

MAI 2012

E-3.de | E-3.at | E-3.ch

SAP HANA
Adoption
Program

in-memory.cc

In-memory
Computing Conference4. und 5. Juni 2012
Maritim Hotel Düsseldorf

→ Weitere Informationen auf Seite 14/15 und ab Seite 44.

www.in-memory.cc | office@in-memory.cc | @imcc2012

Die ERP-Lotsen



Steuermannskunst, ein Trusted Advisor, ein ERP-Lotse für SBO, ByD und A1 sind gefragt. Die OSC-Geschäftsführer Dietmar Kamp, Peter Duve und Timm Nissen (v.l.n.r.) sind die Lotsen in der SAP-Community. ■■■ ab Seite 64

Kostensenker SBO:
Wie SAP Business One beim Konzernreporting nach IFRS Vorteile bringt.
■■■ Seite 17

In-memory Computing:
Wie Unternehmen ihre wachsenden Datenmengen effizient verwalten und analysieren.
■■■ ab Seite 44

Im Komplexitätszeitalter:
Wie Manager mit wachsenden Herausforderungen auf volatilen Märkten umgehen.
■■■ Seite 86



Bequemer Zugriff auf SAP®-Daten



Günther Reichling, Geschäftsführer PBS

Halten Sie alte Daten ohne SAP-System verfügbar

Ob Prüfungen, Systemstilllegung oder Unternehmensverkäufe – mit PBS Enterprise Content Store können Sie auch ohne SAP-System weiterhin einfach auf Ihre Daten zugreifen.

PBS ECS ist eine SAP-unabhängige Lösung zur integrierten Verwaltung und Auswertung von DART-Dateien, PBS-Datenextrakten, Drucklisten und Originaldokumenten aus komplexen SAP-Anwendungen.

Es bietet auch kleineren und mittleren Unternehmen kostengünstige Lösungsansätze im Umfeld von Steuerprüfungen und Systemstilllegungen.

Testen Sie unsere Software unverbindlich und kostenfrei.
Jetzt in aktueller, überarbeiteter .NET-Version.



www.pbs-software.com/systemstilllegung



Preis-Leistungsverhältnis hängt von Verwendung ab

Der Preis ist heiß

„Der Preis ist heiß“, rufe ich einem potenziellen HANA-Anwender zu. „Geiz ist geil“, antwortet dieser und greift zu Bleistift und Papier. Die Frage bleibt im Raum stehen: Sind HANA-Lizenzen zu teuer?

Sind HANA-Lizenzen zu teuer? Die Frage lässt sich weder so noch so beantworten: Einerseits macht SAP um jeden Lizenzpreis ein Staatsgeheimnis. Andererseits ist der Wert einer Sache immer auch von der persönlichen Situation und Interessenlage abhängig. Es gibt HANA-Pilotkunden und Ramp-up-Teilnehmer, die sehr viel Lehrgeld zahlten und dennoch einen positiven Return on Investment (ROI) haben. HANA ist noch keine Massenware und somit sind Lernen, Erfahrung und Differenzierung angesagt.

Im Sommer vor einem Jahr stand der HANA-Preis bei 6000 und 10.000 Euro pro 4 Gigabyte Hauptspeicher, abhängig von der Anzahl der Datenquellen (neues Lizenzschema siehe Seite 44). Mittlerweile ist die Kalkulation einer realistischen HANA-Lizenz wesentlich komplexer geworden, aber nicht preiswerter. Die Anwendervereinigung DSAG kritisierte lautstark und sehr undifferenziert die hohen Preise. Dieses Verhalten ist nachweislich kontraproduktiv. Weil wir aus der allgemeinen IT-Preisentwicklung wissen, dass ein stetiger Verfall unausweichlich wird. Basierend auf der SAP-Roadmap für ERP und BS7 wurde in Walldorf beschlossen, dass die Kombination aus HANA-DB und Business

Suite 7 spätestens 2020 das bestmögliche Preis-Leistungsverhältnis haben soll. SAP will signifikante Marktanteile in der Datenbank-Szene erlangen und ein Weg dorthin wird über die tatsächlichen Lizenzpreise gehen.

Für Early Adopters, die nicht Teil eines Ramp-up-Programms sind, war das IT-Leben schon immer teuer, aber auch erfolgreicher. Ein Wissensvorsprung ist kaum noch einzuholen: Wer sich dieses Jahr mit HANA beschäftigt, hat die Option, bereits 2013/2014 ein erstes erfolgreiches Produktivsystem zu fahren. Glaubt man den SAP-Roadmaps, dann führt an HANA kein Weg vorbei. Somit muss jeder Bestandskunde selbst entscheiden, ob er mit dem heißen Preis ein Early Adopter werden will. Naturgemäß haben andere Anbieter auch schöne In-memory Datenbanken (Exalytic, TimesTens, Netezza, TM/1, SolidDB, siehe PAC-Analystenkommentar auf Seite 20). Aber langfristig wird für SAP-Bestandskunden nur eine integrierte HANA-Engine infrage kommen.

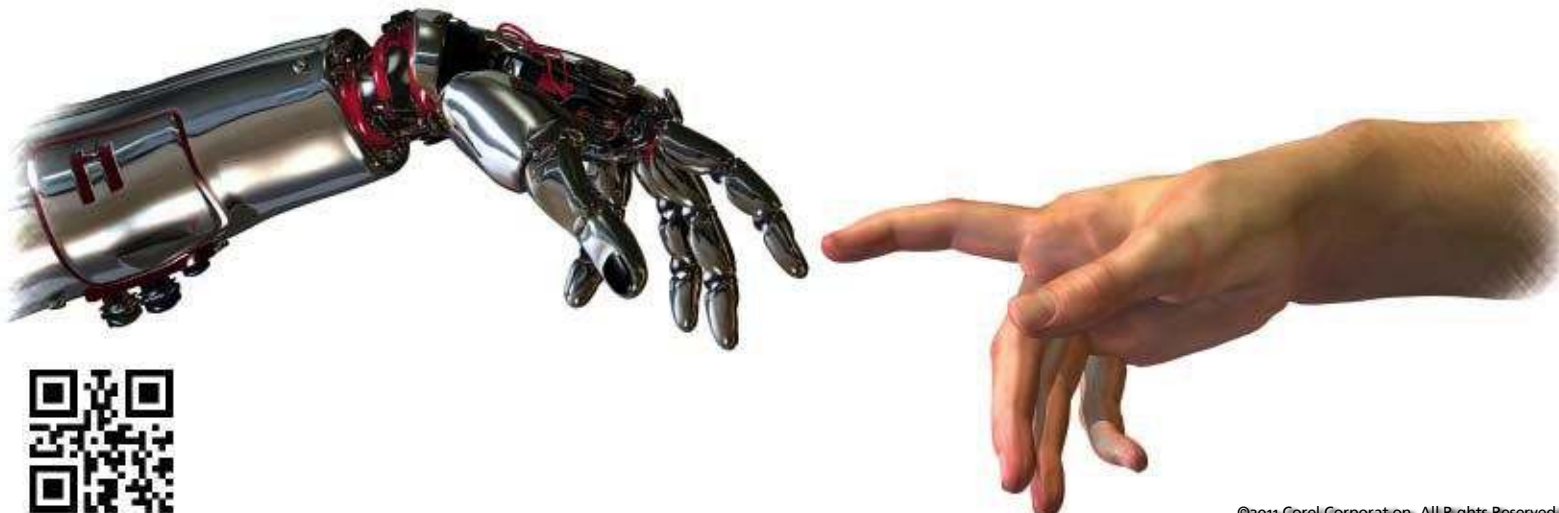
Der Preis ist heiß – ein Gedankenexperiment: Sie besuchen die Zentrale eines Rüstungskonzerns. Aus Sicherheitsgründen müssen Sie Ihr Mobiltelefon und das Notebook am Empfang

abgeben. Aufgrund versicherungstechnischer Gründe werden Sie um den Preis Ihres Notebooks gefragt. Was ist dessen geringster Wert? Der wird sich aus dem Einkaufspreis der Hardware ergeben. Die installierten Software-Lizenzen machen wahrscheinlich ein Vielfaches davon aus. Aber besteht der wahre Wert des Notebooks nicht in den Dokumenten und Ideen, die darauf gespeichert sind? Vielleicht haben Sie ein paar interessante Überlegungen auf der Herfahrt eingetippt, aus denen später ein Buch oder ein Produkt entstehen wird? Und damit werden Sie hoffentlich Millionen verdienen! Der wahre Wert des Notebooks lässt sich somit schwer beziffern, vielleicht ist er auch irrelevant – weil es nur ein Werkzeug ist. Somit ist die auch Diskussion über die HANA-Lizenzpreise irrelevant. Der positive oder negative ROI ergibt sich nicht aus dem Preis, sondern aus dem Mehrwert, den man schafft.

Peter M. Färinger,
Chefredakteur E-3 Magazin

iGrafx®

... schließt die Lücke zwischen Business und IT



©2011 Corel Corporation. All Rights Reserved.

iGrafx® for SAP®

Funktionsübergreifende Zusammenarbeit bei der SAP-Implementierung

Hausmitteilung: Liegt uns die Welt wirklich zu Füßen?

Es gibt wahrlich schönere Dinge als die Sprache der Informatik. Sie quillt über vor Abkürzungen, wird überschwemmt von Unwörtern wie global, innovativ, nachhaltig, optimiert, herausfordernd und ist stolz auf die vielen Beiwörter. Über die sintflutartige Verwendung von englischen Begriffen könnte man hinwegsehen, doch allzu oft dominieren Fremdwörter ganze Absätze. Und es geht noch schlimmer: In den vergangenen Jahren wurden fremdsprachige Begriffe mit einer Vor- oder Nachsilbe versehen und schon war ein neues deutsches Wort geboren. Die Sprache besitzt laut Duden bis zu 500.000 Wörter. Um einen schönen, wohlklingenden Satz zu bilden, benötigt man zwischen sieben und 14 Wörter – ohne Beiwort. Alles, was darüber hinaus geht, erschwert die Verständlichkeit.

Die deutsche Sprache leidet aber nicht nur unter Kunstwörtern, sondern auch am inflationären Gebrauch von Abkürzungen. Ich spreche nicht von themenbezogenen Abkürzungen wie ERP, HCM und CMS, von EAM, SAP und SBO oder von ROI, SOA und BPM. Nein, ich spreche von z. B., bzw., ggfs., u.a., usw.,

ca. und etc. Diese zusammengesetzten Buchstaben mit Punkten dazwischen und dahinter sehen hässlich aus, hören sich grauenvoll an und stören den Lesefluss. Solche Kombinationen werden oft irrtümlich eingesetzt und vermitteln ein falsches Bild. Wir sind für die Sprache verantwortlich. Wir müssen Sorge tragen, ihr gerecht zu werden. Wir dürfen sie nicht misshandeln und in langen Schachtelsätzen verpacken. Die Sprache, ob englisch, französisch, chinesisch, deutsch oder griechisch, ist unser wichtigstes Kommunikationsmittel. Einer der größten Irrtümer im Sprachgebrauch ist, Kompliziertes mit Kompliziertem ausdrücken zu wollen.

