



**COMPUTERWOCHE**  
VON IDG

Beschaffung mit Ariba und S/4 HANA  
**SAP-Procurement - jetzt die Weichen  
richtig stellen**

von Mike Rübsamen



Foto: Tashatuvango /shutterstock.com

# Inhalt

Ariba wenig anpassbar.....	5
S/4HANA: Vorteile durch In-Memory.....	6
Der Countdown läuft!.....	7
Roadmap für S/4HANA entscheidet.....	8
Beratungspartner weist den Weg.....	8

## Beschaffung mit Ariba und S/4 HANA

# SAP-Procurement - jetzt die Weichen richtig stellen

von Mike Rübsamen

**Ariba und S/4HANA gelten aktuell als die zentralen Stellhebel für die Digitalisierung des SAP-basierten Einkaufs. Doch was machen Unternehmen, die ihre Beschaffung weiter automatisieren, dafür aber weder in die Ariba-Cloud wechseln noch auf den S/4HANA-Umstieg warten wollen?**

Es dauert zwar noch eine Weile, aber mit dem für 2025 angekündigten Wartungsende für die SAP Business Suite 7 schlägt auch für Nutzer von **SAP Supplier Relationship Management (SAP SRM) und Supplier Lifecycle Management (SAP SLC)**<sup>1</sup> die Stunde der Wahrheit: Schließlich müssen rechtzeitig die Weichen in die richtige Richtung gestellt werden. Lohnt es sich noch, für notwendige Neu- und Weiterentwicklungen in die vorhandenen SAP Procurement-Lösungen zu investieren? Oder bieten sich besser **Ariba**<sup>2</sup> und das neue SAP-Flaggschiff S/4HANA an?

<sup>1</sup> <http://www.computerwoche.de/a/mehr-wertschoepfung-im-einkauf,3213707>

<sup>2</sup> <http://www.computerwoche.de/a/sap-ueberwindet-huerde-bei-ariba-kauf,2521599>



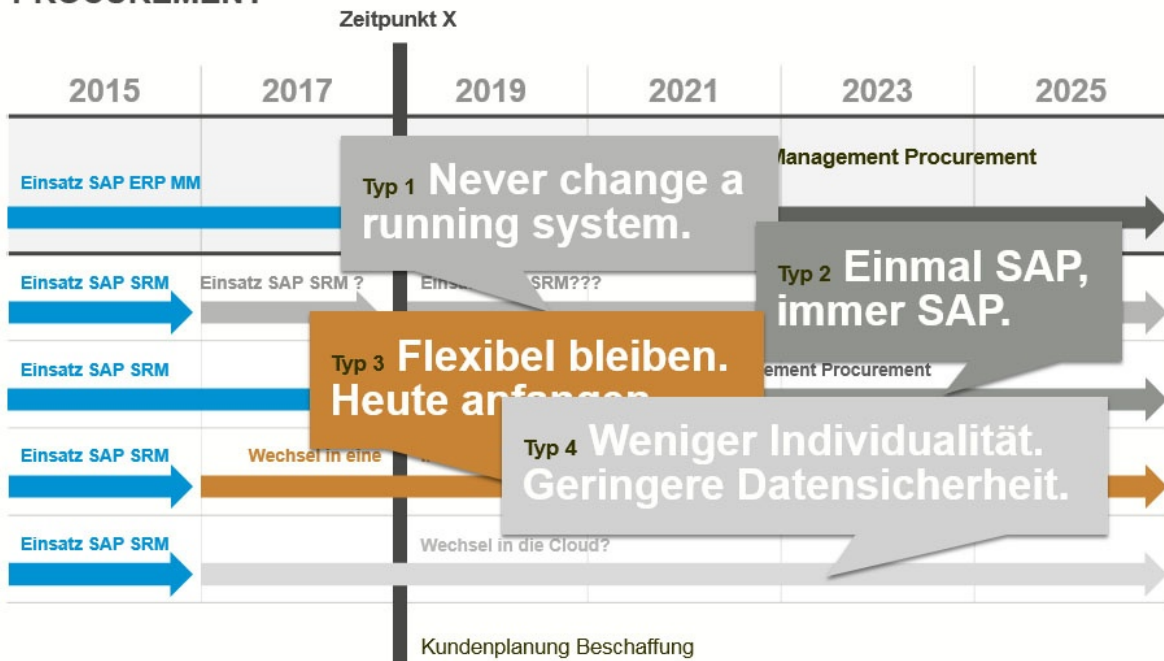
**Mit E-Procurement versprechen sich die Anwenderunternehmen effizientere Einkaufsprozesse.**  
Foto: Tashatuvango /shutterstock.com

