



## Argumente im Vorfeld neuer Mobile-Business-Projekte abwägen

### SAP ändert die Strategie im Mobile Business

**Im ersten Quartal dieses Jahres veröffentlichte die SAP eine Reihe von Meldungen, die den Strategiewechsel der SAP im Bereich des Mobile Business offiziell machten. Die Meldungen bestanden aus der Bekanntgabe von Co-Innovation-Partnerschaften mit Unternehmen, die bereits seit vielen Jahren Führungspositionen in den wesentlichen Disziplinen des Mobile Business eingenommen haben.**

So gab die SAP im März die Partnerschaft mit dem Unternehmen Sybase bekannt. Sybase mit ihrer Tochter Sybase-iAnywhere ist Marktführer im Bereich mobiler Infrastruktursoftware, Datenbank und RFID-Softwaretechnologien und verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung am Markt. 81 der laut dem Fortune Magazin zu den Top 100 gehörenden Unternehmen der USA setzen bereits die Mobile-Computing-Technologien von Sybase-iAnywhere ein. Sybase wird im Rahmen der Partnerschaft mit SAP eine CRM-Sales-Lösung für das iPhone sowie auf Windows Mobile basierende Geräte zur Verfügung stellen.

#### Weltweite Partnerschaften

Syclo, das zweite von SAP genannte Partnerunternehmen, ist in Chicago und London ansässig und hat seit der Gründung bei über 750

Kunden erfolgreich Know-how im Mobile Business eingebracht. Syclo stellt mit der SMART Mobile Suite eine Reihe von mobilen Anwendungen bereit, die schon vor der offiziellen Partnerschaft von der SAP zertifiziert und vollständig in die SAP-Technologie integriert waren (Powered by SAP NetWeaver). Syclo und SAP haben sich als gemeinsames Ziel gesetzt, mobile Lösungen für die Bereiche Field Service und Enterprise-Asset-Management zu entwickeln. Bereitgestellt werden diese mobilen Lösungen über alle Industriezweige hinweg.

Eine dritte Partnerschaft ist die SAP bereits im vergangenen Jahr mit dem kanadischen BlackBerry-Anbieter Research in Motion (RIM) eingegangen. Ziel dieser Partnerschaft ist es, SAP-Anwendungen auch per BlackBerry nutzen zu können. Im Mai dieses Jahres wurde als Ergebnis dieser Part-

nerschaft der BlackBerry Sales Client for SAP Customer Relationship Management (SAP CRM for Sales) präsentiert.

#### Bedeutung für das Enterprise-Asset-Management

Es tut sich also einiges im Bereich des Mobile Business der SAP. Allerdings resultiert aus der neuen Strategie nicht nur Erfreuliches. Denn durch die neue Partnerstrategie treten die SAP-eigenen Produkte in den Hintergrund. Besonders deutlich wird dies z. B. im Bereich der mobilen Instandhaltung. SAP plant hier, die mobilen Standardlösungen, SAP Mobile Asset Management 3.0 (xMAM) sowie SAP Mobile Asset Management for Utilities 3.0 (xMAU), nicht länger weiterzuentwickeln. Zusätzlich wird der Support für die Mobile Infrastructure 7.0 – welche als Basis für die mobilen Standardlö-

## Betrieb und die Wartung mehrerer Plattformen können zur Kostenfalle werden.

sungen eingesetzt wird – im Jahr 2015/2017 gänzlich eingestellt. SAP NetWeaver Mobile 7.1 ist zwar die SAP-eigene Nachfolgetechnologie mit einem garantierten Support über die Jahre 2015/2017 hinaus, allerdings sind unter SAP NetWeaver Mobile 7.1 die mobilen Standardlösungen xMAU und xMAM nicht lauffähig. Laut SAP soll zukünftig SAP NetWeaver Mobile 7.1 lediglich als Middleware zwischen den Partnerprodukten und dem SAP-System fungieren. Nachteilig ist, dass dies unter Umständen zu höheren Kosten für den Betrieb und die Wartung führt, denn neben der SAP-eigenen Middleware ist dann auch noch die Middleware des Partners in die Systemlandschaft zu integrieren.

### Stellungnahme der DSAG

Vielen Kunden sind diese weniger erfreulichen Begleiterscheinungen des Strategiewechsels bereits allzu deutlich geworden. Besonders die Arbeitsgruppe „Mobile Instandhaltung“ der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe e.V. (DSAG) ist entschlossen, dem entgegenzuwirken. Mit einer Unterschriftenaktion fordert sie die SAP öffentlich dazu auf, ihre Strategieentscheidung im Mobile Business zu korrigieren und die Produkte xMAM und xMAU weiterzuentwickeln, um so eine Investitionssicherheit über die Jahre 2015/2017 hinaus zu gewährleisten.