Redakteure, Reporter, Autoren, Journalisten, Schriftsteller und alle, die mit Sprache in irgendeiner Art und Weise zu tun haben, sollten sensibilisiert sein und sich mit ihr beschäftigen. Die Tendenz ist jedoch oftmals eine andere: Unternehmen verwenden nicht selten ihre „innovative“ und „kreative“ Ader, um im Firmennamen ihre Persönlichkeit zur Schau zu stellen. So entstanden in den vergangenen Jahren oft Eigennamen, deren Anfangsbuchstabe kleingeschrieben

wird und sich in der Wortmitte oder am Ende ein oder mehrere Großbuchstaben oder gar Satzzeichen finden. Mit solchen Modeerscheinungen muss die Sprache seit jeher umgehen. Die wesentliche Frage aber lautet: Was haben sich die Erfinder dieser Kreationen gedacht? Reicht es nicht mehr, einen an sich schon kreativen Firmennamen zu besitzen? Muss man ihn auch noch äußerlich kreativ gestalten beziehungsweise verunstalten? Klar, es geht um Wiedererkennung, Sprachbild, Markenrechte, Wortbildmarken. Als Redakteur fühlt man sich aber auch einem einheitlichen Schriftbild und der Leseverständlichkeit verpflichtet. Dies ist meist eine schmale Gratwanderung. Denn schließlich wollen wir mit dem Leser mit Lesefreundlichkeit aber auch dem Unternehmen mit Wiedererkennung dienen. Die redaktionelle Freiheit ist das letzte Mittel, das wir antasten wollen. Vielmehr möchten wir mit unseren Autoren, Kunden und Lesern eine Diskussion anstoßen, deren Konsens ein für alle akzeptables, einheitliches Schriftbild ist, das sowohl unseren Ansprüchen an Lesefreundlichkeit und Einheitlichkeit, aber auch der Wiedererkennung der Unternehmen genügt. (amn)

E-3 Impressum



B4Bmedia.net AG

Abonnement-Service und Verwaltung:
www.e3abo.info oder office@e3abo.info

Chef vom Dienst (CvD):
Andrea Niederfriniger (amn)
Tel.: +49 (0) 89/210284-20
andrea.niederfriniger@b4bmedia.net

Marketing & Anzeigenverkauf:
Vanessa Kitowski
Tel.: +49 (0) 89/210284-27
vanessa.kitowski@b4bmedia.net

Beate Klepper
Tel.: +49 (0) 89/210284-23
beate.klepper@b4bmedia.net

Annemarie Trattner
Tel.: +49 (0) 89/210284-29
annemarie.trattner@b4bmedia.net

Chefredakteur und Herausgeber:

Peter M. Färinger (v.i.S.d.P.), pmf@b4bmedia.net
Tel.: +49 (0) 89/210284-21 & +49 (0) 160/47851-21

Homeoffice E-3 Chefredaktion:

1040 Wien, Schikanederg. 1/7, +43 (0) 676/8400928-11

Produktionsleitung und Art Direktion:
Kerstin Haid, kerstin.haid@b4bmedia.net
Tel.: +49 (0) 89/210284-25

Schlussredaktion und Lektorat/Korrektorat:

Dr. Daniela Müller, daniela.mueller@b4bmedia.net
Martin Gmachl, martin.gmachl@gmx.at

Druck: alpha print medien AG, Kleyerstraße 3,

64295 Darmstadt, Tel.: +49 (0) 6151/8601-0

Mediadaten 2012: PDF-Download www.e3media.info

Erscheinungsweise: Monatlich, zehn Ausgaben pro Jahr, Doppelnummern im Dez./Jan. und Juli/Aug.

Verkaufspreis: 5 Euro inkl. USt. pro Ausgabe

Herausgeber: B4Bmedia.net AG,

80335 München, Dachauer Str. 17

Tel.: +49 (0) 89/210284-0 & Fax +49 (0) 89/210284-24

office@b4bmedia.net & www.b4bmedia.net

Druckauflage & Verbreitung:

35.000 Stück in Deutschland, Österreich, Schweiz

Vorsitzender des B4Bmedia.net AG Vorstands:

Peter M. Färinger

Vorstand für Finanzen, Controlling und Organisation:

Brigitte Enzinger, brigitte.enzinger@b4bmedia.net

Tel.: +49 (0) 89/210284-22 & +49 (0) 160/47851-22

Aufsichtsrat der B4Bmedia.net AG:

Walter Stöllinger (Vorsitzender),

Prof. Wolfgang Mathera, Michael Kramer

Medieninhaber und Lizenzgeber:

Informatik Publishing & Consulting GmbH

5020 Salzburg, Griesgasse 31

Tel.: +43 (0) 662/890633-0 & Fax +43 (0) 662/890633-24

© Copyright 2012 by B4Bmedia.net AG. E-3, Efficient Extended Enterprise, ist ein Magazin der B4Bmedia.net AG. Gegründet wurde das Magazin 1998 von der IPC GmbH und STTC Ltd. E-3 ist das unabhängige ERP-Community-Monatsmagazin für die SAP-Szene in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen. Für namentlich gekennzeichnete Beiträge übernimmt die Redaktion lediglich die presserechtliche Verantwortung. Die redaktionelle Berichterstattung des ERP-Community-Magazins E-3 ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte insbesondere der Reproduktion in irgendeiner Form, die der Übertragung in fremde Sprachen oder der Übertragung in IT/EDV-Anlagen sowie der Wiedergabe durch öffentlichen Vortrag, Funk- und Fernsehwerbung, bleiben ausdrücklich vorbehalten. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Das E-3 Magazin wird nicht durch die SAP AG (69190 Walldorf) oder sonstige SAP-Anwendergruppen gesponsert oder unterstützt und erscheint unabhängig von solchen Unternehmen. Mit ihnen bestehen auch keine anderen geschäftlichen Verbindungen bei der Veröffentlichung dieses Magazins. SAP AG und DSAG e.V./GmbH sind weder der Herausgeber des E-3 Magazins und der damit zusammenhängenden Sonderpublikationen sowie Internetseiten (Web) noch presserechtlich dafür verantwortlich. Die Nennung von Marken, geschäftlichen Bezeichnungen oder Namen erfolgt in diesem Werk ohne Erwähnung etwa bestehender Marken, Gebrauchsmuster, Patente oder sonstiger gewerblicher Schutzrechte. Das Fehlen eines solchen Hinweises begründet also nicht die Annahme, eine nicht gekennzeichnete Ware oder Dienstleistung sei frei benutzbar. SAP, R/3, NetWeaver und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern weltweit.



iPad Plus



iPad Plus



iPad Plus



iPad Plus

iPad Plus: Das E-3 Magazin gibt es als digitale Version auf dem Apple iPhone und iPad. Die dazugehörige kostenlose Reader App findet sich im iTunes App Store. Jede E-3 Ausgabe für das iPhone/iPad wird mit Multimedia-Content angereichert und dieser wird als iPad-Mehrwert gekennzeichnet (v.l.n.r.): Web-Link, Bildergalerie, Video und PDF.



Die ERP-Lotsen

Steuermannskunst, ein Trusted Advisor, ein ERP-Lotse für SBO, ByD und A1 sind gefragt. Die OSC-Geschäftsführer Dietmar Kamp, Peter Duve und Timm Nissen (v.l.n.r.) sind die Lotsen in der SAP-Community.

■ ■ ■ E-3 Coverstory ab Seite 64

In-memory Computing:
Wie Unternehmen ihre wachsenden Datenmengen effizient verwalten und analysieren.
■ ■ ■ ab Seite 44

Kostensenker SBO:
Wie SAP Business One beim Konzernreporting nach IFRS Vorteile bringt.
■ ■ ■ Seite 17

Im Komplexitätszeitalter:

Wie Manager mit wachsenden Herausforderungen auf volatilen Märkten umgehen.

■ ■ ■ Seite 86



Cloud Computing:
Ein Zwischenruf zum Thema: Personalwirtschaftliche Cloud-Anwendungen
■ ■ ■ Seite 62

INHALT

STANDARDS

- 03 Editorial: Der Preis ist heiß
- 04 Hausmitteilung: Liegt uns die Welt wirklich zu Füßen?
- 11 Monatskarikatur: HANA Titanic auf Kollision
- 12 Das aktuelle Stichwort: Enterprise Architecture Trends
- 16 no/name: Informationstechnologie und Technik
- 20 Vision. Strategy. Results: SAP positioniert sich auf dem Datenbankmarkt
- 99 www.e3community.info
- 111 Das Letzte: Sikka macht sie alle platt
- 112 Rätselhaftes aus der Community
- 113 Vorschau
- 114 Index

SZENE

- 06 SAPanoptikum
- 09 Reingegrätscht
- 10 Mittelstand fordert ITK-Prozessintegration
- 13 Nachhaltig und effizient
- 17 Kostensenker SAP Business One
- 22 Sales, Service, Smartphone
- 24 Buchtipps für Mai
- 26 Compliance erfüllt?
- 28 Stabile Geschäftsbeziehungen, maximale Kundenzufriedenheit

- 30 Offene Entwicklungsplattform für mobile Anwendungen
- 32 Untiefen gekannt umschiffen
- 34 OpenText stellt Extended ECM 10 vor
- 36 Mit Innovation auf Erfolgskurs
- 38 Data Governance: Sicherheit hat Vorrang
- 40 Community Short Facts

IN-MEMORY.CC

- 44 Der Preis der Wahrheit
- 46 Im ständigen Fluss
- 48 SAP: einheitliche Strategie für Echtzeit-Datenmanagement
- 50 Business-Warehouse auf SAP-HANA
- 51 Die nächste Generation: HANA
- 52 HANA – mehr als eine In-memory-Datenbank
- 54 Mein erster HANA-Server für B1
- 55 Analytik und Agilität

PERSONAL

- 56 Menschen im Mai
- 58 Nachfrage nach Freiberuflern auf Rekordhöhe – SAP kann nicht mithalten
- 59 Hype Group wird international
- 60 OSC – Der Schlüssel zum Erfolg
- 61 Stellenangebote
- 62 Lieber heiter als wolkig

COVERSTORY

- 64 Die ERP-Lotsen
- 68 Transparenz an erster Stelle
- 69 Business ByDesign: Software der Zukunft?
- 70 Mit Frische und Qualität zum Erfolg
- 71 Die Schwarz-Cranz-Story
- 72 SBO im Konzernumfeld

WIRTSCHAFT

- 74 Wie in der Wirtschaft Milliarden verpuffen
- 76 Lexmark erweitert Portfolio
- 77 Der Kunde im Fokus

MANAGEMENT

- 78 Automatisierte Abläufe im P2P-Prozess
- 80 Informationen sicher im Griff
- 84 Brasilien, eine verlockende Unternehmung
- 86 Richtig entscheiden im Komplexitätszeitalter

INFRASTRUKTUR

- 88 Herkulesaufgabe SAP-Berechtigungen
- 90 Virtualisierungs-Weltrekord
- 92 Geld im Sandkasten vergraben?
- 94 Storage-Virtualisierung
- 96 Herausforderungen im standardisierten SAP-Betrieb

it.skills feiert Premiere

Itelligence drehte mit dem SAP University Alliances Program und dem VLBA Lab Magdeburg einen Film über den SAP-Beratungsalltag und die menschlichen Stolpersteine innerhalb eines globalen Implementierungsprojekts.