## Ariba wenig anpassbar

Mit Ariba ist eine Kollaborations-Plattform stark in den Fokus gerückt, die in Zukunft alle Einkaufsfunktionen und -prozesse unterstützen soll, sowohl für Produktions- und Nicht-Produktionsmaterialien als auch für Dienstleistungen. Da es sich dabei um eine Public-Cloud-Lösung handelt, ist Ariba eher für standardisierte Beschaffungsprozesse geeignet, die sehr geringe Anpassungsbedarfe haben.

# Welcher Migrations-Typ sind Sie?

## UMSTIEG AUF SAP S/4 HANA ENTERPRISE MANAGEMENT PROCUREMENT



SAP S/4 Hana Enterprise Management Procurement: Je nach Migrationstyp bieten sich unterschiedliche Optionen an.  
Foto: 2bits

In der Regel haben Einkaufsorganisationen jedoch vielen brancheneigenen und regionalen Besonderheiten Rechnung zu tragen, etwa dem BMEcat-Austauschformat für Katalogdaten im B2B-Bereich oder dem GAEB-Standard für Dienstleistungen. Für sie ist Ariba daher eher einer weniger attraktiven Option. Hinzu kommen weit verbreitete Bedenken hinsichtlich des Datenschutzes und der Datensicherheit in der Public Cloud. So scheuen nach wie vor viele Unternehmen davor zurück, sensible Geschäftsinformationen, wie Konstruktionszeichnungen oder Personendaten, in eine öffentliche Cloud wie SAP Ariba auszulagern.

### S/4HANA: Vorteile durch In-Memory

Als zweite Neuerung, die SAP massiv ausbauen will, kommt S/4HANA Enterprise Management für die Einkaufsorganisationen in Betracht. Die Echtzeit-ERP-Suite integriert fast alle bekannten Module eines ERP, bietet aber zahlreiche Verbesserungen. Herzstück ist die **In-Memory**<sup>3</sup>-Plattform HANA, mit der der Zugriff auf die Datenstrukturen massiv verschlankt wurde. Anwender profitieren dem Anbieter zufolge von deutlichen Performance-Steigerungen sowie besseren Möglichkeiten für Ad-hoc-Reporting, Analysen und Simulationen. Hinzu kommt die intuitive Oberflächentechnologie SAP Fiori, die vereinfachte Zugriffe auf alle benötigten Funktionen erlaubt und den Einkauf mobil macht, da sie auf jedem beliebigen Endgerät zur Verfügung steht. S/4HANA kann als On-Premise- oder Cloud-Lösung genutzt werden. Betreibt sie ein Kunde vor Ort in seinem Unternehmen, hat er die gleichen Anpassungs- und Erweiterungsmöglichkeiten wie beim ERP.

<sup>3</sup> <http://www.computerwoche.de/a/in-memory-datenbanken-wegbereiter-fuer-eine-effiziente-datenanalyse,3227654>

