

Sprecher: Hermann Pauli

IBM Lösungsansätze in einem SAP dominierten Umfeld



Ihr Sprecher

Hermann Pauli, Senior Client SW Architect



IBM

 Pauli, Hermann
Senior Software IT Architect

 49-171-8627268

 HPAULI@de.ibm.com

- seit 1989 bei IBM, durchgängig im technischen Vertrieb
 - bis 1997 als Systems Engineer (SE) im Bereich IBM Middleware
 - seit 1997 als SW IT Architect im Industrie und Automobil Sektor
 - zuständig für das gesamte SW Lösungsportfolio der IBM
-
- persönliche Schwerpunkte:
 - PLM Integration
 - Security
 - SAP
-
- Kundenportfolio
 - Automobilzulieferer, Hitec D-Süd (Bosch, ZF, Behr, Mahle,
 - Automobilhersteller (heute BMW, früher BMW, Porsche)

Agenda

1 Was unsere SAP Kunden bewegt und Auswirkungen auf IBM SW Vertrieb

2 Wie IBM die Herausforderungen adressiert - Das Lösungsprofil

3 Wie ich das Thema beim Kunden adressiere - Best Practices

Was bewegt unsere Kunden ?

▪ Business

- Trotz ökonomischer Erholung bleibt enormer Kostendruck
IT wird als Kostenfaktor betrachtet und nicht als Innovationsmotor
- Qualitätssicherung / Warranty / Gesetzliche Auflagen?
Verbesserung der Geschäftsprozesse im Fokus. Prozess=SAP (?)
- Weitergehende Zusammenarbeit OEM/Supplier
Prozessverschmelzung über Unternehmensgrenzen hinweg

▪ IT

- Enormer Betriebsaufwand SAP
SAP Betriebskosten wachsen – Potential für Automatisierung
- SAP Konsolidierung / SAP Upgrades
Starke Veränderungen in SAP Infrastruktur
- Gesetzliche Vorgaben z.B. Euro-SOX
Einhaltung von Vorgaben (Compliance) und Auditing
- Interne und Unternehmensüberschreitende Integration
Erzeugt neue Herausforderungen bzgl. BPM und Security

Besonderheiten eines SAP Accounts

▪ Business

- Verfügt über Budget und spricht andere Sprache als IT
- Sieht IT als Dienstleister und nicht als Innovator
- SAP ist präferierter Ansprechpartner *(SAP-IBM Partnerschaft betonen)*

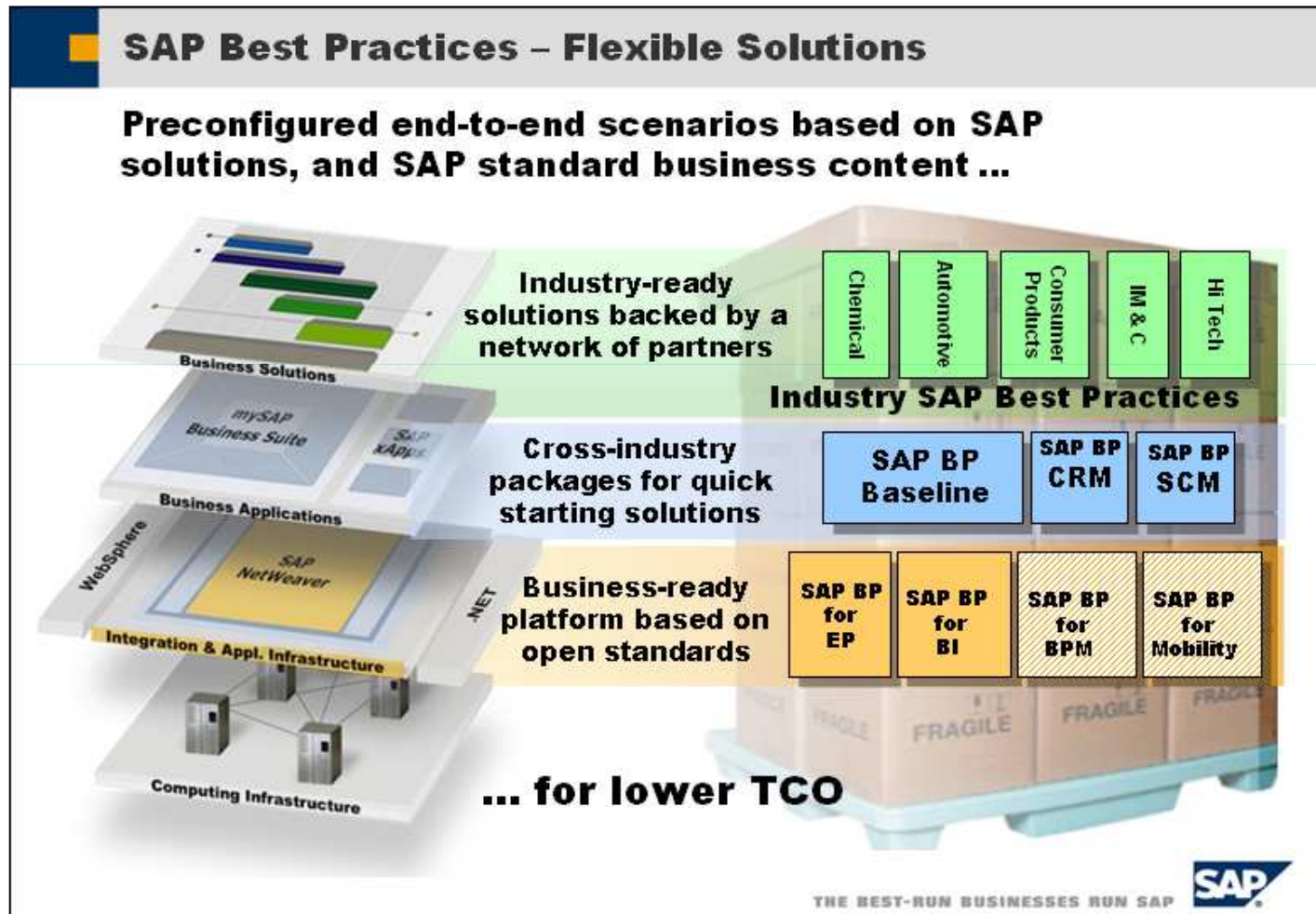
▪ IT

- SAP Budget fest eingestellt *(IBM Budget on Top, muss ROI aufzeigen)*
- SAP genießt hohen Vertrauensvorschub, SAP MW ist „Default“
(IBM muss Können unter Beweis stellen)