Satirisch überzeichnet, aber trotzdem verblüffend realistisch, bildet it.skills in neun Szenen sämtliche Projektphasen ab, vom ersten Kundenmeeting bis zum Go-live. Zur Premiere nach Eindhoven im idyllisch gelegenen Groenendaal in Hilvarenbeek, einem 700 Jahre alten Schloss, kamen 45 Professoren, Dozenten und Dekane von 33 Universitäten in ganz Europa, denen it.skills als lebendiges und interaktives Lehrmaterial dienen soll. In einem modern ausgestatteten Hörsaal wurde der Film im Beisein der beteiligten Protagonisten uraufgeführt. Die absichtlich eingebauten Verhaltensfehler wurden beim anschließenden Networking diskutiert – mit Managern der SAP, Itelligence und den beteiligten Schauspielern, allesamt Mitarbeiter aus den internationalen Niederlassungen von Itelligence. So schlüpfte Ulrich Gerber, Head of Controlling bei Itelligence, beispielsweise in die Rolle des IT-Leiters mit Rechtfertigungsnot gegenüber dem Board of Directors. Für diese Rolle wurde er dann auch prompt mit einem Oscar für die beste Improvisation ausgezeichnet. Aber auch sonst bringt der Film viele (Vor-) Urteile gegenüber SAP-Implementierungen auf den Punkt. Berater und Projektleiter tappen in Fettnäpfchen, die mitunter erst auf den zweiten Blick zu erkennen sind. Man wolle schließlich Lernlücken mit it.skills schließen, betont Dieter Schoon, Head of HR

bei Itelligence. Die Location der Film Premiere war bewusst gewählt: Eindhoven ist Sitz der niederländischen Itelligence-Niederlassung, diente als Drehort und gilt als regionales Hightech-Zentrum. Mit Amsterdam und Rotterdam bildet der Brainport Eindhoven die ökonomischen Pfeiler der Niederlande.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 99

itelligence

Business Intelligence
Einfach und Schnell

15 Jahre Expertise
in Business Intelligence.

www.arcplan.de



Im Anschluss an die Premiere verliehen Elena M. Ordóñez del Campo, Senior Vice President Global University Alliances bei SAP, und Itelligence-Gründer Herbert Vogel den Projektbeteiligten eine Auszeichnung für Engagement und schauspielerische Leistungen. Wie es sich in der Filmbranche gehört, wurden dazu in echter Hollywood-Manier Oscars verliehen – rote Umschläge, verdutzte Gesichter und ein „Danke, Mama“ inklusive.

450 Millionen US-Dollar für MENA-Region



© www.martinjoppen.de

» Die MENA-Region ist für uns ein Markt mit großem Wachstumspotenzial und hoher Innovationsbereitschaft. Wir glauben, dass jetzt der richtige Zeitpunkt ist, unsere geschäftlichen Aktivitäten auszubauen. Durch die zusätzlichen Investitionen wollen wir unseren Kunden und Partnern innovative Spitzenprodukte, eine bessere Anpassung der SAP-Lösungen an lokale Anforderungen und die optimale Expertise bieten. Gleichzeitig möchten wir die Entwicklung grundlegender Kompetenzen fördern und attraktive Beschäftigungsmöglichkeiten in MENA schaffen. «

Werner Brandt, Finanzvorstand der SAP, stellte Mitte März das Investitionsvorhaben im Rahmen einer Pressekonferenz in den Vereinigten Arabischen Emiraten vor.

Bis 2015 will die SAP 450 Millionen US-Dollar in der Region Mittlerer Osten und Nordafrika (MENA) investieren. Ziel ist es, Wachstum und Innovation nachhaltig zu stärken und die dortigen Nachwuchskräfte zu fördern. Hierfür plant das Unternehmen, 500 neue Mitarbeiter einzustellen, weitere Standorte zu eröffnen, das Partnernetzwerk zu erweitern und das SAP University Alliances Program auszubauen. Darüber hinaus soll das Portfolio an speziell zugeschnittenen Serviceangeboten erweitert und ein Schulungs- und Weiterbildungszentrum eingerichtet werden, um bis 2015 rund 2000 neue Berater zu zertifizieren. Das wäre eine Verdreifachung der Beratungskompetenz in dieser Region.

www.sap.de

IT-Radar für BPM und ERP

Die Fachhochschule Koblenz mit Prof. Ayelt Komus, und die Hochschule Bonn-Rhein-Sieg mit Prof. Andreas Gadatsch, starteten Anfang April 2012 das „IT-Radar für BPM und ERP“. Ziel des IT-Radars ist es, einen Überblick über die aktuelle Relevanz von Themen und Trends zu geben, die das Management von Geschäftsprozessen (BPM) und von ERP-Systemen wie SAP beeinflussen. Das IT-Radar wird künftig halbjährlich im Vorfeld des Praxisforums BPM und ERP durchgeführt und basiert auf einer Online-Umfrage unter Anwendern, Anbietern und Hochschulen, die sich mit BPM und ERP beschäftigen. Aktuelle Trends werden auf einer Skala von eins bis zehn nach ihrer Wichtigkeit bewertet. Themen dieses IT-Radars sind beispielsweise Cloud Computing, BPMN und Scrum. Im Ergebnis soll deutlich werden, welche Trends heute und in Zukunft die Informationstechnologie prägen werden. Die Erhebung des IT-Radars ist auf einfache und schnelle Bearbeitung ausgerichtet. Prof. Komus kommentiert die Initiative mit folgenden Worten: „Dem Gedanken des Praxisforums BPM und ERP folgend, erlaubt das IT-Radar eine erste Orientierung für Wissenschaft und Praxis. Mit den Jahren werden wir einen Überblick schaffen, wie Themen kommen, aber auch wieder verschwinden.“ Die Ergebnisse des ersten IT-Radars werden auf dem Praxisforum „BPMN: Alter Wein in neuen Schläuchen?“ präsentiert. Diese Veranstaltung richtet sich ausschließlich an Führungskräfte und Verantwortliche



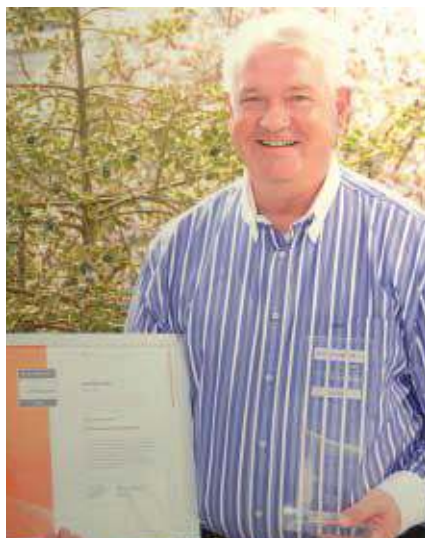
Prof. Ayelt Komus promovierte am Institut für Wirtschaftsinformatik an der Universität des Saarlandes bei Prof. August-Wilhelm Scheer. Seit 2004 ist er Professor für Organisation und Wirtschaftsinformatik an der Fachhochschule Koblenz, Mitbegründer der Modellfabrik Koblenz und Leiter des BPM-Labors, das bereits zahlreiche empirische Untersuchungen im Bereich BPM durchführte.

aus Anwenderunternehmen und findet am 15. Mai in Sankt Augustin statt. Die Teilnehmerzahl ist eng begrenzt.

www.it-radar.info, www.bpmerp.de

PBS erhält Innovationspreis des Landes Hessen

Die spaltenorientierte Lösung Nearline Analytic Infrastructure von PBS gehört zur Spitzengruppe aus über 2500 eingereichten Bewerbungen zum Innovationspreis des Landes Hessen. Die Auszeichnung schlägt nun bereits im neunten Jahr die Brücke zwischen IT-Innovationen und dem Mittelstand. PBS forscht und entwickelt seit Jahren an einer Nearline-Lösung unter Einsatz einer spaltenorientierten Datenbank. Der von PBS eingesetzte spaltenbasierte Analyseserver Sybase IQ gehört inzwischen zum SAP-Portfolio. PBS Nearline Analytic Infrastructure, die bislang einzige spaltenbasierte Nearline-Lösung für SAP ERP, nutzt im Unterschied zu HANA traditionelle Festplatten. Wie ein Zusammenspiel von HANA und PBS Nearline Storage funktioniert, stellen Mitarbeiter von PBS und SAP auf dem PBS-Informationstag am 19. Juni 2012 in der SAP University in St. Leon-Rot vor und zeigen dabei Live-Demos im System. www.pbs-software.com



Günther Reichling, Geschäftsführer von PBS Software, mit Siegerpokal und Urkunde des Innovationspreises, verliehen von der Initiative Mittelstand für Nearline Analytic Infrastructure, eine Ergänzungslösung für SAP ERP.

Boost Your SAP®



»Best Practices«-Lösungen
für SAP und B2B-Prozesse

Volle Prozesstransparenz
End-to-End-Monitoring in SAP

Business Integration Suite
B2B / EAI / MFT
alles auf einer Plattform

Generischer Workflow
in SAP für alle Prozesse



Mehr Informationen
zu Integration,
Datensicherheit,
Cloud und Mobility

SAP feiert 40-jähriges Jubiläum

Im Jubiläumsjahr plant die SAP weltweite Aktivitäten. Unter anderem war sie Gastgeber des Gala Charity Konzerts im Opernhaus des Nationaltheaters in Mannheim, das am 29. April 2012 an jenem Ort stattfand, wo vor 40 Jahren das erste SAP-Büro eröffnet wurde. Die Erlöse der Veranstaltung gingen an die World Childhood Foundation, deren Gründerin Königin Silvia von Schweden als Ehrengast geladen war. Ebenfalls Ende April öffnet der Inspiration Pavillon seine Tore, eine Ausstellung, die den Innovationsgeist der SAP in einer komplett digitalen Umgebung präsentieren soll. Und am 18. Juni 2012 startet schließlich ein Wettbewerb für soziale Innovationen. Weltweit sollen Unternehmer mit innovativen sozialen Ideen und Lösungen angesprochen werden. Die SAP möchte diese mit Geld, Technologie und Arbeitskraft unterstützen, um aus Ideen Taten werden zu lassen. „Wir fühlen uns Innovationen und unseren Kunden verpflichtet – das ist die Basis unseres Erfolgs. In unserer eng vernetzten Welt mit mehr als sieben Milliarden Menschen müssen wir unsere Erfahrungen nutzen, um die Welt positiv zu verändern“, erklärt CEO Jim Hagemann Snae. Co-CEO Bill McDermott fügt hinzu: „Auch heute noch wird SAP vom Pioniergeist angetrieben, der schon die Gründer inspiriert hat. Unser Bekenntnis zu kontinuierlicher Innovation hilft, Unternehmen und Organisationen zu arbeiten wie nie zuvor.“

www.sap.de
www.e-3.de
www.in-memory.cc

» Unsere Vision, als wir 1972 begannen, war es, Echtzeit-Geschäftsanwendungen zu entwickeln. Mit aktuellen Entwicklungen wie der Plattform HANA, der nächsten Generation des Echtzeit-Managements von jedem Endgerät aus, treiben wir eine intellektuelle Erneuerung voran. Gleichzeitig kehren wir zu unseren Wurzeln zurück: Wir arbeiten eng mit Kunden zusammen, um das Unmögliche möglich zu machen. «



Hasso Plattner, Mitbegründer und Aufsichtsratsvorsitzender der SAP, zum 40. Jubiläum des Unternehmens.

arcplan Enterprise® Mehr als nur Reporting

Ad-Hoc, Dashboards, Grafiken,
Microcharts plus Workflow.
Richtig gut für SAP.

www.arcplan.de

arcplan

S-BPM One 2012 – Enabling Transition

Die 4. internationale Konferenz für subjektorientiertes Geschäftsprozessmanagement (S-BPM) am 3. und 4. April in Wien trug den Titel „Enabling Transition“. Über 100 Teilnehmer aus Wissenschaft und Industrie waren gekommen. In zwölf Learning Regions wurden interdisziplinär zusammengestellte Beiträge vorgestellt, diskutiert und zueinander in Beziehung gesetzt. Das Fachprogramm rundeten Keynotes und Diskussionsrunden ab. Im Vordergrund der Konferenz standen der Austausch von Ideen, die Diskussion von konzeptuellem und praktischem Entwicklungspotenzial sowie die Identifikation von Schnittstellen zwischen Wissenschaft und Industrie. Am Ende des ersten Tages diente das Wiener Riesenrad als Schauplatz des Kick-off der Open S-BPM Initiative des I2PM. In eigens gemieteten Waggonen diskutierten die Teilnehmer die Aspekte des S-BPM-Ansatzes und genossen einen einzigartigen Blick über Wien. Prof. Werner Schmidt, Vorstand von I2PM, kündigte die fünfte Auflage der Konferenz für 2013 im bayerischen Deggendorf an.



