

# Alles aus einer Hand

Interview mit Lars Landwehrkamp, Vorstand der All for One Systemhaus AG, über die Pläne des Smart-Solution-Konsortiums.

*Herr Landwehrkamp, Ihr Unternehmen hat gemeinsam mit der ivl und SAP SI ein Konsortium für den Vertrieb der SAP-Branchenlösung Smart Solution gegründet. Welches Ziel hat diese Kooperation?*

Wir stellen eine integrierte Branchenlösung für mittlere und kleine Städte und Gemeinden sowie Landkreise auf Basis von mySAP.com bereit. Bereitstellung heißt Entwicklung, Vertrieb, Einführung und Betreuung der Komplettlösung. Die Lösung umfasst in verschiedenen Ausbaustufen neben den Modulen der SAP, die Produkte der ivl für die Steuern- und Abgabeseite und die Nebenamtsverfahren der All for One.

**„Wir stellen Funktionalitäten zur Verfügung, die auf dem Markt kein Wettbewerber so bieten kann.“**

Alle Module werden einheitlich lizenziert und beinhalten sämtliche Integrationen zwischen den Verfahren. Es existiert sowohl eine Variante mit Installation vor Ort, als auch die Möglichkeit, die Lösung im Hosting- oder ASP-Betrieb zu nutzen.

*Welche Aufgaben haben die Partner?*

Die Aufgabenschwerpunkte der Partner orientieren sich an den bisherigen Tätigkeitsgebieten und ver-

teilen sich wie folgt: SAP SI stellt das Hauptkontingent an branchenspezifischer SAP-Beratungsleistung für die Entwicklung und die Projektrealisierung. All for One liefert SAP-Lizenzen, All-for-One-Produkt-Lizenzen und ist verantwortlich für Vertrieb und Marketing der Lösung. Außerdem übernimmt All for One die Betreuung im First- und Second-Level-Service. Die ivl liefert eigene Produktlizenzen und das Beratungs-Know-how für die Steuern- und Abgabenseite. Und die SAP AG ist selbst nicht Teil des Konsortiums, unterstützt dieses aber als wichtigsten Vertriebskanal für SAP-Lizenzen in Kommunen.

*Welche Features und Vorteile zeichnen die Lösung aus Ihrer Sicht aus?*

Die Module und Funktionsbausteine kommen aus einer Hand. Die Kommunen brauchen sich nicht mit selbst entwickelten Schnittstellen herumzuschlagen. Alle Bereiche werden über einen Generalunternehmer als Vertragspartner der Kommune gegenüber verantwortet. Außerdem stellen die Produkte der SAP, ivl und All for One eine sehr



Lars Landwehrkamp

breite Funktionalität zur Verfügung, die auf dem Markt kein Wettbewerber so bieten kann. Als weltweit erfolgreichstes Softwarehaus stellt die SAP mit ihrem Basisprodukt mySAP eine sehr zukunfts-sichere Plattform für die Smart So-

## Zur Person

Lars Landwehrkamp ist Vorstand der All for One Systemhaus AG und zuständig für Vertrieb und Marketing. Unter seiner Verantwortung erfolgte der konsequente Auf- und Ausbau als namhaftes SAP-Systemhaus. Landwehrkamp ist seit 1995 im Unternehmen und war vorher Senior Manager bei einer großen Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft.

lution zur Verfügung. Dies gilt in besonderer Weise auch für die zukünftige Integration und Weiterentwicklung von e-Government-Prozessen. Alle drei beteiligten Partner haben einen langfristigen Erfahrungsschatz mit vielen Projekten in mittleren und kleinen Kommunen und verfügen damit auch über das notwendige Branchen-Know-how. Durch die branchenspezifischen Voreinstellungen der Abläufe und Formulare lassen sich auch für mittlere und kleine Kommunen kurze Projektlaufzeiten mit lediglich geringem Einführungsaufwand erzielen. Und schließlich: Durch den mehrfachen Einsatz der Smart-Solution-Lösung bei vielen Kommunen verringert sich das Aufwandsrisiko für diese bezüglich Geld und Zeit auf ein Minimum.