▪ Strategie

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> – Umgang mit SAP ? <ul style="list-style-type: none"> • SWG: • Ergänzung des SAP Portfolios • Punktueller Ersatz wo ROI deutlich + • im FB Industrielösung aufzeigen • IT Betrieb verbessern/Kosten senken | <p>Stark Kundenindividuell</p> <p>enge SAP Partnerschaft</p> <p>kein direkter Wettbewerb zu SAP</p> <p>„as good as“ reicht nicht</p> <p>Ergänzung zu SAP</p> <p>Ergänzung zu SAP</p> |
|--|--|

SAP Lösungen sind modular strukturiert und lassen sich um zusätzliche Funktionalitäten erweitern



Oft gehörte Argumente und mögliche Richtigstellungen

■ Ich hab eine reine SAP Strategie

- SAP Strategie wird nicht in Frage gestellt
- IBM liefert Zusatznutzen mit entspr.ROI
- IBM Lösungen integrieren mit SAP
- BlueHarmony sorgt für Interop SAP-IBM

■ SAP ist „good-enough“ bzw. Das kann SAP auch

- Einsparungspotential > Kosten (ROI)
- „good-enough“ nur für Commodity ok
- SAP unterstützt non-SAP Umgebung gar nicht oder „as minimal as necessary“
- SAP bestraft Zugriffe auf Non-SAP Umgebungen mit extra Lizenzkosten

■ SAP Know/How bereits vorhanden

- Einsparungspotential > Kosten (ROI)
- Evtl. ein BIVA Assesment durchführen

■ Kein Bedarf vorhanden

- Evtl. richtet sich Bedarfserfassung nach bisher möglichem ? Neue Ansätze ?
- Evtl Kann ein SAP Value Assessment Bedarf aufzeigen

■ Meine SAP Spezialisten sagen dass ...

- Präventiv SAP Spezialisten mit einbinden
- Adressiere Möglichkeit der Befangenheit
- SAP Umgebungen so komplex, dass jede Entlastung willkommen sein müsste.

■ SAP Lizenzen bereits vorhanden

- Fokus auf add-on Funktionalitäten

Agenda

1 Was unsere SAP Kunden bewegt und Auswirkungen auf IBM SW Vertrieb

2 Wie IBM die Herausforderungen adressiert - Das Lösungsprofil

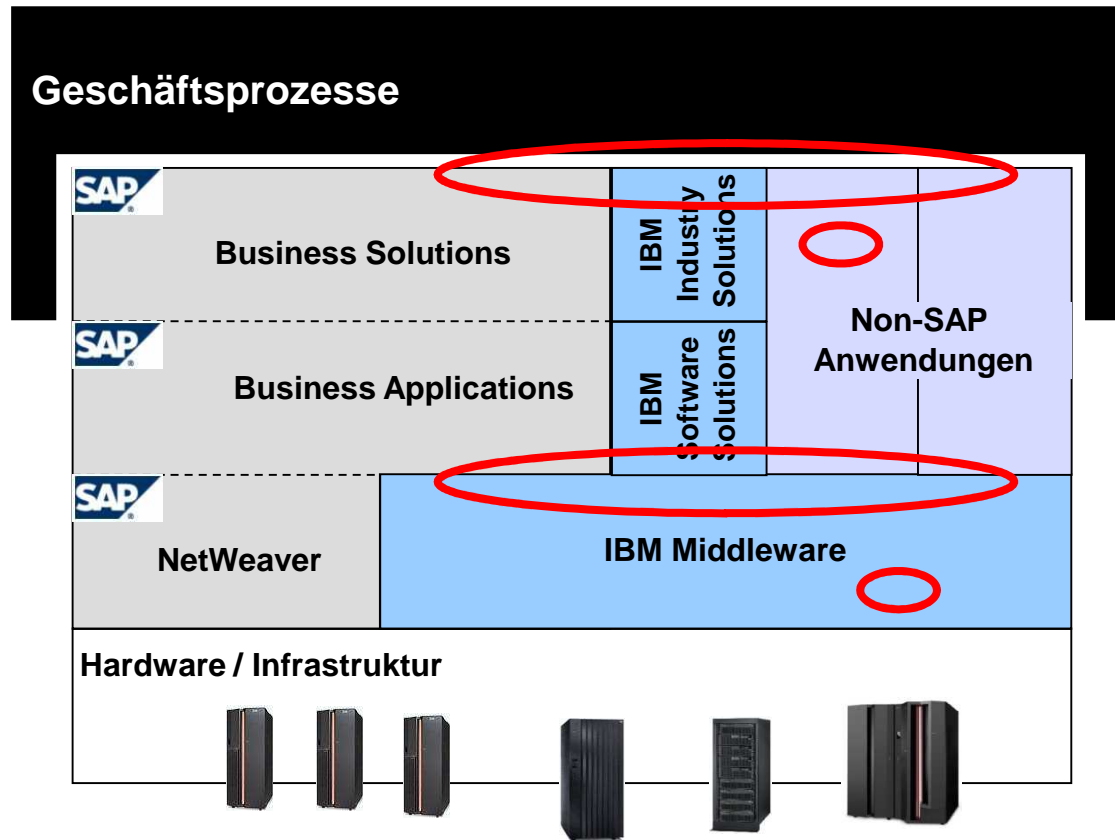
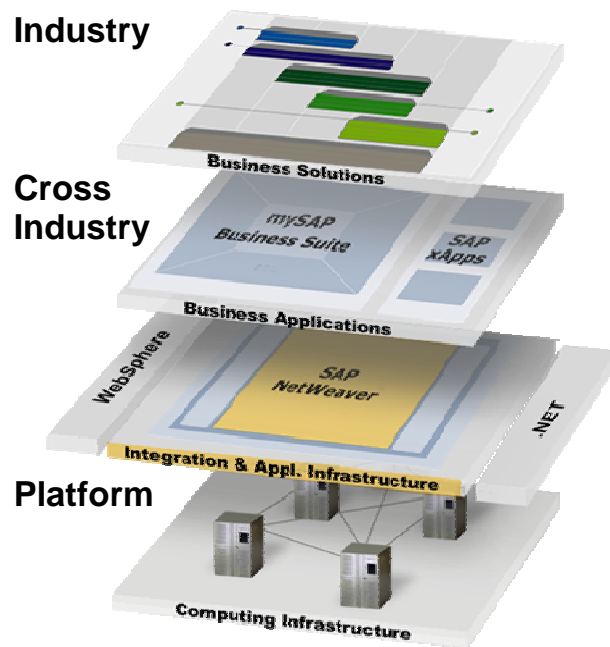
3 Wie ich das Thema beim Kunden adressiere - Best Practices

Wissenswertes ...