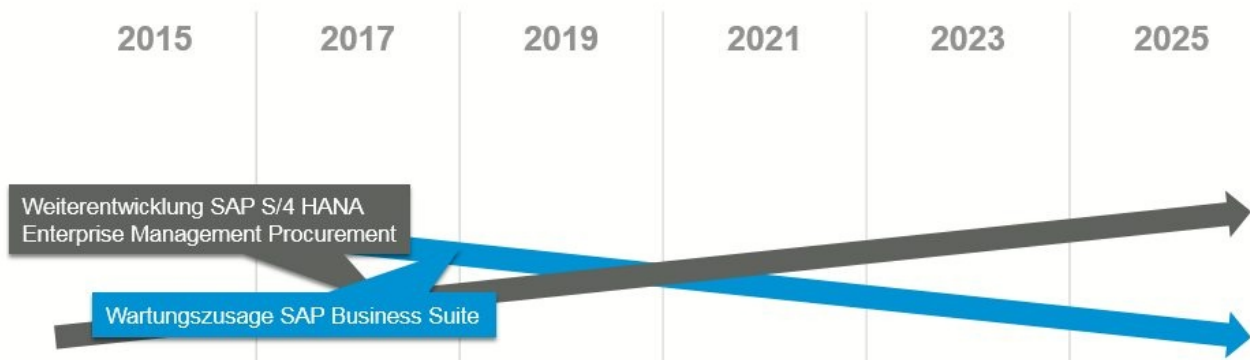
Spätestens ab 2025 soll S/4HANA das klassische ERP ablösen. Die neue Business Suite enthält die gleichen Procurement-Funktionen, die bisher als SAP Materials Management (SAP MM) verfügbar sind. S/4HANA-Kunden steht damit ein kompletter Einkaufswagenerstellprozess mitsamt Genehmigungsverfahren zur Verfügung. Für die vorhandenen SAP-Einkaufslösungen hat die ERP-Ablösung unterschiedliche Folgen: Während SAP SLC direkt in S/4HANA aufgeht und jedem Kunden im Standard zur Verfügung steht, scheint das weit verbreitete und bewährte SAP SRM in der Diskussion um den "SAP-Einkauf nach 2025" kaum mehr eine Rolle zu spielen.

## Der Countdown läuft!

Während der Countdown also läuft, stehen viele Unternehmen vor der Frage, ob sie weiterhin in ihre bestehenden SAP-Einkaufslösungen investieren sollen, um notwendige Modernisierungen vorzunehmen. So wollen immer mehr Einkaufsorganisationen den Datenaustausch mit den Lieferanten, aber auch mit anderen Abteilungen möglichst durchgängig automatisieren, um den Zeit- und Kostenaufwand zu senken sowie Fehler zu vermeiden. Andere Betriebe und Einrichtungen wiederum werden durch gesetzliche Vorschriften zur Digitalisierung von Beschaffungsprozessen verpflichtet, wie das Beispiel der eVergabe, der neuen EU-Vergaberichtlinien für öffentliche Ausschreibungen, zeigt.

# Unterschiedliche Szenarien für die neue Welt in S/4 HANA Enterprise Management Procurement

## DIE GLOBALE SAP STRATEGIE HEUTE



**S/4 Hana Enterprise Management Procurement: Der Fokus von SAP liegt auf S/4 HANA - an dem Timing ihrer Migrationsstrategie müssen die Unternehmen die Entwicklung ihres Procurement-Systems ausrichten.**  
Foto: 2bits

Die Unsicherheit über den richtigen Weg zum digitalen Einkauf wird genährt durch den geringen Verbreitungsgrad von S/4HANA: So scheint die neue Echtzeit-ERP-Suite bei vielen SAP-Kunden noch nicht richtig angekommen zu sein. Belegt wird dies durch die aktuelle **DSAG-Investitionsumfrage**<sup>4</sup> unter rund 270 Mitgliedsunternehmen im deutschsprachigen Raum. Danach fließen zwar 60

<sup>4</sup> <https://www.dsag.de/news/dsag-investitionsumfrage-2017-relevanz-der-business-suite-ungebrochen>

Prozent der IT-Budgets in die digitale Transformation - dies aber im Rahmen bestehender Geschäftsprozesse und IT-Lösungen. Nur ein Drittel der Befragten wird innerhalb der kommenden drei Jahre auf S/4HANA migriert sein. Zwei Drittel sind noch unentschlossen oder planen für diesen Zeitraum keinen Wechsel.

## Roadmap für S/4HANA entscheidet

Künftige Investitionsentscheidungen sollten sich an der Roadmap für S/4HANA orientieren. Das heißt konkret: Strebt ein Unternehmen innerhalb der nächsten drei Jahre keinen Umstieg auf S/4HANA an, lohnt es sich, in die vorhandenen SAP SRM und SLC-Lösungen zu investieren. Da diese Systeme mindestens noch bis Ende 2025 gewartet werden, stellt SAP regelmäßige Enhancement Packages und Sicherheits-Updates bereit.