Mit der Foto-Show erhalten Sie einen Eindruck der vierten S-BPM Konferenz in Wien.

Lesen Sie ergänzend zu diesem Thema das Interview mit Herbert Kindermann, CEO von Metasonic, auf Seite 74.

www.s-bpm-one.org

IMCC 2012 Düsseldorf



Im Team von Vishal Sikka entwickelt Xiaohun Clever Anwendungen auf Basis neuer Technologien.

Lösungen mit SAP In-memory Technologie“ halten. Clever kam im Jahr 1997 zur SAP. Kurz zuvor hat sie ihr Informatikstudium an der Universität Karlsruhe abgeschlossen. 2006 wurde sie Head of Operations, 2009 folgte die Ernennung zum Senior Vice President, Design & New Applications. Im Vorstandsbereich

Im Rahmen der ersten deutschsprachigen In-memory Computing Conference am 4. und 5. Juni in Düsseldorf wird Xiaohun Clever, Corporate Officer, Senior Vice President, Design & New Applications, President of SAP Labs China den Vortrag „Extreme Applications – neuartige

von Vishal Sikka ist ihr Team darauf ausgerichtet, neue, bahnbrechende Anwendungen auf Basis neuer Technologien zu entwickeln, die den Herausforderungen moderner Geschäftsprozesse und sozioökonomischen Veränderungen gerecht werden. Der enge Kundenkontakt ermöglicht ein schnelles Aufgreifen neuer Technologien, Ideen und Erfahrungen. Mittels Design Thinking helfen Clever und ihr Team bei der Erstellung eines durchgehenden Konzepts zur Unternehmensumwandlung. Sie ist zudem führend bei der Einführung von In-memory-Systemen. Seit März 2012 leitet sie die Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten der SAP in China. In dieser Rolle verantwortet sie die Innovationsstrategie vor Ort, intensiviert den Kontakt mit chinesischen Partnern und pflegt den Austausch mit Kunden. Zurzeit wohnt Xiaohun Clever südlich von Walldorf und engagiert sich dort auch für soziale Projekte.

Marcus Bogenstätter über SAPs Einstieg in den Systemcopy-Tool-Markt

Reingegrätscht



Im SAP Systemcopy-Tool-Markt bleibt künftig kein Stein mehr auf dem anderen. Der Grund: Der Walldorfer Softwarekonzern offeriert künftig selbst ein derartiges Automationswerkzeug. Was sagen die bislang etablierten Anbieter dazu? E-3-Chefredakteur Peter M. Färbinger sprach mit Marcus Bogenstätter, CTO von Empirius.

E-3: Bei einer Kundenveranstaltung hat SAP vor Kurzem die Landscape Virtualization Management Software (LVM) präsentiert, die auch eine Softwarekomponente zur Erstellung von SAP-Systemkopien beinhaltet. Müssen Sie – ebenso wie Ihre Wegbegleiter Libelle oder UC4 – jetzt nicht um Ihre Pfründe fürchten?

Marcus Bogenstätter: Keiner, der jahrelang SAP-Kunden beim Erstellen von Systemkopien mit Tools oder Beratung unterstützt hat, kann glücklich darüber sein, dass quasi der Platzhirsch ein Terrain betritt, das ihn in der Vergangenheit wenig interessiert hat. Man darf gespannt sein, was das SAP Systemcopy-Tool im Endeffekt kann und vor allem, welche Kosten mit der Installation und dem Betrieb verbunden sind. Darüber hinaus ist SAP angehalten, zuerst einmal Erfahrungen zu sammeln. Denn die Entwicklung einer Software ist bekanntlich das eine. Sich im harten, täglichen Praxiseinsatz zu bewähren, das andere. Mit unserer Lösung BlueSystemCopy wurden bislang von Kunden mehrere Tausend Systemkopien erstellt, und wir konnten dabei einen immensen Erfahrungsschatz gewinnen.

E-3: SAP erklärte, dass mit dem firmeneigenen Tool eine Systemkopie in sehr kurzer Zeit, nämlich in nur 45 Minuten, erstellt werden kann, worauf ein Raunen durch den Saal ging. Was sagen Sie dazu? Ist das realistisch?

Bogenstätter: Die genannten 45 Minuten beeindrucken uns nicht. Einige unserer Kunden realisieren eine Systemkopie sogar in nur etwas mehr als 20 Minuten. Ehrlicherweise muss man für beide Fälle zugeben, dass die BDLS, das heißt die Umsetzung des Logischen Systems, dabei wohl hier wie da nicht enthalten ist. Sie wird anwendungsseitig aber auch nicht immer benötigt. Wir haben den BDLS-Prozess in unserem Verfahren zwar optimiert, aber von der ursprünglichen Laufzeit bleiben trotzdem noch rund 25 Prozent übrig. Im Übrigen sind die obengenannten Zeitangaben in Zeiten von Snapshots fast schon normal.

E-3: Was sagen Kunden dazu, dass SAP künftig auch ein Tool für die Erstellung von Systemkopien bereitstellt?

Bogenstätter: Die Kunden zeigen sich interessiert und der SAP-Vertrieb ►

RBE Plus™

RBE PLUS ANALYSIERT
AUTOMATISIERT
SAP-SYSTEME,
EINFACH UND SCHNELL.



Infos über RBE Plus Analysen:
www.ibis-thome.de/rbeplus

IBIS PROF. THOME AG
MERGENTHEIMER STR. 76A
97082 WÜRZBURG
TEL. +49 931 79686-0
INFO@IBIS-THOME.DE
WWW.IBIS-THOME.DE



Marcus Bogenstätter ist CTO bei Empirius.

»» *Das Reingrätschen von SAP in den Systemkopier-Tool-Markt hat auch Positives zur Folge. Dadurch wird das Thema stärker ins Rampenlicht gerückt. <<*

► geht das Thema recht engagiert an. Allerdings erlahmt das Interesse, sobald Preise für das SAP Kopier-Tool genannt werden. Außerdem gibt es das Tool nach den bisher vorliegenden Informationen nicht als separate Lösung, sondern nur in Verbindung mit der LVM-Software, und zwar mit der kostenpflichtigen Version. Wichtig ist zu wissen, dass die Landscape Virtualization Management Software aus mehreren Komponenten besteht und das Kopier-Tool somit ein Element darstellt. LVM scheint wohl in erster Linie das Thema Cloud Computing aufzugreifen oder zu adressieren.

E-3: Würde es nicht Sinn machen, BlueSystemCopy an LVM anzudocken oder Integrationsmöglichkeiten zu schaffen?

Bogenstätter: Ja, sicher. Wie dies jedoch im Detail aussehen soll, muss man erst sehen. Schließlich befindet sich LVM momentan noch in der Ramp-up-Phase.

E-3: Wie begegnet Empirius der SAP-Offerte in Sachen Systemcopying konkret? Däumchen drehen oder erschreckt verharren bringt ja nichts...

Bogenstätter: Das Reingrätschen von SAP in den Systemkopier-Tool-Markt hat aus unserer Sicht auch Positives zur Folge. So wird das Thema Systemcopy dadurch stärker ins Rampenlicht gerückt. Und davon können wir sicherlich profitieren. Eines ist klar: Wir werden bei Interessenten und Kunden noch stärker auf unser Starter-Package und die Kostenvorteile unseres Tools eingehen,

mitsamt betreuter Testinstallation. Eine Vier-Wochen-Lizenz kostet 1500 Euro. Ich denke, das ist ein überschaubares Investment, ein faires und ehrliches Angebot. Der Zeitaufwand für das Erlernen oder die Nutzung unseres Tools beträgt maximal ein oder zwei Tage. Danach kann man sich frei von jeglicher Verpflichtung ohne Zwang entscheiden, ob man das Tool kauft oder nicht.

E-3: In welcher Art und Weise entwickelt Empirius die am Markt gut eingeführte Lösung BlueSystemCopy zur Erstellung von SAP-Systemkopien weiter?

Bogenstätter: Wir haben bereits im vergangenen Jahr ein neues Produkt eingeführt, dieses trägt den Namen BlueClone, das BlueSystemCopy ergänzt. Damit kann innerhalb weniger Minuten ein neues System mit neuer Identität erstellt werden. Und zwar ohne vorab irgendwelche Installationen realisieren zu müssen, das heißt konkret: ohne Betriebssystem, ohne Datenbank und SAP. Das ist das eine. Das andere ist, dass wir mit BlueSystemCopy SAP HANA künftig unterstützen.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 99

EMPIRIUS
The simple solution company

Mittelstand fordert ITK-Prozessintegration

Laut der aktuellen PAC-Studie „UCC meets Business“ gewinnen Partnerschaften zwischen UCC- und Unternehmenssoftware-Anbietern zusehends an Bedeutung.

Die Integration von Kommunikations- und Geschäftsanwendungen wird sowohl für den UCC- (Unified Communications & Collaboration) als auch für den Unternehmenssoftware-Markt immer wichtiger. Sie birgt enormes Prozessverbesserungspotenzial für mittelständische Unternehmen, die den Kundenservice ausbauen und ihre ERP- und CRM-Systeme für die Kundenkommunikation effektiv einsetzen wollen. Immer mehr ITK-Verantwortliche fordern deshalb die Unterstützung der ITK-Prozessintegration durch die Anbieter von Unternehmenssoftware. Dies sind die zentralen Ergebnisse der Studie „UCC meets Business – Optimierung kommunikationsintensiver Prozesse im Mittelstand“, die das Marktanalyse- und Beratungsunternehmen PAC im Auftrag von Estos erstellte. Hierfür wurden mehr als 100 IT-Verantwortliche aus mittelständischen Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz befragt.