- IBM verfügt über eine fast 40-jährige Partnerschaft mit SAP
- seit 1996 zertifiziert IBM seine Software Produkte für SAP
 - z.B. IBM Content Manager, Common Store, IBM Websphere Adapters und WTX, IBM FileNet Application Connector, Lotus Enterprise Integration, Tivoli Application Management, Rational Functional Tester ...
- SAP's eigene Produktiv-Systeme laufen auf IBM DB2 Database
- Mehrals 10 000 SAP Systeme laufen unter DB2
- Tausende von SAP Kunden nutzen weitere IBM SW um Ihre SAP Anwendungen zu ergänzen
- IBM ist einer der größten SAP Kunden weltweit, mit ca. 30 000 named users.



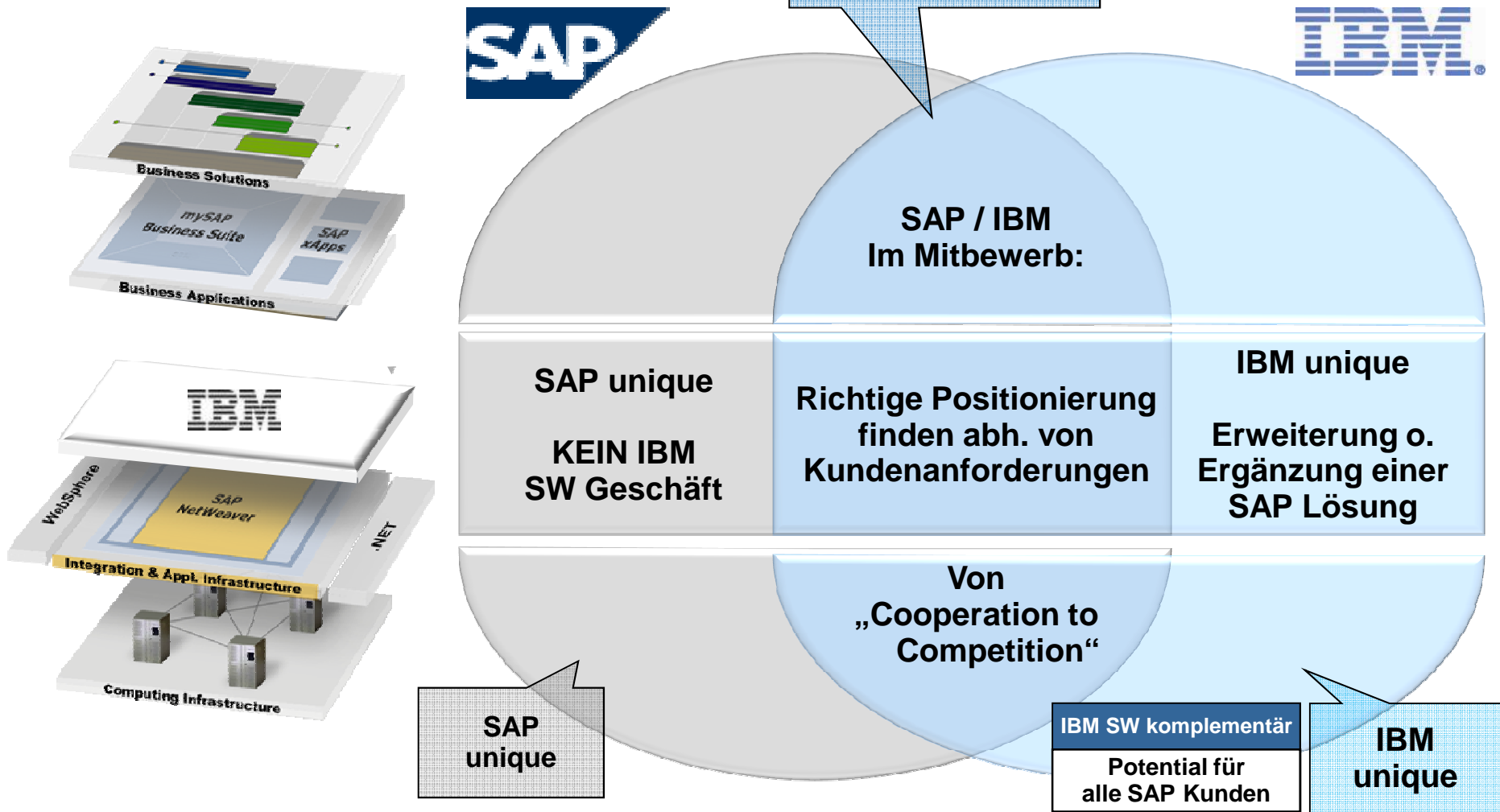
IBM Software kann den SAP Solution Stack auf allen Ebenen sinnvoll ergänzen und erweitern



