

SAP NetWeaver: 'Platform of Choice'

Degelijk en betrouwbaar: geen termen waarmee een flitsend IT-bedrijf zich wil profileren. Voor SAP zijn het juist kernwaarden die voortkomen uit de oorsprong als Duitse leverancier van bedrijfssoftware. Zo heeft het concern zich een sterke positie verworven in de mkb-markt. Met het integratieplatform SAP NetWeaver en de ontwikkeling van oplossingen op basis van enterprise Service Oriented Architecture (eSOA) profileert SAP zich als platformleverancier.

SAP is een relatief jong, open en flexibel bedrijf. Het is ontstaan in de jaren zeventig, toen de oprichters op het spreekwoordelijke zolderkamertje de eerste ERP-pakketten in elkaar zetten. Inmiddels is het concern wereldwijd nummer drie op het gebied van software en de nummer één in bedrijfssoftware, met een jaarlijks groeiende omzet van inmiddels zo'n tien miljard euro.

"Een omzet die consequent groeit", stelt algemeen directeur Marinus ter Laak van SAP Nederland. "Daarbij weten we onze ambitieuze doelstellingen elke keer weer waar te maken. SAP, een van origine Europees bedrijf, is daarbij wat bijzonder tussen de Amerikaanse concerns die ook in bedrijfssoftware actief zijn. We hebben de juiste balans gevonden tussen het driemaandelijkse verantwoording afleggen aan de aandeelhouders en het blijven investeren in de langetermijnontwikkeling van innovatieve oplossingen. Oplossingen die nauwgezet worden ontwikkeld mét klanten en partners en die vóór introductie uitgebreid worden getest. Dat laatste geeft de zekerheid die cruciaal is voor bedrijven die automatiseren."

Het succes van SAP is volgens Ter Laak dan ook te danken aan de koersvastheid. "Dat maakt ons dominant in onze markt en daardoor kunnen we snel inspelen op nieuwe

ontwikkelingen. Zoals de twee nieuwe pijlers die we hebben neergezet naast onze bestaande pijlers."

Uitbouw en focus

Die bestaande pijlers mogen bekend zijn: het uitbouwen van de positie in bestaande markten en het focussen op strategische sectoren, zoals in finance en public, en op strategische oplossingen als CRM, Analytics en Government Risk & Compliancy (GRC). Daar zijn twee pijlers bij gekomen: het bewerken van de groeiende mkb-markt en de omslag van relatief gesloten applicaties naar een open platform gebaseerd op eSOA.

"Zo'n omslag kunnen we alleen maken door structureel met klanten in overleg te zijn", benadrukt Ter Laak. SAP introduceerde hiervoor de Industry Value Networks: een internationaal netwerk waar klanten en partners branchespecifieke behoeften bepalen en initiatieven ontwikkelen om bijvoorbeeld te komen tot nieuwe services. "Zo slaagt SAP erin om software te ontwikkelen met functionaliteiten die, per sector, al voor circa negentig procent standaard en voor tien procent bedrijfs- of landspecifiek zijn."

Echt nieuw zijn de twee nieuwe pijlers van SAP niet. De eerste – een focus op de midmarket en de onderkant

van het mkb – is al in 2003 ingevoerd. SAP beschouwt het mkb als een markt met veel groeipotentieel en heeft er specifieke applicaties voor ontwikkeld waar partners weer aparte templates van kunnen maken voor specifieke sectoren. Ter Laak: "Voor steeds minder organisaties is het een verrassing dat we allang niet meer de leverancier van alleen enterprisesoftware zijn. SAP biedt juist eenvoudige en betaalbare oplossingen voor ondernemers die groei willen realiseren met behoud van flexibiliteit. Als klanten in het mkb zien wat SAP voor hun bedrijfsvoering kan betekenen, gebeurt het dan ook zelden dat ze geen zaken met ons doen en voor een alternatieve oplossing kiezen."

Met SAP All-in-One voor de midmarket en SAP Business One voor de kleinere organisaties heeft SAP bereikt dat inmiddels 65 procent van de klanten nu uit het midden- en kleinbedrijf komt. "Dat heeft wel voor wat opschudding gezorgd. Toch blijft het veroveren van die breinpositie – SAP heeft passende oplossingen voor iedere organisatie, ongeacht haar grootte – een uitdaging voor de nabije toekomst."

Flexibel fundament voor strategisch concurrentievoordeel

Een andere uitdaging voor de nabije toekomst is de ambitie om dé leverancier te worden van het platform voor zakelijke bedrijfssoftware. Als platformleverancier biedt SAP een combinatie van high-endtechnologie en een groot partnernetwerk. De technologie is gebaseerd op een servicegeoriënteerde architectuur, enterprise SOA (eSOA), met gebruikmaking van het open applicatie- en integratieplatform SAP NetWeaver.

Om groei te realiseren moeten organisaties blijvend concurrentievoordeel behalen door sneller te innoveren,

"WE ZULLEN GEEN 100% MARKTAANDEEL KRIJGEN ALS PLATFORMLEVERANCIER. MAAR IK GELOOF DAT WE DOMINANTIE BEREIKEN ALS 'PLATFORM OF CHOICE'."



Marinus ter Laak

via 'operational excellence' en door informatiewerkers de beste tools in handen te geven. Efficiënte bedrijfsprocessen zijn cruciaal voor succesvolle implementatie van deze strategieën. Met een serviceoriëntatie als uitgangspunt en SAP NetWeaver als fundament, kunnen organisaties hun processen sneller aanpassen en nieuwe processen ontwikkelen.

Ter Laak: "SAP NetWeaver maakt het mogelijk om alle traditioneel losse applicaties te integreren, of ze nu van SAP zijn of niet. De enige eis is dat softwareontwikkelaars applicaties ontwikkelen die NetWeaver-enabled zijn. Onze partners lopen daarin voorop en hebben inmiddels veelal een 'Powered by NetWeaver'-status."

Ook steeds meer organisaties gebruiken SAP NetWeaver. Zoals Unilever, dat zijn bedrijfsprocessen standaardiseert en de bedrijfsvoering verbetert met eSOA. Of de overheid, die centraal besloten heeft om SOA als uitgangspunt te stellen bij de aanschaf van software. Concreet koos de overheid voor de aanschaf van een portal voor het ontsluiten van informatie met gebruikmaking van SAP NetWeaver. Volledig gebaseerd op een servicegeoriënteerde architectuur, met integratie van applicaties van SAP en andere softwareleveranciers.

"We zullen geen honderd procent marktaandeel krijgen als platformleverancier", stelt Ter Laak. "Maar ik geloof dat we dominantie zullen bereiken als het 'Platform of Choice'. Alle platforms hebben hun goede en slechte aspecten, maar wij lopen functioneel, conceptueel en technologisch voorop. Arrogantie? Dat dacht ik soms ook toen ik bij SAP begon en over sommige ambities hoorde. Maar we hebben ze telkens waargemaakt."

<<