Durch die Integration von Kommunikations- und Geschäftsanwendungen können gesprächsrelevante Informationen aus den CRM-, ERP- oder Fachapplikationen direkt im Kommunikationsfenster angezeigt sowie Geschäftsprozesse aus der Unified-Communications-Lösung heraus per Mausklick angestoßen werden. Der Großteil der Anwender hat den Nutzen solcher Möglichkeiten bereits erkannt: Mehr als 80 Prozent der Befragten rechnen mit einer zunehmenden Bedeutung der ITK-Prozessintegration in den nächsten drei bis fünf Jahren. ITK-Prozessintegration lässt sich heute wesentlich einfacher realisieren als noch vor einigen Jahren. Möglich macht dies moderne, für den Mittelstand konzipierte

Software wie ProCall Enterprise von Estos. Die UCC-Lösung umfasst Funktionen wie Computer-Telefonie-Integration (CTI), Präsenz-Management, Instant Messaging zur Verbesserung der Zusammenarbeit und mittels Federation auch über die Unternehmensgrenze hinweg. Die Lösung verfügt über Schnittstellen auf der Basis offener Standards, sodass der Kosten- und Zeitaufwand für die Integration mit Geschäftsanwendungen deutlich gesunken ist. „Beim Thema ITK-Prozessintegration spielen Standards die zentrale Rolle. Mit einer Investition von circa vier bis fünf Tagen über einen Zeitraum von einem Monat verteilt ist für die meisten Unternehmen eine optimale Integrationstiefe erreicht. So erzielen mittelständische Unternehmen schon innerhalb weniger Monate ein Return on Investment“, erläutert Florian Bock, Estos-Geschäftsführer.



iPad Plus

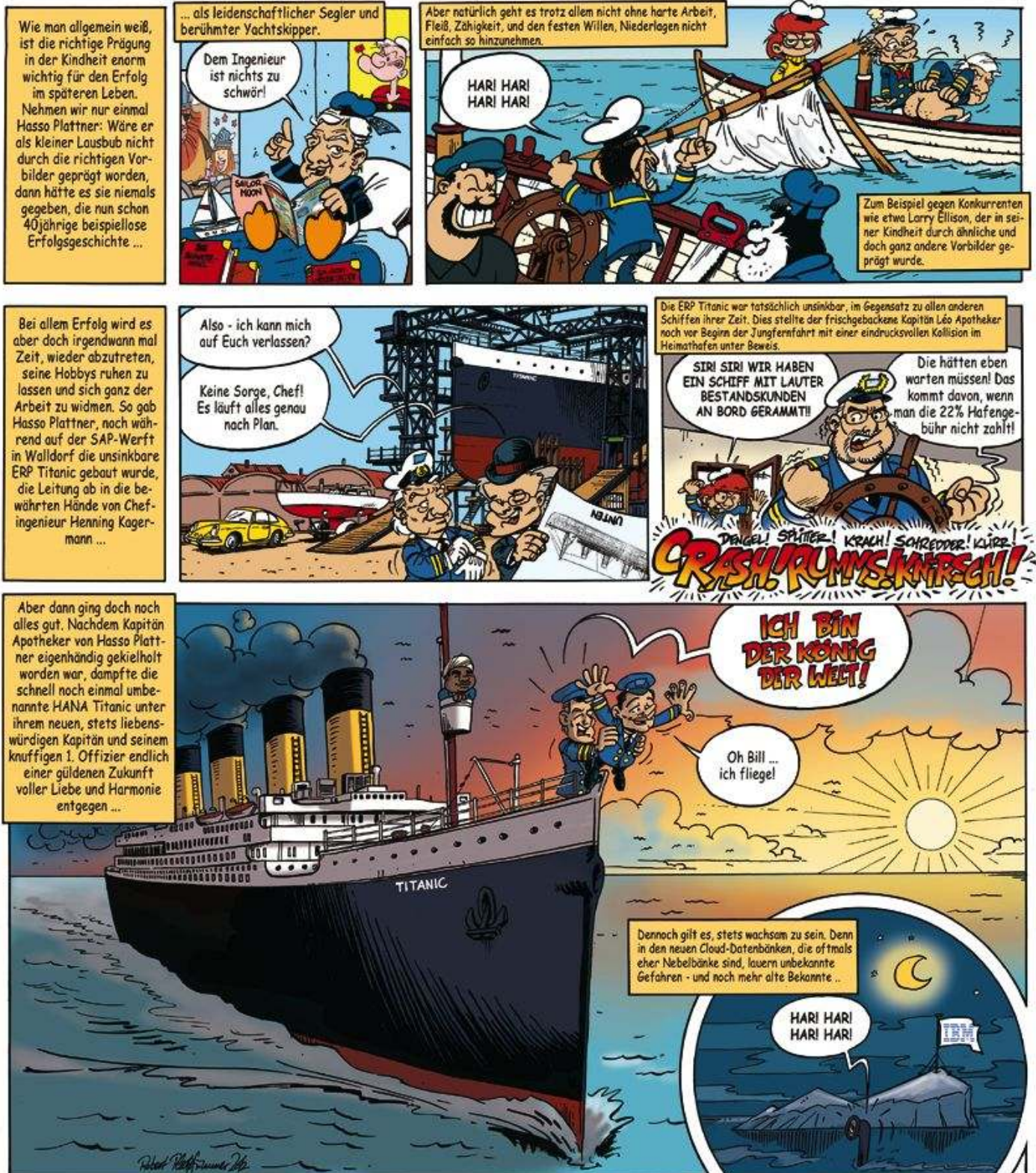
Hier finden Sie die aktuelle PAC-Studie „UCC meets Business“ zum Nachlesen als PDF.

www.pac-online.de

SAP Co-CEO Jim Snabe will mit HANA abheben und mindestens Nummer 2 auf dem DB-Markt werden.

HANA Titanic auf Kollision

Vor vierzig Jahren: Hasso unterwegs mit Porsche und Anhängerkupplung für das kleine Segelboot. Heute: SAP ist die Titanic unter den ERP-Anbietern – Weltmarktführer in vielen Bereichen. Nach Leo's Kurs durch die 22%-Untiefen droht mit HANA neues Ungemach. Aber Sikka, Bill und Jim sind an Bord ...



... das aktuelle Stichwort ...

Enterprise Architecture Trends

Hinter jedem Unternehmen steckt ein Geschäftsmodell. Bei dessen Umsetzung spielt Informationstechnologie eine immer bedeutendere Rolle, denn durch die Automatisierung von Geschäftsprozessen schafft sie Wettbewerbsvorteile sowie enorme Optimierungspotenziale: von Kostensenkung über Risikoreduzierung bis hin zu Produktivitätssteigerungen. Die Folge sind neue Applikationen und Schnittstellen für das IT-Portfolio des Unternehmens. Vor diesem Hintergrund stehen IT-Abteilungen und allen voran CIOs vor der Herausforderung, den Wirkungsgrad von IT-Investitionen ständig zu verbessern. Angesichts der wachsenden Komplexität und Dynamik des zu verwaltenden IT-Portfolios wird das aber zunehmend schwieriger. Zudem schränken externe Regulierungen den Handlungsrahmen ein und verschärfen die Konsequenzen bei Fehleinschätzungen bis hin zur persönlichen Haftbarkeit des CIO. Dabei ist es Aufgabe des Enterprise Architecture Management (EAM), sicherzustellen, dass das IT-Portfolio die Umsetzung des Geschäftsmodells bestmöglich unterstützt. Um dies tun zu können, müssen Informationen in ausreichender Qualität vorliegen und einen Geschäftsbezug haben. Dass dies meist nicht der Fall ist, belegen zwei aktuelle Studien.

Laut einer Studie von Nucleus Research müssen sich IT-Entscheidungsträger im Durchschnitt auf Informationen über ihre Applikationslandschaft verlassen, die 14 Monate alt und nur in der Hälfte der Fälle korrekt sind („The Risks of Inaccurate Data on IT Applications“, April 2011). Die Auswirkung auf Finanzentscheider hat eine Studie von IDG untersucht: Fragt man diese, ob sie die geschäftlichen und sicherheitsrelevanten Auswirkungen von Kürzungen des IT-Budgets überblicken können, so sagen 60 Prozent Nein (Studie des IDG Business Research Service im Auftrag von Alfabet, September 2011). Daraus folgt, dass neben der Analyse bestehender IT-Landschaften vor allem das Verständnis der Wechselwirkungen zwischen den verschiedenen Entscheidungsbereichen auf zukünftige Szenarien betont werden muss. Hierzu stellt Gartner fest, dass



*Christian Weichelt ist Director
Solution Marketing bei Alfabet AG.*

es nur ein einziges IT-Portfolio gibt, das wiederum aus verschiedenen, komplexen und wechselseitig abhängigen Teilen besteht („Magic Quadrant for Integrated IT Portfolio Analysis Applications“, Daniel B. Stang, Gartner, August 2011). Unabhängig davon, ob diese Wechselwirkungen bei der Analyse und Gestaltung der Applikationslandschaft beachtet werden, so treten sie doch auf. Ungewollt können dadurch Technologieentscheidungen langjährige Projekte gefährden, Anforderungsänderungen Projektkosten in die Höhe treiben und das Abschalten von Applikationen kritische Geschäftsprozesse betreffen. Das trifft besonders auf die Transformation von SAP-Portfolios zu, die häufig über Jahre dezentral gewachsen sind oder nach Mergers & Acquisitions parallel existieren. Durch die Konsolidierung dieser über zahlreiche Ländergesellschaften verteilten SAP-Landschaften sollen umfassende

Synergien geschaffen werden. Gleiches gilt für die Vereinheitlichung des Stammdatenmanagements.

Um diese Projekte mit Hilfe von EAM erfolgreich unterstützen zu können, wird eine Planungsumgebung benötigt, die alle relevanten Bestandteile und Beziehungen als integriertes IT-Portfolio abbildet. Integriert heißt, dass das Applikationsportfolio nicht nur mit dem Technologieportfolio, sondern auch mit dem Anforderungs-, dem Projekt- und dem Risikoportfolio sowie den jeweiligen Kosten verknüpft sein muss. Nur so können Änderungen in einem Portfolio in den jeweils anderen nachvollzogen werden. Ähnlich wie bei einem Zauberwürfel, bei dem sich das Verdrehen der einen Seite auf die anderen Seiten auswirkt. Damit die Änderungen aber zum Geschäftsmodell passen und dieses bestmöglich unterstützen können, muss EAM der Planung und dem Management des Portfolios dienen. Das bedeutet, dass der Bezug des Geschäftsmodells und der Geschäftsstrategie zu den jeweiligen Applikationen über alle Portfolios hinweg nachvollziehbar bleibt und zukünftige Auswirkungen im Zuge der Planung nachvollzogen werden können. Dabei wird deutlich, dass EAM nicht als Spezialdisziplin weniger Experten im Unternehmen gelebt werden kann, sondern Sichten und Mechanismen zur Zusammenarbeit und Abstimmung von Subject Matter Experts bietet, über die die unterschiedlichen Perspektiven auf den Transformationsplan des SAP-Portfolios in Beziehung gesetzt werden können.

Angesichts der Komplexität der zu verwaltenden IT-Landschaften und der Dynamik ihrer Entwicklung werden CIOs und ihre Teams zukünftig integrierte Software-Lösungen einsetzen, die sie bei der Durchführung der notwendigen Management- und Planungsprozesse unterstützen. Ausgehend von einer konsistenten Datenbasis, die die IT-, Business- sowie Finanzperspektive umfasst, kann damit ein kollaborativer Ansatz der Strategieplanung und -ausführung geschaffen werden – mit EAM in einer Hauptrolle.

www.alfabet.de

SAP als energie- und umweltfreundliche Softwareschmiede

Nachhaltig und effizient



© Valentin Agapov, Shutterstock.com

Der SAP-Nachhaltigkeitsbericht 2011 richtet sich an Kunden, Partner, Mitarbeiter und Aktionäre und an die breite Öffentlichkeit. Der Report beschreibt die Innovationen des Unternehmens im Bereich Energiemanagement und nachhaltige Unternehmensführung. Außerdem informiert er über das soziale Engagement der SAP sowie die Entwicklung des Unternehmens hin zu einem verantwortungsbewussten Akteur der IT-Industrie. Peter Graf, Chief Sustainability Officer der SAP, beschreibt den Report folgendermaßen: „Der aktuelle Nachhaltigkeitsbericht der SAP markiert einen wichtigen Meilenstein für uns. Er zeigt auf, wie wir bis heute das Leben der Menschen verbessert und die Welt zu einem besseren Ort gemacht haben. Wir treiben die SAP durch Innovationen voran und sind bestrebt, Unternehmen weltweit dabei zu helfen, noch profitabler und nachhaltiger zu agieren – uns eingeschlossen. Wir sind stolz darauf, dass unsere Bemühungen auf Anerkennung stoßen, sei es durch den Dow Jones

Sustainability Index, das Carbon Disclosure Project oder auch die US-Umweltschutzbehörde.“ Der Nachhaltigkeitsbericht enthält unter anderem folgende Punkte:

- Er zeigt den weltweiten Einfluss der SAP-Software, darunter Lösungen für Energie- und Umweltmanagement, Sustainable Supply Chain, Operational Risk Management, Sustainable Workforce sowie Nachhaltigkeitsreporting und Analyse.
- Er erklärt, dass die SAP die CO₂-Effizienz bereits zum fünften Mal in Folge verbessert hat. So wurden seit 2008 190 Millionen Euro eingespart.
- Er informiert darüber, dass die SAP das Mitarbeiterengagement innerhalb eines Jahres um neun Prozentpunkte steigern konnte.
- Er enthält das Ziel, den Anteil von Frauen in Führungspositionen bis zum Jahr 2017 auf 25 Prozent anzuheben.
- Er beinhaltet sowohl finanzielle als auch nicht-finanzielle Informationen, da die SAP Wert auf ein integriertes Reporting legt.
- Er verweist darauf, wie das soziale Engagement der SAP 2011 das Leben von etwa einer Million Menschen beeinflusst hat.