Ansatzpunkte für IBM Software

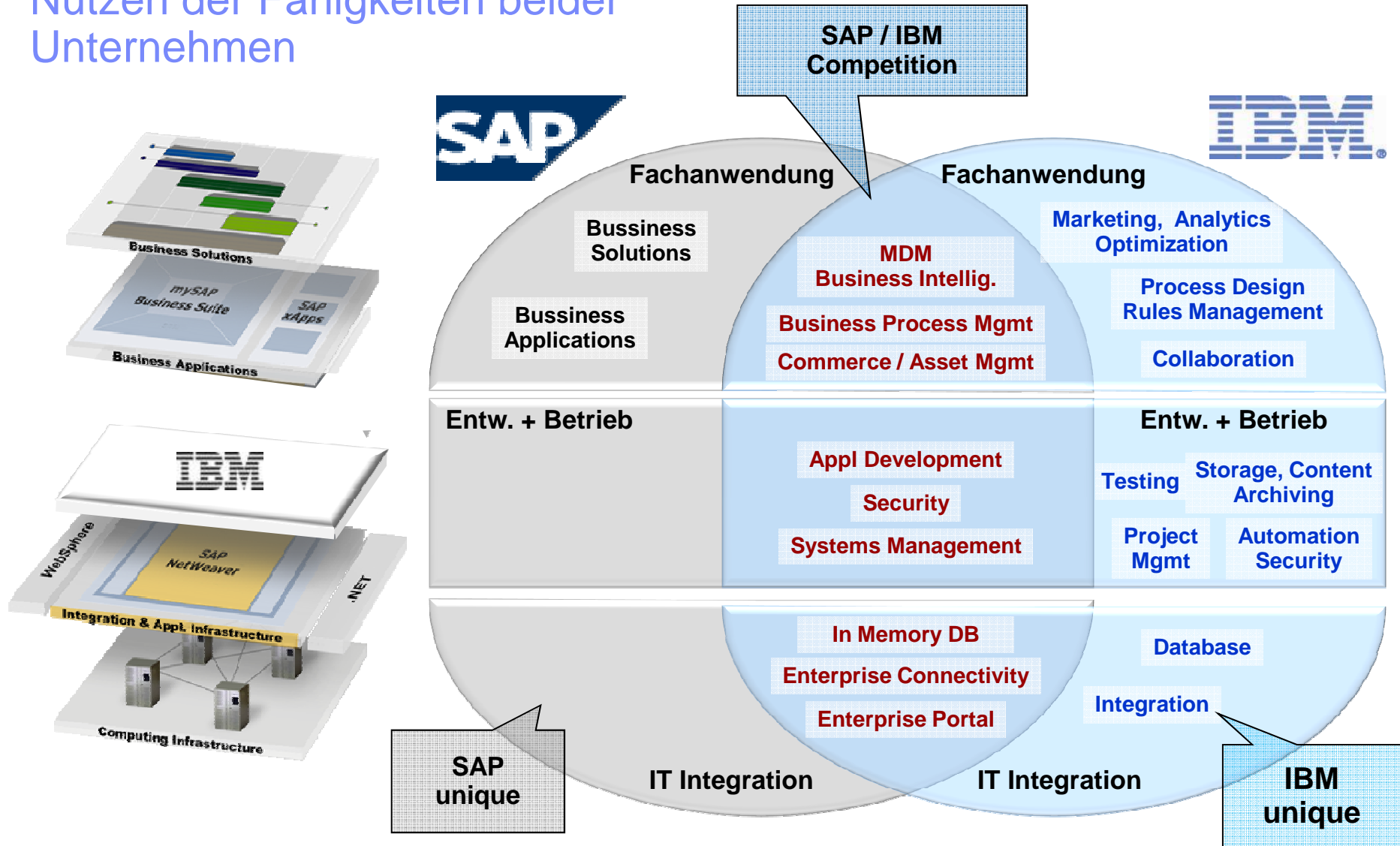
SAP / IBM

Die Welt ist bunt ... Und nicht SW



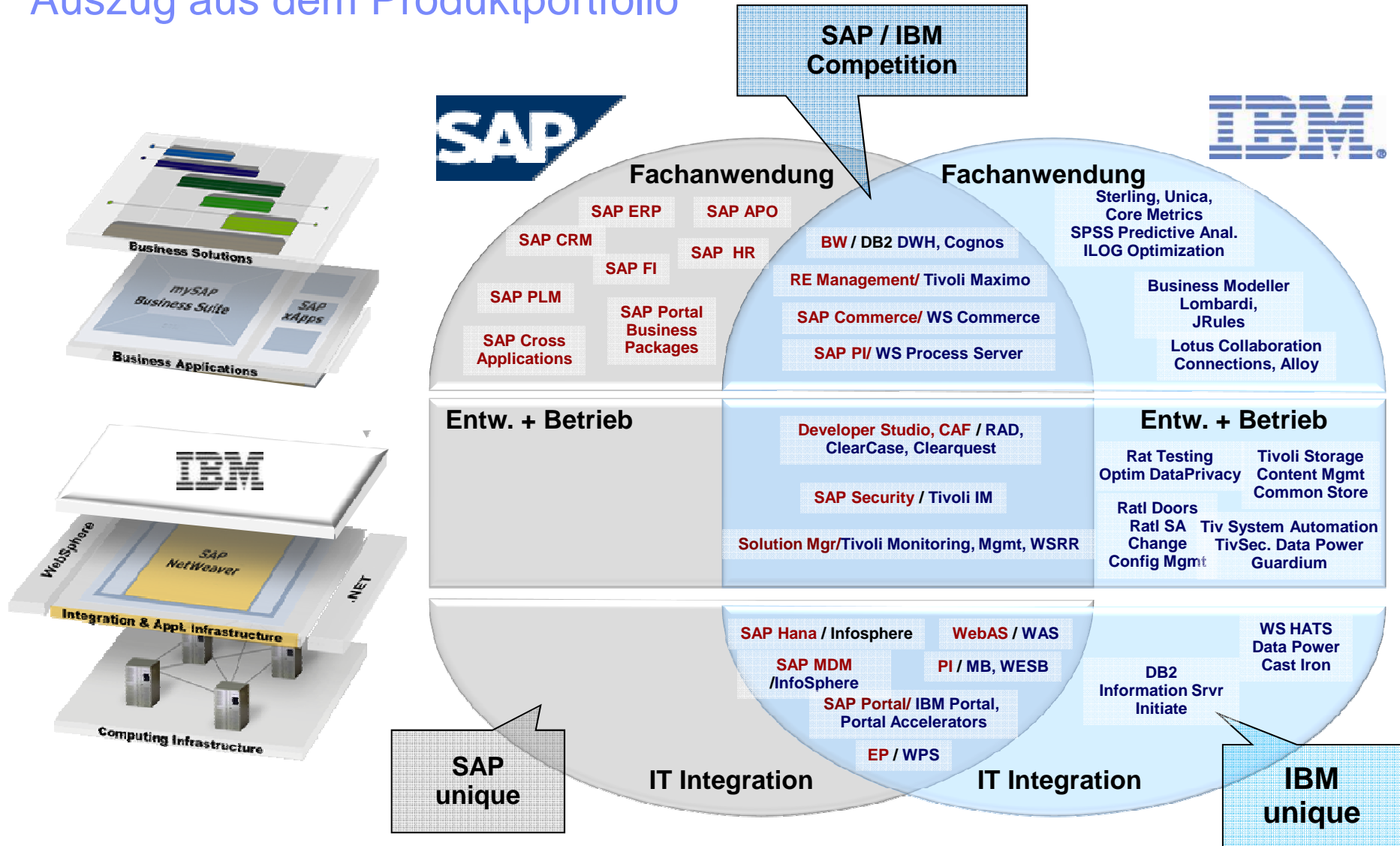
SAP / IBM

Nutzen der Fähigkeiten beider Unternehmen



SAP / IBM

Auszug aus dem Produktportfolio



Durch den Einsatz von IBM Software können über den gesamten Lebenszyklus von SAP Projekten erhebliche Kosten eingespart werden

Fokus Prospecting 2011

Fachanwendung

Mehrwert IBM Software

- Erweitert SAP Geschäftsanwendungen um fehlende Funktionalitäten oder mit besserem ROI

Entwicklung

Mehrwert IBM Software

- Entwurf, Entwicklung und kundenindividuelle Anpassungen von SAP Systemen
- Hochqualitativ

Integration

Mehrwert IBM Software

- Erweiterung der SAP basierten Prozesse
- Integration mit den anderen Unternehmensprozessen