Soll die S/4HANA-Migration allerdings in den nächsten 36 Monaten erfolgen, empfiehlt es sich, mit größeren Systemanpassungen bis dahin zu warten. Um dennoch flexibel im Einkauf auf aktuelle Anforderungen reagieren zu können, haben Unternehmen einerseits die Möglichkeit, die fehlenden Funktionen und Prozesse durch geeignete Cloud-Lösungen abzudecken. Zum anderen kann der Einsatz integrierter Übergangslösungen ratsam sein, bei denen die Procurement-Funktionen direkt in die vorhandene SAP-Infrastruktur eingebunden sind. **Moderne Benutzeroberflächen**<sup>5</sup> machen die Prozesse leichter nutzbar. Integrierte Einkaufslösungen bieten Anwendern zahlreiche nützliche Funktionen, wie ein innovatives Contentmanagement für Katalog-Sortimente, die einfache Anforderungsprozesse von Mitarbeitern unterstützen (Self Service Requisitioning). Ebenso lassen sich Lieferanten für Ausschreibungen sowie die Vertragsverwaltung für den Austausch standardisierter Bestellungen und Rechnungen einbinden, und zwar in einer SAP Fiori App für die mobile Nutzung.

[Hinweis auf Bildergalerie: [Die Geschichte von SAP](#)] <sup>gal1</sup>

Eine integrierte Übergangslösung als ERP-Add-on bietet Einkaufsabteilungen zahlreiche Vorteile, vor allem kaufmännischer Natur. So kann es sich um ein kostenneutrales Projekt handeln, da sich das vorhandene SAP SRM komplett einsparen lässt. Investitionen in die neue Lösung werden durch Einsparungen bei der entfallenden Hardware kompensiert. Zudem wird die ehemals komplexe Systemumgebung aus ERP, SRM, Katalog und Contentmanagement auf ein einziges System reduziert - die Gesamtbetriebskosten (TCO) sinken. Die direkte Integration in die ERP-Landschaft erhöht zudem die Datensicherheit, schafft eine konsistente Datenbasis und vereinfacht den späteren Umstieg auf S/4HANA.

## Beratungspartner weist den Weg

Welcher Weg für den SAP-basierten Einkauf in einem Unternehmen der richtige ist, hängt von mehreren Faktoren ab. Aus IT-Sicht spielt es eine wichtige Rolle, welche Anwendungen bereits an welchen Orten und wie betrieben werden. Dann ist zu klären, wann der Umstieg auf S/4HANA erfolgen soll und welches Betriebsmodell dafür bevorzugt wird: On-Premise oder Cloud. Entscheidend dafür ist die Wichtigkeit, die ein Kunde dem Datenschutz, der Erweiterbarkeit von Systemen und Prozessen sowie Möglichkeiten der Systemkontrolle einräumt. Auf der Fachseite ist es bedeutsam, welche Einkaufsprozesse bereits automatisch laufen und welche dies künftig tun sollen, um damit die größten Verbesserungen zu erzielen. Das sind die entscheidenden Fragen, die es zu beantworten gilt:

<sup>5</sup> <http://www.computerwoche.de/a/so-erhoeht-sap-die-user-experience,3092931>



An die IT-Abteilung:

- Welche Systeme setzen Sie ein?
- Wo und wie werden diese Systeme betrieben?
- Wann werden Sie auf S/4HANA wechseln?
- Welches Betriebsmodell streben Sie dabei an?

An den Einkauf:

- Welche Beschaffungsprozesse haben Sie bereits digitalisiert?
- Wie hoch sind die Durchdringung und Akzeptanz dieser Prozesse?
- Welche Prozesse möchten Sie künftig digitalisieren?
- In welchem Bereich sehen Sie das größte Potenzial?

---

Bildergalerien im Artikel:

gal<sup>1</sup>Die Geschichte von SAP



**2016**

Auf der Kundenkonferenz Sapphire kündigte SAP im Mai eine Kooperation mit Microsoft an. Beide Hersteller wollen künftig SAPs In-Memory-Plattform HANA auf Microsofts Cloud-Infrastruktur Azure unterstützen. Microsofts CEO Satya Nadella sagte: "Gemeinsam mit SAP schaffen wir ein neues Maß an Integration innerhalb unserer Produkte."

