

# Special Innovation

**Werner Schlatte:** „Im Consulting wird es immer wichtiger, betriebswirtschaftliches und technisches Wissen miteinander zu verbinden. Business Consulting trägt wesentlich dazu bei, dem Kunden eine marktorientierte Lösung zu bieten“, erklärt der Consulting-Director von SAP Österreich.

## Consulting mit Augenmaß

Sonja Gerstl

**economy:** Welchen Stellenwert hat Consulting in Ihrem Unternehmen?

**Werner Schlatte:** Wir sind einer der größten Dienstleistungsanbieter für SAP-Serviceleistungen in Österreich und beschäftigen im Consulting über 100 Experten. Diese unterstützen Unternehmen mit professioneller Beratung – von Strategieentwicklung und -lösungen über Implementierung bis hin zu kontinuierlicher Verbesserung der Geschäftsabläufe. Zu den wichtigsten Beratungsprojekten von SAP-Consulting zählen unter anderem jene bei AT&S, Energie AG, FACC, Gemeinde Wien, Kaindl-Kronotex, Kleine Zeitung, Mediaprint, Palfinger AG, C+C Pfeiffer Handels GmbH, Verbundgesellschaft, Wiener Gebietskrankenkasse und dem

Wiener Krankenanstalten Verbund. Darüber hinaus werden in Österreich im Umfeld von SAP-Lösungen IT-Dienstleistungen von mehr als 1000 SAP-Beratern erbracht, die in der Mehrzahl bei spezialisierten Consulting-Unternehmen arbeiten. Unser starkes Partnernetzwerk ist ein wesentlicher Faktor des SAP-Erfolgs in Österreich: Zahlreiche Projekte werden gemeinsam mit Partnern durchgeführt.

**SAP Österreich bietet auch Business Consulting an. Was hat man sich darunter vorzustellen?**

Im Consulting wird es immer wichtiger, betriebswirtschaftliches und technisches Wissen miteinander zu verbinden. Genau das tun wir: Wir bieten unseren Kunden zusätzlich zur klassischen Software-Beratung auch Management-Beratung an. Diese ergänzt die klassische Software-Einführungsberatung um primär betriebswirtschaftlich orientierte Strategie-, Prozess- und Organisationsberatung einschließlich betriebswirtschaftlicher Untersuchungen wie etwa Business Cases. SAP-Management-Berater begleiten unsere Kunden nicht nur mit innovativen Lösungen und Technologien, sondern auch mit Lösungs-Know-how, Branchenverständnis und betriebswirtschaftlichem Wissen auf dem Weg zu ihren Geschäftszielen.



Business Consulting berücksichtigt Software und unternehmerische Zielvorgaben gleichermaßen. Gemeinsam werden Strategien für die Zukunft erarbeitet. Foto: SAP

### Steckbrief



Werner Schlatte ist Consulting-Director bei SAP Österreich. Foto: SAP

**Wie sieht das nun in der Praxis aus?**

Die Berater aus dem Bereich Business Consulting führen unter anderem Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen durch, gestalten Prozesse und Organisationen und entwickeln Gesamtstrategien. In Workshops mit dem Kunden werden alle Geschäftsprozesse im Unternehmen durchleuchtet und analysiert. Dabei werden Fragen gestellt wie zum Beispiel: Sind

die Geschäftsprozesse optimal aufgesetzt? Lassen sich die bestehenden Prozesse mit IT gut abbilden? Gibt es aus betriebswirtschaftlicher und prozesstechnischer Sicht Verbesserungspotenzial, und wo liegt dieses? Und darauf basierend: Was bringt die empfohlene IT-Lösung für den ROI, also den Return on Investment?

**Wie profitieren die Kunden von Business Consulting?**

Business Consulting trägt wesentlich dazu bei, dem Kunden eine marktorientierte sowie betriebswirtschaftlich und technisch ausgereifte Lösung zu bieten. Wir übernehmen Verantwortung für kundenspezifische Lösungen, die sowohl von der individuellen Software-Architektur als auch von der Orientierung her an unternehmerischen Zielen optimal umgesetzt werden.

[www.sap.at](http://www.sap.at)

## Meilensteine für die Zukunft

SAP erstellte für die Salzburg AG eine Kosten-Nutzen-Analyse als Basis für weitere Investitionen.

Mehr als 2000 Mitarbeiter in den Bereichen Strom, Erdgas, Fernwärme, Wasser, Verkehr, Telekommunikation, Kabel-TV, Internet und Telefonie beschäftigt die Salzburg AG. Wirtschaftlichkeit und Kundennähe sowie konkurrenzlose Produkte und Services sind für das Multi-Utility-Unternehmen von besonderer Wichtigkeit. Damit auch die unternehmenseigene IT-Abteilung ihren Beitrag für diese Herausforderungen leisten kann, nahm die Salzburg AG die SAP-Net-Weaver-Roadmap-Beratungsleistungen in

Anspruch. Die nachhaltige Nutzung selbiger und Informationen darüber, in welcher zeitlichen Reihenfolge die Salzburg AG ihre Release-Wechsel angehen kann und ob es Bereiche gibt, in denen ein kurzfristiger Return-on-Investment möglich ist, standen dabei im Zentrum der Überlegungen.

### Datenerhebungen

Die Erstellung der SAP Net Weaver Roadmap erfolgte in mehreren Phasen. Zunächst wurden die Kundenrichtlinien erarbeitet und ein Überblick

über die vorhandenen Komponenten gegeben. Den nächsten Schritt bildete eine Analyse der bestehenden IT-Landschaft, der wiederum eine Potenzialanalyse mit dem Schwerpunkt auf künftigen Einsparungs- und Verbesserungsmöglichkeiten folgte. In der vierten Phase wurden Machbarkeitsstudien unter Berücksichtigung der Ressourcen der Salzburg AG durchgeführt. Den Abschluss bildete ein Workshop, in dem die Upgrade-Strategie unter Einbeziehung der bestehenden Wartungsverträge und firmeninternen Planungen, wie

zum Beispiel Jahresabschlüssen, vorgestellt wurde.

Besondere Einsparungs- und Verbesserungspotenziale ergeben sich dabei aus der Identifizierung und Unterstützung wertschaffender IT-Projekte. Durch optimierte Upgrade-Strategien kann die Salzburg AG nunmehr wesentliche Kosten, zum Beispiel durch Serverkonsolidierungen, sparen. Wolfgang Bock, Leiter KI-Produkt Service der Salzburg AG: „Wir wollten mit der SAP Net Weaver Roadmap Gründe herausfinden, warum wir eine derzeit gut funkti-

onierende SAP-Welt verlassen sollten. Bisher haben wir vor einem Release-Wechsel nie berechnet, ob sich dieser tatsächlich auszahlt, beziehungsweise nur die Kostenseite betrachtet. Nun haben wir eine umfassende Kosten-Nutzen-Analyse, die auch für unsere interne Kommunikation sehr wichtig ist.“ Durch das Erstellen einer individuellen Roadmap für die Zukunft und Informationen über SAP-Net-Weaver-Funktionalitäten konnte die Salzburg AG eine wesentliche Kostenreduzierung erzielen. sog