Betrieb

Mehrwert IBM Software

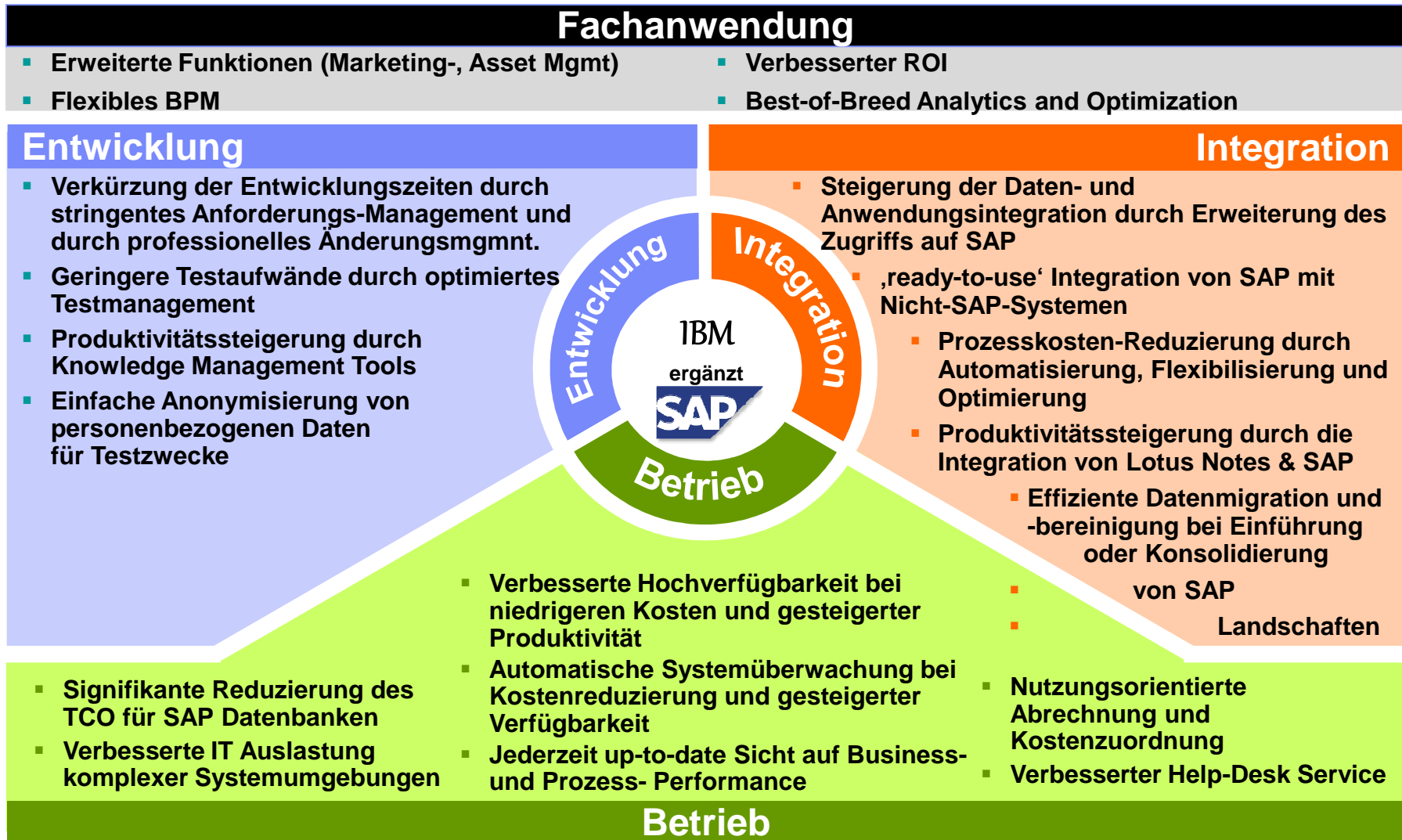
- Betrieb und Management von verlässlichen, hoch verfügbaren SAP Geschäftsprozessen

- Höhere Geschwindigkeit, schnelleres Time-to-value
- Bessere Qualität

- Erhöhung der Flexibilität
- Nutzung bestehender Prozesse

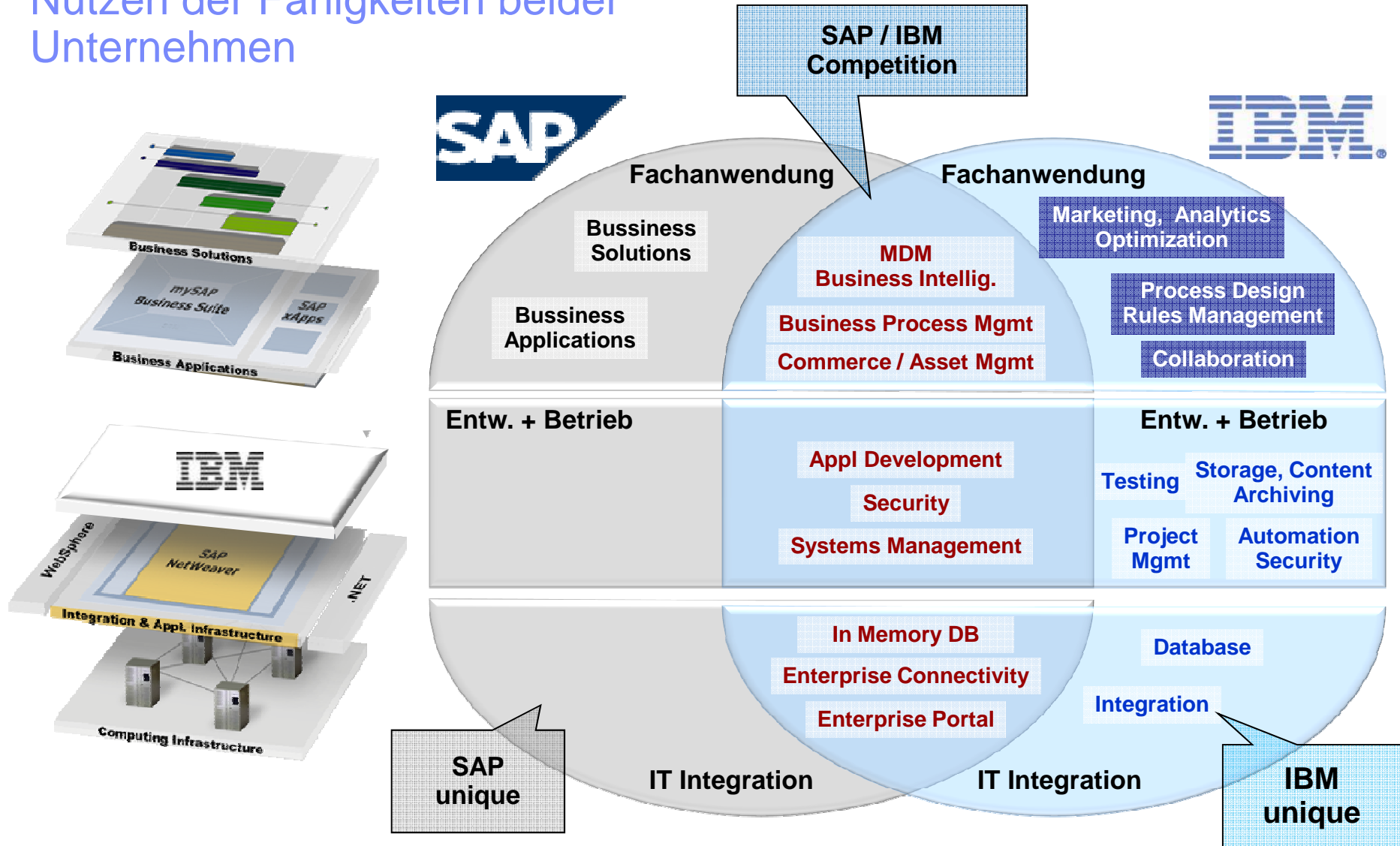
- Verringerter TCO
- Integrierte Sicht auf allen Unternehmensprozesse und wichtige KPIs