Cloud-Pakt zwischen SAP und Microsoft (<http://www.computerwoche.de/a/sap-und-microsoft-packen-hana-in-die-azure-cloud,3228509>)

Foto: Microsoft



**2016**

SAP und Apple wollen gemeinsam native Business-iOS-Apps für iPhone und iPad entwickeln. Experten sehen SAPs Festlegung auf eine mobile Plattform kritisch und monieren fehlende Offenheit. Anwendervertreter reagierten überrascht und verlangten Aufklärung was die neue Mobile-Strategie bedeutet. [SAP kooperiert mit Apple \(http://www.computerwoche.de/a/apple-und-sap-entwickeln-gemeinsam-business-apps-fuer-iphone-und-ipad,3227937\)](http://www.computerwoche.de/a/apple-und-sap-entwickeln-gemeinsam-business-apps-fuer-iphone-und-ipad,3227937)

Foto: Lester Balajadia - shutterstock.com



#### 2015

Im Sommer verunglückt SAP-CEO Bill McDermott bei der Geburtstagsfeier seines Vaters. Er stürzt mit einem Glas auf der Treppe und verliert nach einer Operation ein Auge. Im Herbst meldet sich der US-amerikanische Manager als wieder voll einsatzfähig zurück.

SAP-CEO Bill McDermott verunglückt (<http://www.computerwoche.de/a/sap-chef-nach-schwerem-unfall-ich-bin-voll-in-meinem-job,3216006>)

Foto: SAP



#### 2015

SAP will drei Prozent seiner Stellen weltweit einsparen. Die Mitarbeiter sollen mit Hilfe von Abfindungen zum Wechsel oder Weggang bewegt werden. Der Konzern aus Walldorf ist dabei, sein Angebot von fest installierter Software auf Abomodelle (Cloud Computing) umzustellen. Dadurch werden Jobs in bestimmten Bereichen überflüssig.

SAP startet Abfindungsprogramm in Deutschland (<http://www.computerwoche.de/a/sap-startet-abfindungsprogramm-in-deutschland,3097462>)

Foto: SAP / Stephan Daub



#### 2015

SAP-Mitgründer Klaus Tschira verstirbt Ende März unerwartet.

Klaus Tschira unerwartet verstorben (<http://www.computerwoche.de/a/klaus-tschira-unerwartet-verstorben,3096662>)

Foto: SAP



#### 2015

Im Februar stellt SAP mit S/4HANA eine neue Generation seiner Business-Software und damit den Nachfolger für die Business Suite vor. SAP definiert damit das Konzept des Enterprise Resource Planning für das 21. Jahrhundert neu, pries SAP-Chef Bill McDermott die Neuentwicklung. Für den Großteil der Unternehmen dürfte das Produkt noch Zukunft bleiben, konstatierte die Anwendervereinigung DSAG. Die Prioritäten vieler Kunden lägen eher auf klassischen Projekten rund um das ERP-System.

Foto: SAP SE



#### 2014

SAP-Technikchef Vishal Sikka gibt im Mai seinen Posten auf und wird CEO von Infosys. SAP sucht lange einen Nachfolger für Sikka, holt im November schließlich den langjährigen Microsoft-Manager Quentin Clark für diesen Posten.



#### 2013

Ende des Dream Teams: Jim Hagemann Snabe gibt aus familiären Gründen seinen Vorstandsposten ab und will in den Aufsichtsrat wechseln. Der Amerikaner Bill McDermott bleibt nach Plattners Willen alleiniger Vorstandssprecher. Damit könnte die bisherige Zentrale in Deutschland weiter an Bedeutung verlieren.



#### 2012

Die Walldorfer setzen mit dem Kauf des amerikanischen Cloud-Computing-Anbieters SuccessFactors ihren Weg ins Cloud-Geschäft fort – nachdem kurz zuvor Wettbewerber Oracle RightNow übernommen hat. Der Kaufpreis lag mit 2,4 Milliarden Euro über die Hälfte höher als der aktuelle Marktwert. Cloud-Services werden mit der SuccessFactors-Lösung vor allem im Human-Ressources-Umfeld angeboten. Außerdem schnappt sich SAP den weltweit zweitgrößten Cloud-Anbieter für Handelsnetzwerke Ariba für 3,3 Milliarden Euro.  
Foto: Ariba



#### 2011

In 2011 ist das Formtief vergessen, die Walldorfer fahren die besten Ergebnisse ihrer Geschichte ein. Die Innovationsstrategie geht auf, auch wenn zwischendurch gezweifelt wurde, ob SAP seinen Kunden nicht davon-sprintet: 2011 implementieren die ersten Kunden die In-Memory-Plattform HANA, immer mehr Kunden nutzen die mobilen Lösungen, die aus dem Sybase-Deal entstanden sind.

