

Giganten-Duell oder Aufmarsch der Zwerge?

SAP Business One und Microsoft Navision unterwarfen sich einem «Real-Life»-Vergleichstest. Navision schnitt besser ab, doch SAP zeigte Potential.

In den letzten Monaten wurde viel von SAP Business One – kurz SBO – geredet und geschrieben, live gesehen hat es bisher fast niemand. Damit blieb SBO bisher immer die grosse Unbekannte mit dem Hasso Plattner angetreten war, Bill Gates und seiner Navision-Truppe das fürchten zu lehren. Ein erster Schlagabtausch fand am 9. Oktober im österreichischen Dornbirn unter dem markt-schreierischen Titel «Das Duell der Giganten» statt. Während gut 8 Stunden hatten je ein Team mit Navision und eines mit SBO einen Prozess-Parcour quer durch den Arbeitsalltag eines klassischen KMU zu absolvieren. Das ganze wurde von Experten vorbereitet und durch eine gut besetzte Jury mit ausgewiesenen Fachpersonen bewertet. Wer dabei eine effektvolle Show erwartet hatte, der wurde enttäuscht, viel eher wurden im Detail Prozesse aus dem Tagesgeschäft abgearbeitet und verglichen. Das Ganze war gründlich und ermüdend zugleich, so dass einige Besucher, die wieder nur boulevardtrüchtige Meldungen erwartet hatten,

einschliefen oder vorzeitig nach Hause fuhren.

Navision hat (noch) die Nase vorn

Für den Experten war es jedoch nützlich bis zum Ende zu verweilen, denn das Ergebnis war ebenso interessant wie eindeutig: Navision hatte klar die Nase vorn und wurde sowohl vom Publikum wie von der Jury deutlich besser bewertet. SBO musste sich mit der freundlichen Aussage zufriedengeben, dass es alle Anforderungen zumindest erfüllt hatte. Das Interessante dabei war aber, dass es SBO gelang, alle Anforderungen zu erfüllen und dabei jede Menge Potential für die Zukunft aufwies. Sollte es SAP gelingen, mit den angelegten Siebenmeilenstiefeln so weiterzuentwickeln, dürfte in ein, zwei Jahren ein sehr attraktives Produkt den Markt bereichern.

Kommunikationsdefizite vs. Beratungsroutine

Davor muss SAP aber nicht nur einige Programmierarbeit leisten, auch im Bereich Kommunikation ist eini-

ges notwendig. So verkündete der offizielle Vertreter von SAP Österreich sehr zum Erstaunen der anwesenden lokalen Anwenderszene, dass nun weniger dringend notwendige Funktionen als klingende Wirtschaftsregionen auf dem Roll-Out-Plan stehen. Er sprach von China und Osteuropa. Auch die SAP-typische Arroganz bei der Diskussion von Mängeln schien immer wieder durch. Beim Navision-Team war die langjährige Beratungsroutine ganz klar ein Trumpf.

Was wird nun aus dem Duell der Giganten? Dem fachkundigen Betrachter war schnell klar, dass SBO und Navision den wirklichen KMU-Anbietermarkt nur zu einem Bruchteil repräsentieren. Die Realität ist anders: Zig verschiedene Systeme werden am Markt angeboten und schlagen sich mehr oder weniger erfolgreich – man könnte fast von einem Aufmarsch der Zwerge reden. Viele von ihnen haben gegenüber SAP und Microsoft in einem Punkt klar die Nase vorn: sie interessiert der regionale Markt und damit die Nähe zum Kunden. (Eric Scherer)