Das umfangreiche Software Portfolio der IBM bietet viele Ansatzpunkte um in SAP Umgebungen Kosteneinsparungen zu realisieren



SAP / IBM

Nutzen der Fähigkeiten beider Unternehmen



Agenda

1 Was unsere SAP Kunden bewegt und Auswirkungen auf IBM SW Vertrieb

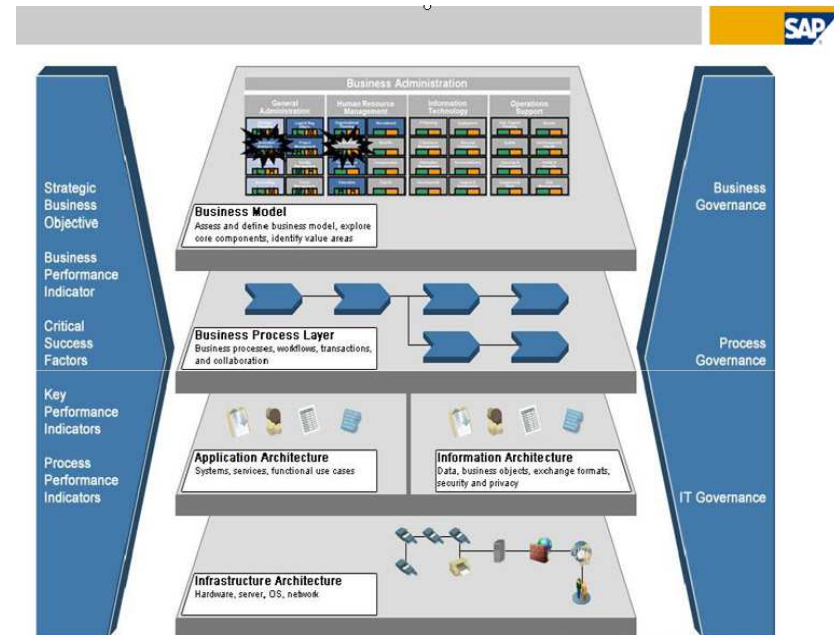
2 Wie IBM die Herausforderungen adressiert - Das Lösungsprofil

3 Wie ich das Thema beim Kunden adressiere - Best Practices

Zur Adressierung des Themas beim Kunden ist es hilfreich, das Projektumfeld und die Vorgehensweise in SAP Projekten zu kennen

- SAP Projekte sind oft vom **Vorstand** initiiert
- Sie sind i.d.R. **komplex**, aufwendig und **teuer**
- Es sind verschieden **Unternehmensbereiche** betroffen und involviert
- Es gibt verschiedene **Ansprechpartner** mit unterschiedlich Aufgaben / Verantwortlichkeiten
- Durch den Einsatz von bewährte **Methoden** und „**best practices**“ sollen folgende Ziele Erreicht werden
 - **Betriebskosten** reduzieren,
 - **Risiken** im IT-Betrieb minimieren,
 - **Planungssicherheit** schaffen,
 - **Know-how** transferieren und
 - **Innovationsfähigkeit** stärken
- Am Markt und in der Praxis ist eine Vielzahl von Methoden vorhanden, z.B.
 - **ASAP** (Accelerated SAP)
 - **Run SAP**
 - **IBM Ascendant SAP**

SAP Projektumfeld



SAP's ASAP „Roadmap“

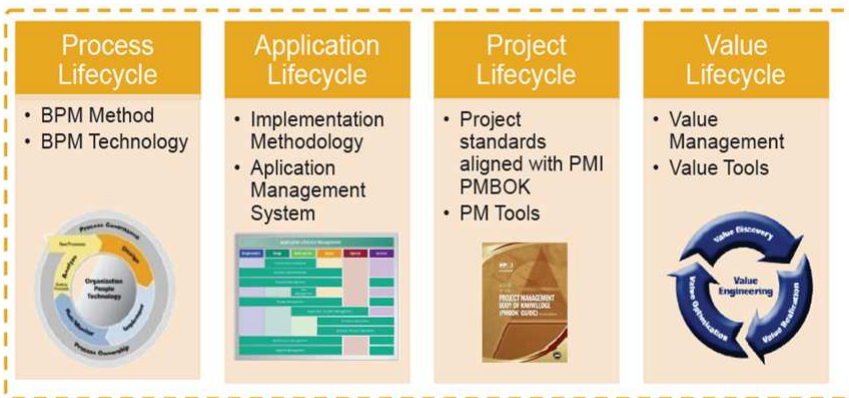


ASAP ist die von SAP zur Verfügung gestellte Methode zur Implementierung von SAP Projekten

New ASAP Significantly Improves Quality of Content Over Entire Delivery Lifecycle



The new ASAP Methodology supporting multiple lifecycles



Process Owner



CIO



Project Manager



Business Unit Owner

- ASAP ist die SAP Methode zur schnellen („**Time to Value**“) und kosteneffektiven Implementierung von SAP Lösungen
- ASAP liefert eine umfassende, erprobte, wiederholbare Implementierungsmethodik zur Erreichung eines **geringen TCO/TCI**
- Sie enthält Anleitungen für **SOA, BPM** und klassische Implementierungsprojekte durch den gesamten **Projektlebenszyklus** – von der Evaluierung über die Auslieferung bis zum Betrieb
- ASAP betrachtet mehrere **Lebenszyklen**
 - Prozess
 - Anwendung
 - Projekt
 - Fachlichkeit („Value“)
- Jeder Lebenszyklus hat eigene Rollen und damit unterschiedliche **Ansprechpartner**

* total cost of implementation

Die Verantwortlichen bei SAP Projekten haben z.T. Aufgaben, die sich ideal mit IBM Software bewältigen lassen