Der Nachhaltigkeitsreport ist mit dem Geschäftsbericht 2011 der SAP unter folgendem Link verfügbar: www.sapsustainabilityreport.com/de.

www.sap.de
www.danone.de

Danone analysiert Energiebilanz für 35.000 Produkte

Bis Ende 2012 will Danone seine weltweite CO₂-Bilanz entlang der gesamten Lieferkette um 30 Prozent verringern. Die von Danone und SAP gemeinsam entwickelte Lösung ist vollständig in die Systeminfrastruktur des Lebensmittelriesen integriert. 80 Prozent der gesammelten Daten werden automatisch erfasst. Ziel ist es, der Betriebsleitung aussagekräftige Daten an die Hand zu geben, mit denen sie langfristig planen und mehr Nachhaltigkeit erreichen kann, ob es um Produktentwicklung, Rohstoffauswahl, Beschaffung, Transport oder Investitionen geht. „Mit dieser Lösung wird die Energiebilanz zum Thema eines jeden Mitarbeiters. Durch die Analyse des gesamten Produktzyklus arbeiten nun alle auf ein Ziel hin: die Senkung unseres Kohlendioxidausstoßes“,

erläutert Myriam Cohen-Welgry, VP, Danone Nature. Die SAP-Lösung wurde zunächst in Spanien bei zwei Unternehmen des Danone-Konzerns pilotiert, danach in zwei weiteren Molkereien in Belgien und dem Tochterunternehmen Stonyfield Farm. Bis Ende des 2012 wird die Lösung in 40 Geschäftseinheiten eingesetzt. Dies entspricht 70 Prozent des Umsatzes und 35.000 Produkten. Danone plant, die weltweite Einführung um die vier Geschäftsbereiche Milchfrischeprodukte, Wasser, Babynahrung und medizinische Nahrung komplett abzudecken. „Die Zusammenarbeit mit Danone ist ein guter Beweis dafür, wie die SAP dabei hilft, die Abläufe in der Weltwirtschaft zu verbessern – sowohl aus ökologischer als auch finanzieller Perspektive“, sagt Peter Graf, Chief Sustainability Officer, SAP.

Automatisierte SAP-Systemkopien auf Knopfdruck

SAP® Certified
Integration with SAP NetWeaver®

Libelle SystemCopy



- ✓ Ohne in Ihre SAP-Umgebung einzugreifen bzw. diese zu verändern
- ✓ Ohne aufwändige Vorplanung
- ✓ Mit minimaler Durchlaufzeit
- ✓ Bei gleichbleibender Qualität der Kopie

... mit deutlich reduzierten Prozesskosten



Hans-Joachim Krüger
Chief Technology Officer
Libelle AG

Erfahren Sie mehr:
www.Libelle.com/systemcopy



Libelle

Libelle AG
Gewerbestr. 42 • 70565 Stuttgart, Germany
T +49 711 / 78335-0 • F +49 711 / 78335-148
www.Libelle.com • sales@libelle.com



Bildungsarbeit für Business Analytics und Realtime Enterprise

In-memory Computing Conference

4. und 5. Juni 2012
Maritim Hotel Düsseldorf

Die erste deutschsprachige Konferenz zum Thema In-memory Computing mit Schwerpunkt HANA wird von SAP-Vorstand Gerhard Oswald eröffnet. Weitere namhafte Experten vermitteln den Teilnehmern alles Wissenswerte zu In-memory Computing. Verpassen Sie diese richtungsweisende Konferenz nicht und melden Sie sich noch heute an!



Gerhard Oswald,
SAP



Prof. Dr. Christoph Meinel,
Hasso-Plattner-Institut



Ulrich Meister,
T-Systems



Dr. Joseph Reger,
Fujitsu



Thomas Volk,
Dell

Teilnahmegebühr pro Person:

€ 499 exkl. MwSt. (regulär)



Platin-Sponsor



Gold-Sponsoren



The power to do more



Silber-Sponsoren



Special-Sponsor





Montag, 4. Juni, Beginn 10.30 Uhr

- Begrüßung und Eröffnungsdiskussion mit Gerhard Oswald
- Keynotes und Podiumsdiskussion
- 14.00 bis 18.00 Uhr: Breakout-Session
- Abendveranstaltung ab ca. 20.00 Uhr

Dienstag, 5. Juni, 9.00 bis ca. 16.00 Uhr

- Keynotes
- ab 11.00 Uhr zwei parallele Breakout-Sessions:
 - (A) IMC-Technologie, Infrastruktur und Architektur
 - (B) IMC-Geschäftsprozesse, Anwendungen und Referenzen

Parallel dazu gibt es eine Informations- und Catering-Area, wo der individuelle Meinungsaustausch gepflegt werden kann.

Das aktuelle Programm, Hotelinformation und Anmeldung finden Sie unter: www.in-memory.cc und im aktuellen Beileger.



Thomas Pickel,
Fujitsu



Dr. Rudolf Caspary,
Realtech



Tobias Ortwein,
PAC



Frank Niemann,
PAC



www.in-memory.cc | office@in-memory.cc | [twitter @imcc2012](https://twitter.com/imcc2012)



Veranstalter



Content-Partner



PR-Agentur



Medienpartner



Event-Logistik



Hier schreibt eine bekannte Person aus der SAP-Community, die vieles weiß und alles sagt, nur nicht den eigenen Namen.

Informationstechnologie und Technik

Wie viel Technik steckt in der Business Suite 7 und welche Technologie ist hier notwendig? Mit einigen jungen Entwicklern und SAP-Basis-Verantwortlichen hatte ich an einem Freitagnachmittag in der Kantine eine angeregte Diskussion.

Meine Frau kennt mich. Sie weiß, dass neben SAP eine präzise Ausdrucksform für mich wichtig ist. Das Eineindeutige liegt mir im Blut. Ein wohldefinierter, eindeutiger Algorithmus war und ist etwas sehr Schönes. Obwohl ich heute das Programmieren einer jüngeren Generation überlasse, ist mir die Liebe zur präzisen und korrekten Ausdrucksform geblieben: Die Verwechslung von Technik und Technologie ist mir somit ein Graus. Technik ist das, was mich in meinen Rechenzentren umgibt. Technologie ist das Wissen, mit dem wir unsere Server-Landschaften zusammensetzen und an unserer Cloud

net. Diese Java-basierte Plattform ist für alle BS7-Anwender interessant und meine Entwickler werden der Sache auf den Grund gehen. In der Kantinendiskussion konnte ich jedoch feststellen, dass mit Technologie heute anders umgegangen wird, als zu meiner Zeit auf der TU. Meine Programmierer haben Gefallen gefunden am Design Thinking, das von Hasso Plattner propagiert wird. Mein Kontakt mit diesem Lösungsfindungsalgorithmus ist nahezu null, wenn ich davon absehe, dass das Buch „Design Thinking: Innovationen lernen – Ideenwelten öffnen“ von Plattner, Meinel und Weinberg bei mir im Büro liegt. Bei SAP selbst

Spaß an der Weiterentwicklung. Naturgemäß schlägt das Pendel momentan stark in Richtung Technik. Aber das ist in Ordnung. Betriebswirtschaftliche Prozesse stehen nicht auf der Tagesordnung. Die aktuellen Zukäufe der Walldorfer plus die Datenbankthemen Sybase ASE, IQ und HANA bedingen eine technologielastrige Diskussion. SuccessFactors muss integriert werden. In einem Jahr werden wir wieder verstärkt über Geschäftsprozesse und betriebswirtschaftliche Anwendungen auf Basis von Mobile und Cloud Computing sowie HANA-DB diskutieren. Bis dahin gilt jedoch für meine Mannschaft: Informationstechnologie büffeln!



An diesen Themen sollte sich die DSAG orientieren: „Zurück in die Zukunft – ERP im Mittelpunkt integrierter Systeme“ ist antiquiert.

basteln. Technik kaufen wir ein. Um die Technologie, das Wissen über Technik, müssen wir uns bemühen. Regelmäßig schicke ich meine Mitarbeiter auf SAP-Veranstaltungen: Die Business Suite 7 ist eine betriebswirtschaftliche Standardsoftware, in der viel Technik steckt. Für Entwickler ist Informationstechnologie ein wichtiger Faktor bei ihrer Arbeit. Kennen Sie das SAP-Konzept NetWeaver Neo? Es gehört zur Gruppe der PaaS-Lösungen. Mir war es vollkommen neu, obwohl es offensichtlich schon auf der Sapphire 2011 in Madrid vorgestellt wurde. Das Projekt ist noch nicht im Ramp-up, aber SAP hat ein Beta-Programm eröff-

scheint die Idee auf fruchtbaren Boden gefallen zu sein, denn meine Mitarbeiter kamen von einer SAP-Veranstaltung mit anregenden Ideen zurück (siehe Fotos). Eine weitere Erkenntnis der vergangenen Monate ist HTML5. Die SAP-GUI-Strategie setzt offensichtlich auf diese Technik. Wesentliche Erweiterungen der BS7 im Bereich des NW-Portals werden auf HTML5 basieren. Auf welchen Wettstreit sich jedoch SAP mit Hackern im Zusammenhang mit HTML5 einlassen will, wurde mir beim Katingespräch nicht bewusst. Im Allgemeinen war die technologische Ausbeute des Gesprächs befriedigend. In Walldorf hat man wieder

„Zurück in die Zukunft – ERP im Mittelpunkt integrierter Systeme“ ist die Antwort unserer DSAG. Die Aussage soll Thema des Jahreskongresses werden und ich muss sagen, es ist schlecht gewählt. ERP ist nicht mehr Mittelpunkt unserer IT-Architektur. Wenn ich meinen jungen Mitarbeitern zuhöre, dann sind unsere Zentren Cloud und Mobile Computing, NetWeaver, SolMan, HANA-DB und natürlich die Business Suite 7 – aber in keinem Fall ein ERP aus der R/3-Zeit. Etwas mehr Technologie würde unserer DSAG nicht schaden.

noname@e-3.de

Rechnungslegung/Konzernreporting nach IFRS mit SAP Business One bringt Vorteile

Kostensenker SAP Business One

Ohne ein Konzernreporting auch nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) geht bei Kapitalgesellschaften sowie deren Tochterunternehmen praktisch nichts. Mit SAP Business One (SBO) lässt sich eine notwendige parallele Rechnungslegung sowohl nach Handelsrecht als auch nach IFRS vorteilhaft betreiben, wie Walter Roth erläutert.