*Wo liegen Unterschiede zu ebenfalls SAP-basierten Lösungen wie dem „Kommunalmaster“?*

Der Kommunalmaster ist mehr ein Vorgehensmodell, wie man den SAP-Standard in einer Kommune einführen kann. Er beinhaltet keine Module und Lösungen außerhalb der SAP-Welt und damit keine hochintegrierten Nebenamtsverfahren oder Verfahren zur Steuern- und Abgabenseite.

*Die Einführung von SAP-Software gilt als schwierig und teuer. Was kostet ein durchschnittliches Smart-Solution-Projekt?*

Wir gehen bei einer kleineren Kommune von Einführungsaufwänden für die Basislösung in Höhe von



Die Chefs der Partnerunternehmen.\*

rund 120 Beratungstagen inklusive Schulung aus. Mit Lizenzen und Hardware werden sich Projekte mit Kosten zwischen 200.000 bis 300.000 Euro realisieren lassen. Voraussetzung ist hierfür aber ein hoher Abdeckungsgrad der voreingestellten Prozesse und Formulare und die Bereitschaft des Kunden, sich an diese Voreinstellungen ein Stück weit anzunähern.

*Wie schätzen Sie das Marktvolumen ein und welchen Marktanteil wollen Sie mit dem Konsortium erreichen?*

Das Marktvolumen orientiert sich an der Anzahl der Kommunen in Deutschland zwischen 20.000 und 100.000 Einwohnern. Aber auch das europäische Ausland könnte sehr interessant werden. Wir gehen davon aus, dass in den nächsten fünf Jahren ein Großteil der deutschen Kommunen, die Kernverfahren im Finanz- und Haushaltswesen sowie in verschiedenen anderen Bereiche ersetzen werden. Hierfür wollen wir mit einer funktionsstarken, kostengünstigen, aber auch zukunftssicheren Lösung einen Marktanteil von 40 Prozent erreichen.

*Interview: Alexander Schaeff*

\* v.l.: Karl-Josef Errens (ivl), Lars Landwehrkamp, Egon Hartmann (SAP SI).

## All for One Systemhaus AG

**Die All for One Systemhaus AG bietet schlüsselfertige Lösungen an. Besonders erfolgreich ist das Unternehmen im Public Sector.**

Gegründet wurde die All for One Systemhaus AG mit Sitz in Oberessendorf bei Ulm 1978 als Unternehmensberatung Härle. 1995 wurde die Firma als eines der ersten R/3-Systemhäuser zertifiziert und erwarb damit die Berechtigung, SAP-Lizenzen im Mittelstand zu vertreiben. 1998 erfolgte die Umwandlung zur Aktiengesellschaft und die Umfirmierung in die All for One Systemhaus AG. Das Unternehmen belie-

fert heute Kunden mit schlüsselfertigen Lösungen aus den Bereichen All for Care (soziale und kirchliche Einrichtungen sowie Vorsorge- und Reha-Kliniken), All for Industry (mittelständische Betriebe aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der Automobilzulieferindustrie und dem Dienstleistungssektor) sowie All for Public (öffentliche und kommunale Einrichtungen).

Die All for One AG hat im Geschäftsjahr 2000/01 entgegen dem Trend in der IT-Branche den Umsatz um fast 35 Prozent auf 44 Millionen Euro gesteigert. Im Geschäftsbereich öffentliche Verwaltungen verzeichnet All for One mit über 50 Prozent den mit Abstand größten Zuwachs. Zur Zeit beschäftigt der Softwarehersteller 330 Mitarbeiter.

### Web-Service

• [www.all-for-one.de](http://www.all-for-one.de)