Business Unit Owner

- ... muss **Fachfunktionalität kostengünstig** zur Verfügung stellen ➤ IBM Industry Solutions
- ... möchte geschäftsrelevante Informationen aus den SAP **Daten extrahieren** ➤ Business Intelligence
- ... muss **“human Resources”** verwalten (SAP HR aber nicht nur) ➤ Self-service Anwendungen



Process Owner

- ... muss **Geschäftsprozesse** über SAP und andere Systeme integrieren und steuern ➤ BPM
- ... muss verschiedenen **Anwendungen** untereinander und mit SAP **integrieren** ➤ Application Integration
- ... muss **Daten** aus verschiedenen Quellen, inkl. SAP, **integrieren** ➤ Information Integration
- ... hat Benutzer, die neue **“smarte” Interfaces** zu SAP und anderen Systemen fordern ➤ Collaboration



CIO

- ... benötigt eine “unsichtbare” robuste, **performante** und **kostengünstige Datenbank** ➤ DBMS
- ... muss SAP Daten **sichern** ➤ Backup / Restore
- ... hat **wachsende Volumen** von SAP Daten und verbundenen Dokumenten ➤ Archiv ➤ Content Mgmt
- ... muss sensible SAP **Daten schützen** und **Vertraulichkeit** gewährleisten ➤ Data Privacy
- ... muss Benutzer **Identitäten** und **Zugriffe** auf SAP und andere Systeme verwalten ➤ Security
- ... muss komplexe IT Umgebungen (SAP und weitere) **betreiben und managen** ➤ Monitoring
- ... muss viele Operationen inkl. SAP Jobs **automatisieren** ➤ Scheduling



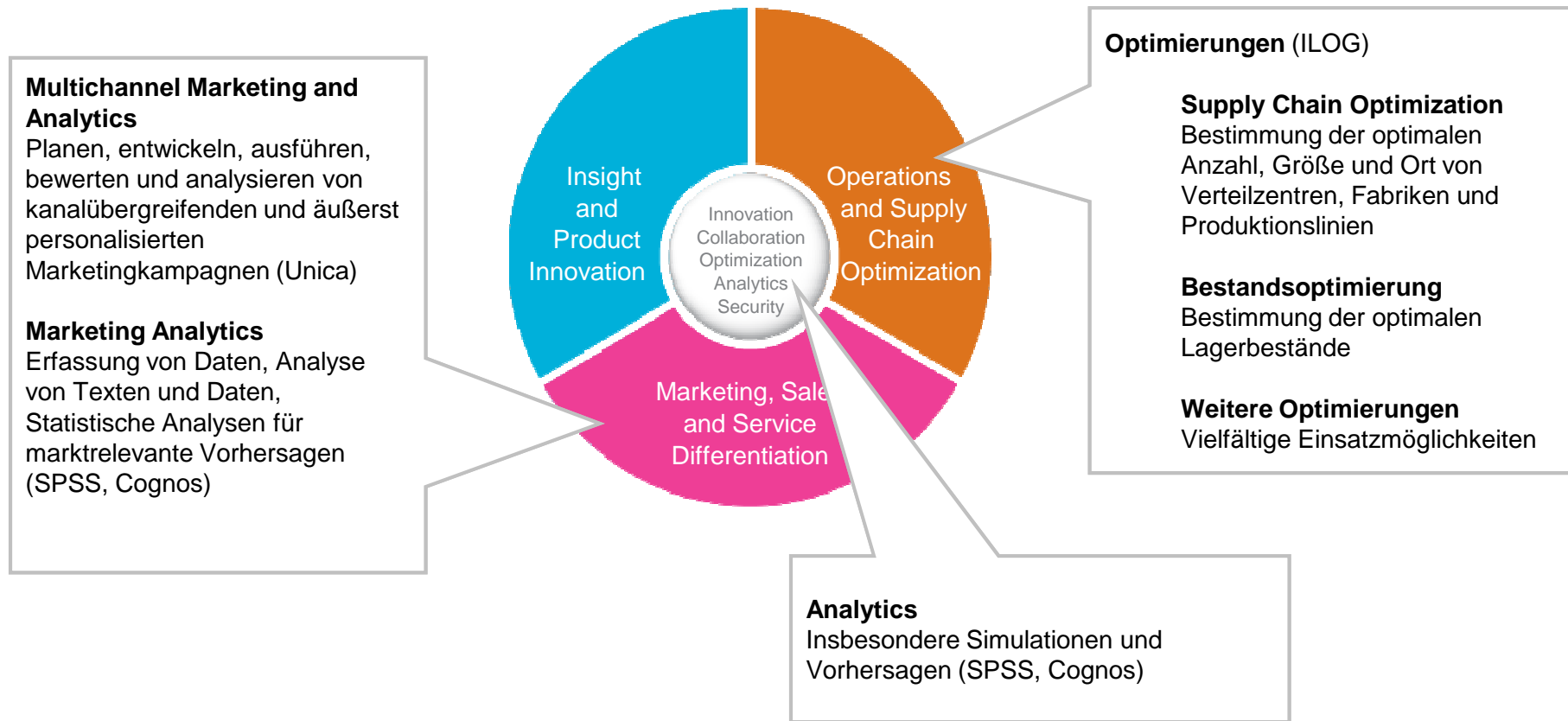
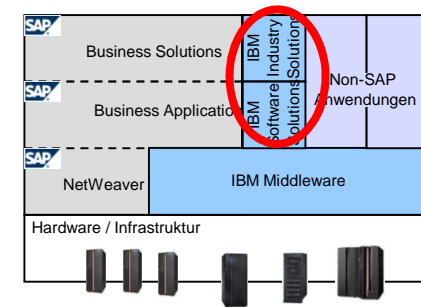
Project Manager

- ... muss Projekt gemäß der **Implementierungsmethode** umsetzen ➤ Methoden-Tools
- ... muss Anforderungen umsetzen und Änderungen einplanen ➤ Anforderungs-, Change Mgmt.