Von Walter Roth, Versino

Die International Financial Reporting Standards (IFRS) sind Rechnungslegungsvorschriften für Unternehmen, die vom International Accounting Standards Board (IASB) herausgegeben werden. Sie regeln, losgelöst von nationalen Rechtsvorschriften, die Aufstellung von Jahres- und Konzernabschlüssen, damit diese international vergleichbar sind. Die IFRS werden von zahlreichen Ländern für kapitalmarktorientierte Unternehmen verbindlich vorgeschrieben. Faktisch sind die IFRS somit eine Sammlung von Regeln für die Rechnungslegung von Unternehmen. Mit IFRS bezeichnet man die Gesamtheit aller Standards (IFRS und IAS) – International Accounting Standards – als auch die Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC). Rechtsverbindlich wurden die IFRS durch ihre Anerkennung durch die EU-Kommission. Nach der Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 haben Gesellschaften, die

dem Recht eines Mitgliedsstaates unterliegen und deren Wertpapiere zum Handel zugelassen sind (kapitalmarktorientierte Unternehmen), ihre konsolidierten Abschlüsse für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2005 beginnen, nach IFRS aufzustellen. Alle anderen Unternehmen können ihren Konzernabschluss freiwillig nach IFRS aufstellen. Außerdem ist es gestattet, ergänzend zu einem HGB-Jahresabschluss einen zusätzlichen Abschluss nach IFRS zu erstellen. Fakt ist, dass Anteilseigner, Banken oder Kunden häufig einen Abschluss nach IFRS fordern.

Shareholder-Gedanke im Vordergrund

Nach IFRS ist das übergeordnete Ziel der Rechnungslegung die Vermittlung entscheidungsrelevanter Informationen für Anteilseigner. Somit ist der wesentliche Unterschied zu den Rechnungslegungsvorschriften des HGB, dass nicht

mehr Gläubigerschutz und Kapitalerhaltung, sondern Informationen für Shareholder im Vordergrund stehen. Dieser Bilanzzweck ist Hintergrund des anglo-amerikanischen Grundsatzes „true and fair view/fair presentation“. Hierbei handelt es sich nicht um ein sogenanntes „overriding principle“, es muss also eine zusätzliche Handelsbilanz aufgestellt werden, die als Grundlage für die Steuerbilanz und damit der Besteuerung dient. Im Juli 2009 wurden IFRS für kleine und mittlere Unternehmen (IFRS for SMEs) herausgegeben. Nach Einschätzung von Experten wird dies der zukünftige Standard für 95 Prozent aller Unternehmen sein. Grundsätzlich entscheiden jedoch die einzelnen Staaten, ob sie den Standard anwenden und für welche Unternehmen er verpflichtend ist. Deutschland ist hier einen eigenen Weg gegangen und hat im Mai 2009 das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) in Kraft gesetzt. Dieser Standard kann von kleinen und mittleren Unternehmen auf



Walter Roth ist Senior Consultant SAP Business One bei der Versino AG in Altötting.



WWW.PIKON.COM

Deutschland · Belgien · United Kingdom

Ihr Partner für »fast« alle Ansprüche

Überraschend anders.
PIKON, Ihr Exzellenz-Dienstleister.

SAP ERP, SAP NetWeaver PI

SAP BW und BO

Beratung und Entwicklung

Einführung, Optimierung, Releasewechsel

Kompetenz in IT und Betriebswirtschaft

Prozessoptimierung

Internationale RollOuts

PIKON
International
Consulting Group

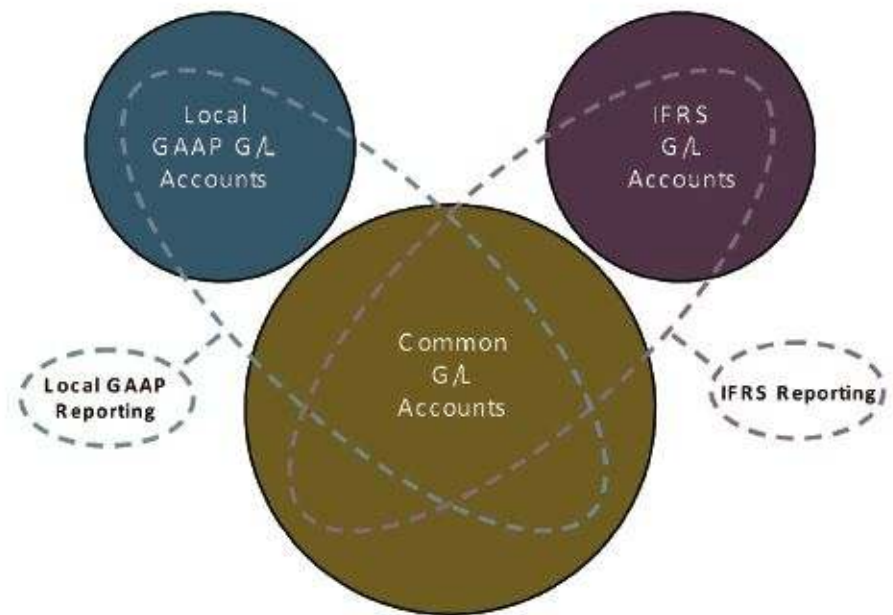
- freiwilliger Basis zusätzlich zum handelsrechtlichen Einzelabschluss angewendet werden. Somit zwingt der Gesetzgeber Unternehmen zur parallelen Rechnungslegung nach IFRS und HGB. Betroffen sind nicht nur die kapitalmarktorientierten Unternehmen, sondern auch deren Tochtergesellschaften, die in der Folge den IFRS-Richtlinien ihrer Konzernmütter verpflichtet sind. Für jene Tochtergesellschaften, Service- und/oder Vertriebsniederlassungen positioniert SAP auch die ERP-Lösung SBO.

Vorgehensweise für parallele Rechnungslegung

Mit SBO ist es möglich, eine parallele Rechnungslegung zu betreiben, da neben den Anforderungen nach IFRS immer lokale Gesetzgebungen und Rechnungslegungsvorschriften bestehen, die für den Abschluss nach lokalem Recht maßgeblich sind. Zu Beginn eines jeden Projektes ist eine detaillierte Analyse durchzuführen, welche Unterschiede zwischen der Rechnungslegung nach IFRS und HGB für das jeweilige Unternehmen bestehen. Üblicherweise findet man die wesentlichen Unterschiede in folgenden Bereichen:

- Bewertung des Anlagevermögens
- Bewertung von Fremdwährungen
- Bewertung von Vorräten und Beständen
- Bewertung von Rückstellungen, Verbindlichkeiten und Wertberichtigungen
- Umsatzrealisierung

Daraus abgeleitet ergibt sich eine Aufstellung derjenigen Bilanz- und GuV-Positionen, bei denen unterschiedliche Wertansätze je nach Rechnungslegungsstandard anzusetzen sind. Nach Identifizierung dieser Positionen sind die Auswirkungen auf den Kontenplan bekannt. Somit werden die Sachkonten nach den folgenden drei Kriterien unterteilt: Lokale Konten, welche ausschließlich die nach der lokalen Gesetzgebung gültigen Wertansätze beinhalten (zum Beispiel Local GAAP), IFRS-Konten, welche



Um die unterschiedlichen Berichtserfordernisse abbilden zu können, ist die dargestellte Dreiteilung der Sachkonten erforderlich und hilfreich.

ausschließlich die nach dem IFRS-Standard gültigen Wertansätze beinhalten (zum Beispiel IFRS) und gemeinsame Konten, bei denen gemäß der durchgeführten Analyse keine unterschiedlichen Wertansätze bestehen.

Financial Reporting Templates einrichten

Durch das Einrichten von sogenannten Finanzberichtsvorlagen im SBO kann das Berichtswesen entsprechend den Erfordernissen abgedeckt werden, zum einen in das IFRS-Reporting und zum anderen in das lokale GAAP-Reporting. Für den IFRS-Abschluss und das damit verbundene Reporting sind Financial Reporting Templates einzurichten, in denen sowohl die gemeinsamen Konten als auch die reinen IFRS Konten zugeordnet werden. Die Templates beziehen sich in aller Regel auf die Bilanz, das Statement of Comprehensive Income (erweiterte GuV), die Eigenkapitalveränderungsrechnung,

die Kapitalflussrechnung sowie auf einen Anhang mit Lagebericht. Für den Abschluss nach Local GAAP und das damit verbundene Reporting sind ebenfalls Financial Reporting Templates einzurichten, denen die gemeinsamen Konten und die Local GAAP-Konten zugeordnet werden. Im Fokus stehen die Bilanz, die Gewinn- und Verlustrechnung, die Darstellung der Komponenten des Eigenkapitals sowie ein Lagebericht. Durch diese Vorgehensweise ist es möglich, eine parallele Rechnungslegung zu implementieren und den Anforderungen und Bewertungsrichtlinien (Standards) nach IFRS gerecht zu werden. Realisiert von Versino aus Altötting beispielsweise bei der Firma Alpha InnoTec.

Nicht unerhebliche Kosteneinsparungen

Vielerorts ist es noch üblich, dass Tochterunternehmen von Kapitalgesellschaften mittels Excel-Listen das Konzernreporting nach IFRS realisieren, was zeit- und kostenintensiv ist. Durch die Nutzung von SAP Business One und die Möglichkeit der parallelen Rechnungslegung nach Handelsrecht und IFRS können nicht unerhebliche Kosteneinsparungen erzielt werden. Dies hat sich auch in den von Versino durchgeführten Projekten bestätigt. Im Übrigen wird bei IFRS-Projekten von Versino ein eigenentwickeltes standardisiertes Verfahren eingesetzt, das von SAP empfohlen wird und das die Projektlaufzeiten minimiert.

Checkliste Konzernreporting nach IFRS mit SBO

1. Arrondierung paralleler Rechnungslegung – Analyse der individuellen Begebenheiten, Unterschiede und Zielsetzung (HGB und IFRS) mit Fachbereich
2. Ermittlung der unterschiedlichen Wertansätze (zum Beispiel immaterielle Vermögensgegenstände im Anlagevermögen wie Aktivierung von Entwicklungskosten)
3. Gestaltung der entsprechenden Konten im Kontenplan (Dreiteilung, Abbildung im SBO-System)
4. Einrichten des Reportings (Finanzberichtsvorlagen in SBO gemäß Kontenmapping)
5. Datenübernahme der Sachkontensalden in SBO
6. Tests (Vergleich einzelner Berichte, HGB/IFRS)
7. eventuell Feintuning
8. Erarbeitung künftiger Buchungsrichtlinien
9. Schulung Fachbereich/Enduser (insbesondere Verbuchung von spezifischen Geschäftsvorfällen, wie etwa von Leasing-Geschäften)
10. Rollout und GoingLive