Foto: Wolfram Scheible, SAP AG



**2010**

Auch technisch hat SAP-Mitgründer Hasso Plattner noch einmal tief in die Trickkiste gegriffen. Vom Hasso-Plattner-Institut in Potsdam kommt die Idee für HANA, eine In-Memory-Datenbank, die im Zusammenspiel mit Analysesoftware aus Big Data in Echtzeit Resultate zieht. Angeblich taufte Plattners Team das Projekt auf den Namen HANA, für „Hassos neue Architektur“. Mittlerweile steht das Akronym für "High Performance Analytic Appliance".

Foto: Kay Herschelmann



**2010**

Der Paukenschlag: Hasso Plattner reißt mit dem Aufsichtsrat das Ruder herum. Der glücklose Léo Apotheker, der zuvor mit der Erhöhung der Wartungsgebühren viele Kunden vor den Kopf gestoßen hatte, muss gehen. Die neue Doppelspitze aus Bill McDermott und Jim Hagemann Snabe verspricht den Anwendern wieder mehr Kundennähe. CTO Vishal Sikka wird Vorstandsmitglied und SAP übernimmt Sybase, einen Anbieter für Informationsmanagement und die mobile Datennutzung, zum Preis von etwa 5,8 Milliarden Dollar.

Foto: SAP AG



**2009**

Léo Apotheker übernimmt die Führung von SAP, doch das Tauziehen mit den Kunden geht weiter. Es kommen Zweifel auf, ob SAP seine Wurzeln, die Nähe zum Business der Kunden, noch wichtig nimmt. Die Diskussion um Fremdwartung von SAP-Produkten und die rechtlichen Voraussetzungen läuft weiter.



**2008**

Mit der Erhöhung der Wartungsgebühren von 17 auf 22 Prozent und den Modalitäten des „Enterprise Support“, die viel Aufwand für die Anwender bringen, verärgert SAP seine Kunden massiv. Trotz intensiver Auseinandersetzung auf dem DSAG-Kongress bleibt SAP bei seiner Linie. Mittlerweile ist Léo Apotheker zweiter Vorstandssprecher neben Kagermann. Ende des Jahres beugt sich SAP dem Kundenwiderstand.

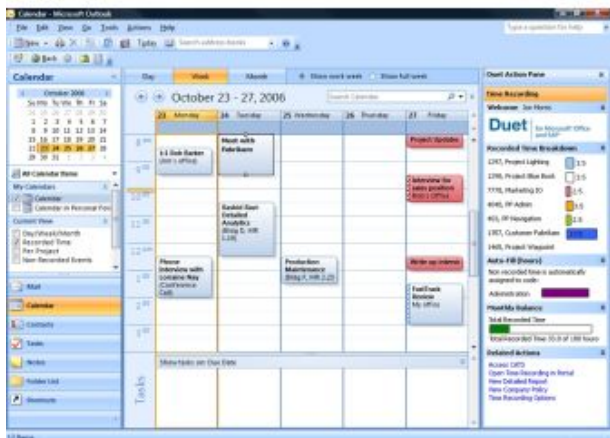


**2008**

Die größte Übernahme in der Unternehmensgeschichte: 2008 kauft SAP den Business-Intelligence-Spezialisten Business Objects für 4,8 Milliarden Euro und wird damit der bisherigen Strategie untreu, aus eigener Kraft zu wachsen. Die Integration mit der eigenen SAP-BI-Palette gestaltet sich aufwendig und wird sich über mehrere Jahre hinziehen. Die 44.000 BO-Kunden sollen dabei helfen, die Kundenzahl bis 2010 auf 100.000 zu steigern.

