendungen koppeln. Es empfiehlt sich weiterhin, die SAP-BusinessObjects-Enterprise-Plattform einschließlich der Komponenten Live Office und InfoView zu nutzen und die SAP-Busi-

nessObjects-Business-Intelligence-Starter-Package-Lizenz im Gepäck, mit Xcelsius und Crystal Reports zu starten. Zur weiteren Vorbereitung des Einsatzes des Softwarepakets lohnt es sich, die SAP BusinessObjects DataServices auf ihre Nutzbarkeit hin zu überprüfen und, wenn verfügbar, SAP BusinessObjects Pioneer zu evaluieren. In eine durchdachte, mittelfristig ausgelegte Investitionsplanung und Roadmap eingebettet, kann jedes Unternehmen nun für sich selbst entscheiden, wann bei ihm der Startschuss fällt. „Es ist uns gelungen, zusammen mit SAP eine tragfähige Basis für die Kunden des SAP BusinessObjects Business Intelligence Starter Package zu schaffen. Jetzt liegt es an jedem Einzelnen und seiner IT-Planung zu entscheiden, ob das Fixpreisangebot mit seinen Funktionalitäten das Unternehmen im gewünschten Maße weiterbringen kann“, resümiert Jörg Steinhorst. Die Voraussetzungen dafür sind jetzt gegeben! ●

### STRATEGISCHE HANDLUNGSOPTIONEN AUF EINEN BLICK:

- Analysieren Sie die investitionsrelevanten Faktoren!  
Dazu zählen:
  1. Gap-Analyse
  2. Kosten-Nutzen-Abgleich
  3. Klären Sie, ob die neuen Produkte dringend benötigt werden oder ob das eingesetzte SAP-Produkt ausreicht
  4. Differenzierte Betrachtung des Umstellungszeitpunkts der einzelnen Produkte
- Koppeln Sie die Investitionen an den Lebenszyklus der BI-Anwendungen!
- Starten Sie mit Xcelsius und Crystal Reports!
- Untersuchen Sie die Nutzbarkeit von SAP BusinessObjects DataServices!
- Nutzen Sie die SAP-BusinessObjects-Enterprise-Plattform, einschließlich der Komponenten Live Office und InfoView!
- Installieren Sie SAP BusinessObjects Pioneer, sobald verfügbar!