

Wie man SAP besser betreibt

Das Heidelberger Unternehmen VMS benchmarkt SAP-Systeme und zeigt den Anwendern Wege auf, aus SAP-Systemen mehr herauszuholen. Auch Schweizer Betriebe sollen davon profitieren können.

Wie kann ich ein SAP-System qualitativ besser und günstiger betreiben? Diese Frage steht am Ausgangspunkt des Heidelberger Unternehmens VMS (Value Management Solutions), das 2002 vom Diplominformatiker Ralph Treitz und vom Physiker Andreas Mielke gegründet wurde. Treitz weiss, wovon er spricht. Er war Mitglied im Initial-Entwicklungsteam von SAP R/3 Anfang der Neunzigerjahre und verfügt damit über einen ganzen Rucksack voll Erfahrungen im Umgang mit SAP-Systemen. Er kennt die Systeme sozusagen von innen her und zeichnet bei VMS als CEO (Chief Executive Officer) für die Bereiche Dienstleistung und Unternehmensentwicklung verantwortlich. Mielke wiederum, der eine Professur an der Universität Heidelberg unterhält, beschäftigt sich seit 17 Jahren mit mathematischer Modellierung. Er entwickelte mit dem sogenannten «DNA-Level Benchmarking» eine Methodik, mit der die Struktur der IT eines Unternehmens detailliert abgebildet und mit ähnlichen SAP-Landschaften in anderen Unternehmen verglichen werden kann.

Dieses Test- und Vergleichsverfahren ist zum eigentlichen Kapital der Firma geworden. Mittlerweile stehen die Auswertungen von rund 1700 vermessenen SAP-Systemen als Vergleichswerte zur Verfügung. Dazu Treitz: «In der grössten und detailliertesten Datenbank mit SAP-Benchmark-Ergebnissen weltweit, findet VMS für jedes System eine Vielzahl von Referenzwerten – von der Best-Practice bis zum unwirtschaftlichen Beispiel. Nach einem Datenerhebungs- und Vergleichsprozess, der kaum Ressourcen der Auftraggeber bindet, bietet VMS konkrete, handlungsorientierte Verbesserungsvorschläge.» Mit Hilfe des DNA-Level Benchmarkings können auch Eventuell-Szenarios entworfen werden. Fragt sich beispielsweise ein Anwender, was passieren würde, wenn er auf SAP wechselte, so liefert die Methodik eine Prognose mit einer sehr hohen Trefferquote.



VMS-CEO Ralph Treitz

Künftig will Treitz mit dieser Messform auch direkt in die Geschäftsprozesse hinein. Um zum Beispiel eruiieren zu können, was CRM etwa für «mobile Sales» konkret bringt oder was man von der Einführung eines elektronischen Rechnungswesens erwarten kann.

Neben der Spezialisierung auf die technisch-performative und organisatorische Optimierung von SAP-Systemen bietet VMS aber auch Lizenberatung an und verhilft den SAP-Anwendern nicht selten zu besseren Konditionen. Dennoch operiert die Firma mehrheitlich im Konsens mit dem Walldorfer ERP-Gigant. Denn SAP, die ja vom Lizenz- und Wartungsgeschäft lebt, müsse ja ein ursächliches Interesse daran haben, dass ihre Systeme reibungslos funktionieren, betont Treitz.

Mit ABB, Axpo, Sika, Hilti, Möbel Pfister, HP und anderen, verfügt VMS auch in der Schweiz mittlerweile über eine ansehnliche Kundenreferenzliste. Durch seine Beziehungen zu Schweizer Firmen und auch zur Hochschule St. Gallen kennt Treitz die helvetische Zielgruppe denn auch ziemlich genau. Er ortet hierzulande noch wesentliches Potenzial und will die Marktpräsenz von VMS in der Schweiz entsprechend festigen und ausweiten. □

 von
Karlheinz Pichler