**2007**

Über viele Jahre hinweg entwickelt SAP an der SaaS-ERP-Lösung Business byDesign für kleinere Unternehmen. Rund drei Milliarden Euro wurden laut „Wirtschaftswoche“ im Entstehungsprozess versenkt. Trotz der Arbeit von 3000 Entwicklern kommt die Software Jahre zu spät. Obwohl innovativ, hat es die Lösung schwer im deutschen Markt. 2013 wird byDesign ins Cloud-Portfolio überführt. Foto: SAP



**2006**

Mit „Duet“ bringen SAP und Microsoft eine gemeinsame Software auf den Markt, mit der sich MS Office einfach in SAP-Geschäftsprozesse einbinden lassen soll. 2006 wird auch die Verfügbarkeit der neuen Software SAP ERP angekündigt, die auf dem SOA-Prinzip (Service oriented Architecture) basiert.

**2003**

Abschied des letzten SAP-Urgesteins: Hasso Plattner zieht sich aus dem Vorstand zurück und geht in den Aufsichtsrat, Henning Kagermann wird alleiniger Vorstandspräsident. SAP stellt die Integrationsplattform NetWeaver vor, die Basis für künftige Produkte sein soll. Die Mitarbeiterzahl liegt jetzt bei 30.000.



**2002**

Der ERP-Hersteller will das bisher vernachlässigte Feld der KMUs nicht mehr dem Wettbewerb überlassen. Auf der CeBIT 2002 stellt SAP mit Business One eine ERP-Lösung für kleine bis mittelständische Unternehmen mit rund fünf bis 150 Mitarbeitern vor. Doch einfach haben es die Walldorfer in diesem Marktsegment nicht. Zu stark haftet der Ruf an den Walldorfern, hauptsächlich komplexe und teure Lösungen für Konzerne zu bauen.

Foto: SAP



**1999**

Die New Economy boomt und der E-Commerce hält Einzug bei SAP: Plattner kündigt die neue Strategie von mySAP.com an. Die Software soll Online-Handels-Lösungen mit den ERP-Anwendungen auf Basis von Webtechnologie verknüpfen. Im Vorjahr hatten die Walldorfer ihr Team um die Hälfte verstärkt, jetzt arbeiten 20.000 Mitarbeiter bei SAP. Weil die Kunden beim Umsatz mehr zahlen sollen, gibt es längere Zeit Gegenwind, schließlich werden die Internet-Schnittstellen auch im Rahmen der R/3-Wartung geboten. Derweil ist die Zentrale gewachsen.

Foto: SAP



**1997**

Die SAP-Anwender organisieren sich in der Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe e.V. (DSAG), um ihre Interessen gemeinsam besser vertreten zu können. Laut Satzung ist das Ziel des Vereins die „partnerschaftliche Interessenabstimmung und Zusammenarbeit zwischen SAP-Softwarebenutzern und SAP zum Zweck des Ausbaus und der Verbesserung der SAP-Softwareprodukte“.



**1997**

Der ERP-Hersteller feiert sein 25. Jubiläum, zum Gratulieren kommt Bundeskanzler Helmut Kohl, der im Jahr darauf von Gerhard Schröder abgelöst wird. Der Umsatz liegt bei über sechs Milliarden Mark, das Geschäftsergebnis erstmals über der Milliarden-Grenze. Mehr als zwei Drittel werden im Ausland erwirtschaftet. SAP beschäftigt knapp 13.000 Mitarbeiter und geht an die die Börse in New York (NYSE).

Foto: SAP



**1995**

1995 versucht der ERP-Anbieter erstmals, in Zusammenarbeit mit Systemhäusern den Mittelstandsmarkt zu beackern. Es sollte noch einige Jahre dauern, bis sich mehr mittelständische Unternehmen auf die komplexe Software einlassen wollten. Mit knapp 7.000 Mitarbeitern erwirtschaftet SAP einen Umsatz von 2,7 Milliarden Mark, mehr als doppelt so viel wie noch zwei Jahre zuvor. Rudolf Scharping, damals noch SPD-Parteivorsitzender, kommt zu Besuch.

Foto: SAP



**1993**

Shake-Hands zwischen Plattner und Gates. SAP schließt ein Kooperationsabkommen mit Microsoft ab, um das System R/3 auf Windows NT zu portieren. SAP kauft zudem Anteile am Dokumentenmanagement-Anbieter IXOS. Zum ersten Mal überschreiten die Walldorfer die Milliardengrenze beim Umsatz.