IBM Industrie Lösungen mit Alleinstellungsmerkmalen, die SAP Umgebungen sinnvoll ergänzen



Business Unit Owner



IBM Middleware für den Process Owner und Integrationsverantwortlichen, die SAP Umgebungen sinnvoll ergänzen



Process Owner



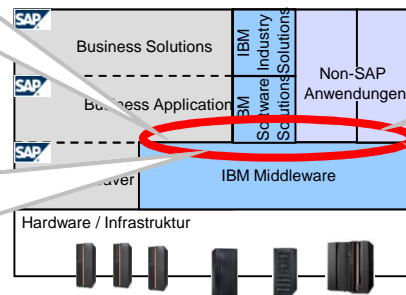
IT

Übergreifendes Prozessmanagement
(WebSphere BPM Suite, Lombardi)

Integration von hybriden Clouds
(Cast Iron)

Übergreifende SOA Integration
(WebSphere Integration, WMB, WESB)

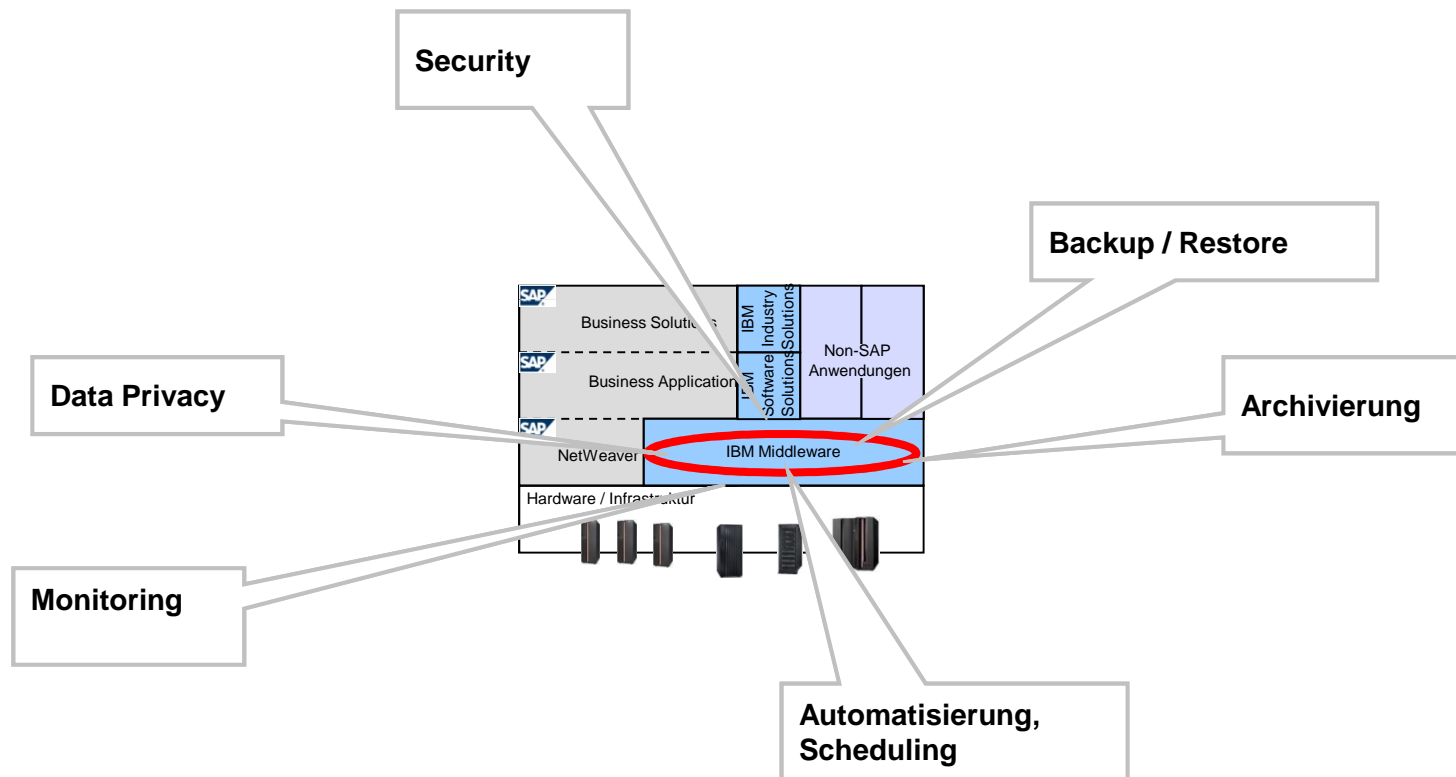
i.d.R. nur bei großen Kunden umsetzbar
z.B. IBM intern (Blue Harmony), VW



Integriertes User Interface, Collaboration
(Alloy, Connections)

Datenintegration
(InfoSphere Produktsuite)

IBM Middleware für den IT Betrieb, die SAP Umgebungen sinnvoll ergänzen



IBM und die fast 40-jährige Partnerschaft mit SAP

IBM und SAP haben ein gemeinschaftlich besetztes IBM SAP International Competence Center (ISICC), welches sich auf SAP und IBM Technologien konzentriert ...

- Unterstützt den direkten und indirekten Sales Channel beider Firmen
- Stellt nahtlose Integration von IBM Technologie mit SAP Lösungen sicher
- Führt PoCs und Solution Assurance durch
- Whitepapers, Redbooks
- Treibt offene Standards, definiert und tested Interoperabilität
- Ausbildung von Beratern und Service Providern
- Kunden Events



Best Run SAP mit IBM bündelt auf den Kompetenzen der IBM aufbauend folgende Value Driver zur Mehrwertsteigerung und Kostenoptimierung.

- 1 IBM Dynamic Infrastructure für Server und Storage – Evonik** steigert die durchschnittliche Auslastung der SAP Server von 15% auf über 60%, erhöht die Zuverlässigkeit und Verfügbarkeit und kann trotz 30% Datenwachstum die Infrastrukturkosten stabil halten.
- 2 Automation im SAP Betrieb mit dynamischer Infrastruktur – Pilz GmbH & Co.KG** verringert die administrativen Aufgaben zum managen der konsolidierten SAP Umgebung um 10% durch die Bereitstellung eines Cockpits auf Basis Tivoli System Automation.
- 3 DB2 ist für SAP optimiert. RKU IT** konnte die Gesamtkosten für die Datenbank um 40% senken und beeindruckende Leistungssteigerungen der SAP Systeme erzielen.
- 4 SAP Information Management – Phoenix Contact GmbH & Co.KG** behält mit IBM Information Management Lösungen den aktuellen Überblick über Ihre Geschäftsdaten und kann dadurch auf auftretende Marktveränderungen kurzfristig reagieren.
- 5 IBM Smart SOA** – ein großer Kunde aus der Automobil Industrie erzielt durch die deutliche Verkürzung der Time to Value Phase deutliche Kostenersparnisse und profitiert darüber hinaus von der einfachen und besseren Integration zwischen IT und Business.
- 6 IBM & SAP: Alloy** – „will help Colgate-Palmolive drive down IT management cost and boost productivity by allowing employees to easy access SAP reports, procurement, data and product life cycle management tools directly from Lotus Notes eMail“ said Tom Greene, CIO.
- Σ Alle genannten Gründe führen zu einer deutliche Reduzierung der Gesamtkosten.** IBM ist bereit diese Ersparnisse in einer TCO Betrachtung auch gerne für Sie zu ermitteln.

Vielen Dank für
Ihre Aufmerksamkeit!