Eine offizielle Reaktion auf diese Forderungen seitens der SAP steht bislang aus. Ein Einlenken bzw. ein Entgegenkommen der SAP ist zwar unwahrscheinlich, allerdings auch nicht ganz auszuschließen. Für Kunden und Partner, die in der Vergangenheit technologisch und lösungsorientiert auf SAP gesetzt haben, wäre diesbezüglich ein stärkeres Engagement der SAP wünschenswert.

Unabhängig von den Bemühungen der DSAG versuchen Gerüchten zufolge die ersten Kunden in Zusammenarbeit mit dem SAP Custom Development, mobile Applikationen für den Bereich der mobilen Instandhaltung auf Basis von SAP NetWeaver Mobile 7.1 zu entwickeln. Das Ergebnis darf mit Spannung erwartet werden.

### Auswirkungen für „Neukunden“ und „Bestandskunden“

Durch das Eingehen der SAP von Co-Innovation-Partnerschaften im Mobile Business und die unterschiedlichen Reaktionen der Kunden auf diesen Strategiewandel bleiben also bis dato noch viele Fragen offen. Deutlich wird nur eines, und zwar, dass die SAP auch zukünftig ein erhebliches Potenzial in mobilen Unternehmensanwendungen sieht. Die neue Strategie der SAP in diesem Bereich nimmt erst langsam Konturen an – für eine wirklich klare Strategie muss aber wohl noch einige Zeit vergehen.

### Überstürztes Wechseln vermeiden

Deshalb ist es für IT-Entscheider, die vor einer Investitionsentscheidung im Mobile Business stehen, wichtiger denn je, die nächsten Schritte genau zu analysieren und Argumente kritisch abzuwägen. Oberstes Gebot sollte dabei sein, keine voreiligen Schlüsse aus den aktuellen Gegebenheiten zu ziehen. Ein überstürztes Wechseln zu den neuen Partnerprodukten ist zu vermeiden, da bis zur Einstellung des Supports der SAP-eigenen Lösungen noch ausreichend Zeit bleibt, um zu verfolgen, welches Partnerprodukt sich im Zusammenspiel mit der SAP-Technologie schlussendlich bewähren wird.

Wir, die cronos unternehmensbera-

tung, begleiten Sie gerne in dieser Zeit. Zusammen mit unserem Partner Data One, der für agiles Business in einer mobilen Welt steht, erhalten Sie die kompetente Beratung, die man in undurchsichtigen Zeiten braucht.

Kontakt: [www.dataone.de](http://www.dataone.de)  
[www.cronosnet.de](http://www.cronosnet.de)

Autoreninformationen	
▶ <b>Uwe Wilhelm</b>	
<b>Jahrgang</b>	1979
<b>Abschluss/ Titel</b>	Dipl.-Wirtschaftsinformatiker Fachrichtung Handel (BA)
<b>Studium</b>	Studium der Wirtschaftsinformatik, Fachrichtung Handel, an der Akademie der Saarwirtschaft in St. Ingbert
<b>Werdegang</b>	Ausbildung zum Bürokaufmann sowie Studium bei der Koordination der Globus Betriebe GmbH & Co.KG; seit 2003 zertifizierter SAP-Mobile-Berater bei der DataOne GmbH
<b>Tätigkeits-schwerpunkte</b>	Entwicklung von mobilen Anwendungen im Bereich SAP mit Schwerpunkt Energieversorgung, Logistik und Instandhaltung, Projektmanagement, Leitung Business Solutions SAP
▶ <b>Oliver Hitzges</b>	
<b>Jahrgang</b>	1975
<b>Abschluss/ Titel</b>	Dipl.-Wirtschaftsingenieur (FH)
<b>Studium</b>	Studium Wirtschaftsingenieurwesen an der Fachhochschule Osnabrück
<b>Werdegang</b>	Seit 2001 als Berater in der Energiewirtschaft und für die cronos unternehmensberatung gmbh tätig
<b>Tätigkeits-schwerpunkte</b>	Beratung SAP NetWeaver Mobile; SAP-Anwendungsentwicklung mit dem Schwerpunkt SAP for Utilities (IS-U) sowie SAP Classic für die Module FI/CO, MM, PM und SD