Foto: SAP



**1992**

Seit 1992 wird R/3 ausgeliefert. Die Walldorfer hatten die Software für die AS/400 von IBM konzipiert, nach Performance-Problemen wick man auf Unix-Workstations mit Oracle-Datenbank im Client-Server-Prinzip aus. Das internationale Geschäft wächst: 1992 verdient die SAP im Ausland schon knapp die Hälfte von dem, was sie in Deutschland einnimmt. Der Gesamtumsatz beläuft sich auf 831 Millionen Mark. 3157 Mitarbeiter sind jetzt für SAP tätig.

Foto: SAP



**1991**

In diesem Jahr steigt Henning Kagermann (rechts im Bild), der seit 1982 die Entwicklungsbereiche Kostenrechnung und Projektcontrolling verantwortet, in den Vorstand auf.

Foto: SAP



**1990**

SAP übernimmt das Softwareunternehmen Steeb zu 50 Prozent und das Softwarehaus CAS komplett, um das Mittelstandsgeschäft zu verstärken. Die Mauer ist gefallen und die Walldorfer gründen gemeinsam mit Siemens Nixdorf und Robotron die SRS in Dresden. Die Berliner Geschäftsstelle wird eröffnet und SAP hält seine erste Bilanzpressekonferenz ab.  
Foto: SAP



**1988**

SAP geht an die Börse: Hasso Plattner am ersten Handelstag der SAP-Aktie.  
Foto: SAP



**1987**

Der erste Spatenstich: Dietmar Hopp startet 1987 den Bau der SAP-Zentrale in Walldorf.  
Foto: SAP



**1983**

1983 zählt das Unternehmen 125 Mitarbeiter und erwirtschaftet 41 Millionen Mark im Jahr. Nach der Fibu adressiert SAP auch das Thema Produktionsplanung und -steuerung. Beim Kunden Heraeus in Hanau wird zum ersten Mal RM-PPS installiert. Im Jahr zuvor hatten die Gründer von SAP (v.l.: Dietmar Hopp, Hans-Werner Hector, Hasso Plattner, Klaus Tschira) zehnjähriges Jubiläum gefeiert.  
Foto: SAP





**1979**

SAP setzte sich mit dem Datenbank- und Dialogsteuerungssystem der IBM auseinander: Das war der Auslöser eine die Neukonzeption der Software und Grundstein für SAP R/2. Aus den Realtime-Systemen entstand in den 70iger Jahren das Online Transaction Processing (OLTP). So sahen Anfang der 80iger Jahre die Arbeitsplätze bei SAP aus.

Foto: SAP



**1976**

Die Software sollte Lohnabrechnung und Buchhaltung per Großrechner ermöglichen. Anstatt auf Lochkarten wurden die Daten per Bildschirm eingegeben – das nannte sich Realtime und das „R“ blieb über Jahrzehnte Namensbestandteil der Lösungen. Weil die Software erstmals nicht nur für ein Unternehmen entwickelt wurde, sondern universeller einsetzbar war, gilt SAP als Miterfinder des Standardsoftware-Ansatzes. Aber auch der Fußball kam nicht zu kurz: Das Computerteam mit Hasso Plattner und Dietmar Hopp auf dem Feld.

Foto: SAP



**1972**

1972 gründen die fünf ehemalige IBM-Mitarbeiter Claus Wellenreuther, Hans-Werner Hector, Klaus Tschira, Dietmar Hopp und Hasso Plattner das Unternehmen „SAP Systemanalyse und Programmentwicklung“. Sie wollen eine Standardanwendungssoftware für die Echtzeitverarbeitung schaffen, die sich für unterschiedliche Unternehmen nutzen lässt und die Lochkarten ablöst.

Foto: SAP

15.03.2017

IDG Business Media GmbH

Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Vervielfältigung oder Weiterverbreitung in jedem Medium in Teilen oder als Ganzes bedarf der schriftlichen Zustimmung der IDG Business Media GmbH. DPA-Texte und Bilder sind urheberrechtlich geschützt und dürfen weder reproduziert noch wiederverwendet oder für gewerbliche Zwecke verwendet werden. Für den Fall, dass in Computerwoche unzutreffende Informationen veröffentlicht oder in Programmen oder Datenbanken Fehler enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Verlages oder seiner Mitarbeiter in Betracht. Die Redaktion übernimmt keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen. Für Inhalte externer Seiten, auf die von Computerwoche aus gelinkt wird, übernimmt die IDG Business Media GmbH keine Verantwortung.