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 99



Logo	Veranstungstitel, Termine, Ort	Inhalte	Veranstalter
	In-memory Computing Conference Bildungsarbeit für Business Analytics und Realtime Enterprise	Die Konferenz bringt der SAP-Community alle betriebswirtschaftlichen und technischen Fakten zum Thema In-memory Computing und HANA näher. Jeder SAP-Bestandskunde ist angesprochen, wenn es gilt, nach der Client/Server-Evolution den nächsten ERP-Meilenstein kennenzulernen und vorzubereiten. SAP und HANA-Partner sowie Referenzkunden und Experten vermitteln objektiv und umfassend alle Aspekte und Strategien. Eine Pflichtveranstaltung für die SAP-Community.	weitere Informationen erhalten Sie unter: www.in-memory.cc und office@in-memory.cc
	4. und 5. Juni 2012 Maritim Hotel Düsseldorf		
	KOMPASS 2012 Für SAP-Anwender: Nutzen Sie, was ohnehin schon da ist! Excel-integrierte Planung mit SAP	Hauptthema ist die Planungslösung Allevo, die die Flexibilität von Excel und die Sicherheit von SAP verbindet. Präsentiert werden Neuerungen im Personal-Controlling sowie die Highlights von Allevo 3.0. Ergänzend schildern Kunden ihre Erfahrungen mit Allevo und stellen Best-Practices vor; darunter AWISTA GmbH, Bayerische Landessiedlung GmbH, Gebrüder Meier AG, Kamax GmbH & Co. KG und Phonak AG. Der KOMPASS 2012 richtet sich vor allem an SAP-Anwender aus den Bereichen Controlling/Finanzen, Personalwesen und IT.	Kern AG Wentzinger Straße 17 79106 Freiburg www.kern.ag Ansprechpartner: Alina Gionea E-Mail: alina.gionea@kern.ag Tel.: + 49 (761) 791 878-197
	13. Juni 2012 ab 17:30 Uhr Empfang und Abendveranstaltung 14. Juni 2012 ab 08:45 Uhr Kongress im Hotel Rheingold in Freiburg		
	SAP Mittelstandstage 2012 in Österreich Versino GmbH Salzburg/Wien SAP-Partner	Infoveranstaltung SAP Business One im Mittelstand mit interessanten Praxisvorträgen Im Rahmen der praxisorientierten Veranstaltung erfahren Sie mehr zu den unterschiedlichen Einsatzmöglichkeiten von SAP Business One bei klein- und mittelständischen Unternehmen. Einer unserer Kunden berichtet von seinen Erfahrungen mit SAP Business One.	Infos und Anmeldung auf www.versino.at
	19.06.2012: 13:30 – 17:30 Uhr Wien, Hotel „Das Triest“ 20.06.2012: 13:30 – 17:30 Uhr Salzburg, Schloss Leopoldskron		



Versäumen Sie nicht die Hamburger Cruise Days 2012

SAP Cruise Days Conference 2012
am 16./17. August 2012 im Hotel Hafen Hamburg

Informationen und Anmelde-möglichkeit finden Sie unter:
www.sap-conferences.com

Ein Kommentar von Pierre Audoin Consultants (PAC)

Vision. Strategy. Results.

„SAP ist jetzt ein Datenbankunternehmen“, kommentierte Steve Lucas von Global EVP SAPs Ankündigung, führender Anbieter von Datenbanklösungen werden zu wollen. Erwartungsgemäß stützt sich dieser Plan auf HANA – unter Einbeziehung der Sybase-Akquisition.

Monatlich schreiben die Analysten von Pierre Audoin Consultants im E-3 Magazin über die weltweite SAP-Szene und geben den Bestandskunden und SAP-Partnern wertvolle Hinweise. Aktuelle Informationen finden sich im Blog: blog.pac-online.com



SAP positioniert sich auf dem Datenbankmarkt

Nach Jahren der Frustration darüber, dass Oracle, SAPs größter Datenbankpartner, sich auch als führender Anwendungsanbieter zu positionieren versuchte und dadurch SAP das Geschäft hätte streitig machen können, findet das Unternehmen jetzt deutlich Gefallen daran, in die Hoheitsgewässer von Oracle vorzudringen. Dazu hat SAP bereits einige neue Waffen im Portfolio. Mit der Datenbank-Führungsposition hat sich SAP allerdings ein hohes Ziel gesteckt – selbst wenn wir dieses als ein Gleichziehen mit Microsoft und IBM definieren, die immer noch hinter Oracle liegen. Und um ehrlich zu sein, waren wir von den Ankündigungen alles andere als beeindruckt. Vielleicht sind wir bereits zu eng mit SAP verbunden, aber dabei handelte es sich um die logischen nächsten Schritte. Wir hatten uns vielmehr „neuere“ Neuigkeiten erhofft. Die größten Neuigkeiten betrafen tatsächlich den Mobility-Bereich, hier wurde die Übernahme von Syco bekannt gegeben. Die Firma entwickelt Plattformen für mobile Unternehmensanwendungen. Der Fokus lag auf der Präsentation einer konsolidierten Vision, auch bekannt als SAP-Echtzeitdaten-Plattform. Diese verbindet HANA mit Sybase ASE (für Transaktionsupport), Sybase IQ (für Big-Data-Analysen), Sybase SQL Anywhere (Mobilität) und der Sybase-Middleware (ESP, Replication Server). Und natürlich wurde auch die Verbindung mit Hadoop (Open-Source-Datenbank) versprochen, die in diesem Metier mittlerweile fast

schon zum guten Ton gehört. Diese Systeme sind jetzt alle miteinander verknüpft. Für den Fall, dass wir dies nur als Slideware ansehen würden, hat SAP unterstrichen, dass seine Business Suite nun unter Sybase ASE verfügbar ist und BW auch auf HANA läuft. Tatsächlich nutzen bereits rund 80 Kunden BW auf diese Weise. Wie wir zuvor bemerkt hatten, schreitet die Arbeit unter Nutzung von Sybase ESP als Echtzeit-HANA-Feed voran und Sybase IQ ist ein ausgereiftes Produkt, das neben Aufgaben für einen bidirektionalen Datenaustausch mit HANA sorgen kann. Es gab Andeutungen, dass die Kombination aus Business Suite und HANA als Datenbank für Transaktionsverarbeitung in diesem Jahr in den Ramp-up geht. Damit würde die SAP-Plattform Oracle tatsächlich einen Schlag versetzen. Außerdem wiederholte das Unternehmen, dass HANA eine Hauptkomponente der Cloud-Plattform werden würde. Die HANA-Cloud befindet sich derzeit im Private-Beta-Stadium. Das Unternehmen führte Recalls Plus vor, eine iPhone-App für US-Endkunden, die in der eigenen HANA-Cloud von SAP läuft, welche im Februar lanciert wurde (siehe Beitrag „Offene Entwicklungsplattform für mobile Anwendungen“, Seite 30).

Das SAP HANA Real-Time Fund

Eine durchaus überraschende Ankündigung war das Anreizprogramm über 250 Millionen Euro (337 Millionen

US-Dollar), das Kunden dazu bewegen sollte, zu HANA zu wechseln. Wie genau dieser Betrag verteilt werden soll – und welche Bedeutung das dann tatsächlich für die Kunden haben wird – ist zu diesem Zeitpunkt noch nicht klar. Prinzipiell soll der Betrag den Support-Services zufließen. Dieser Schritt wird von einer weiteren und vielleicht sogar näher liegenden Finanzmaßnahme begleitet: einem Wagniskapitalfonds über 155 Millionen US-Dollar, verwaltet von SAP Ventures, zur Förderung und Unterstützung eines Ökosystems an Unternehmen und Investoren, die sich auf die Entwicklung von Echtzeitanwendungen für die entstehende SAP-Echtzeitplattform, auch „SAP HANA Real-Time Fund“ genannt, konzentrieren. SAP benötigt mit Sicherheit seine Partner, um diese Super-Apps zu entwickeln, die die Kunden von einem Wechsel zur HANA-Nutzung überzeugen sollen. Traditionelles ERP unter HANA ist unserer Ansicht nach nicht die Super-App für ein System mit den Fähigkeiten von HANA.

Was wir denken

Wenn SAP ernsthaft bis 2015 eine Führungsposition im Datenbankgeschäft übernehmen möchte, ist unserer Meinung nach mehr dazu erforderlich, nämlich einige wirklich überzeugende Argumente, anhand derer der Marktführer von der flächendeckenden SAP-Datenplattform abgelöst werden kann. Dafür wäre eine schnellere Analytik von Vorteil, aber

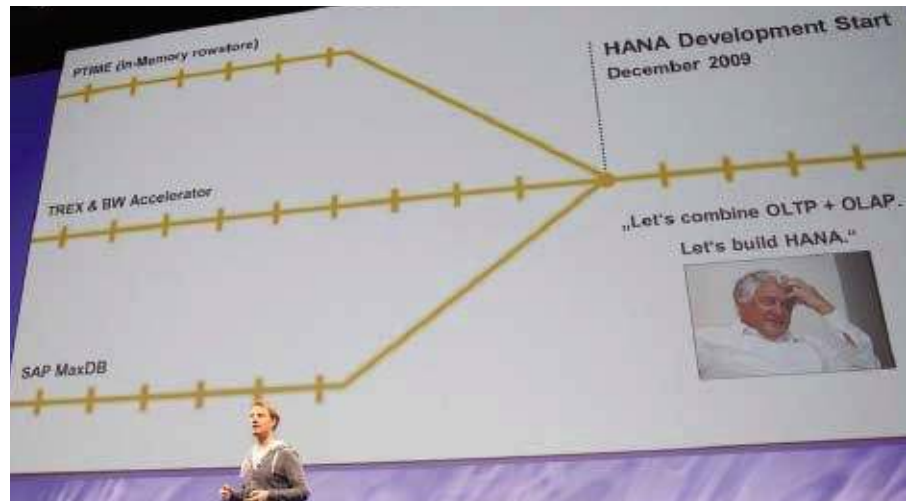


Frank Niemann (li.) verstärkt seit 2010 das PAC-Analystenteam. Als Direktor für den Softwarebereich baut er die Expertise und das Angebot an Marktstudien und Beratungsleistungen für IT-Anbieter und professionelle IT-Anwender aus. Der Diplominformatiker war zuvor leitender Redakteur bei der Zeitschrift „Computerwoche“ und hat sich in den vergangenen Jahren als meinungsstarker Beobachter unter anderem im Segment Geschäftsapplikationen mit Schwerpunkt SAP einen Namen gemacht.

Als **Philipp Carnelley** (re.) im Dezember 2010 zum PAC-Team stieß, blickte er auf über 25 Jahre Erfahrung als Analyst, Software-Entwickler und Projektmanager zurück. Heute gilt er als einer der angesehensten Berater bei Business Applications, Business Intelligence und Dokumentenmanagement. Zuletzt spezialisierte er sich auf Cloud Computing, SaaS und Applications Services. Carnelley hat einen Abschluss als Master of Science in Control Systems von der Sheffield University.



die derzeitige Datenbankunterstützung für ERP-Transaktionsanwendungsfälle ist größtenteils gut genug. Die Gesamtbetriebskosten sind ein schlüssigeres Argument als Geschwindigkeit – sofern sich nicht in großem Stil einige neue, erst mit Echtzeitverarbeitung mögliche Anwendungsfälle auftun. Außerdem muss SAP zur Erreichung dieses Ziels nicht nur die derzeitigen Kunden halten, sondern auch Datenbankkunden außerhalb seines Anwendungsuniversums gewinnen. Dazu gehört, ISVs davon zu überzeugen, sich für eine Datenbankplattform von SAP für die eigenen Angebote zu entscheiden. Andererseits üben SAPs ehrgeizige Pläne bezüglich einer Führungsposition im Datenbanksektor Druck auf bestehende Partnerschaften mit Microsoft, IBM und Oracle aus. Obwohl SAP behauptet, diesen Partnern gegenüber weiterhin offen zu bleiben, wird das Unternehmen künftig in erheblichem Maße dafür werben, dass Kunden bei der Wahl einer Datenbank von SAP profitieren. In gewissem Umfang ist dies bereits heute bei mittelständischen Kunden der Fall: Die Kosten für SAPs Max DB als Datenbank für ERP sind geringer als bei Verwendung einer Datenbank eines der oben genannten Datenbankpartner. SAP bewegt sich damit auf einem schmalen Grat. Wir wissen, dass HANA ein neuartiger Ansatz ist und gut mit den anderen SAP-Komponenten integriert wird. Trotzdem besitzen die meisten Unternehmen bereits eine Datenbankplattform und sind nicht ohne Weiteres bereit, einen Plattformwechsel vorzunehmen. Sie haben außerdem bereits in größerem Umfang in Hardware, Softwarelizenzen und in erster Linie in Fähigkeiten und Wissen bezüglich des Betriebs der bestehenden Datenbankplattform investiert. Somit braucht es triftige Argumente für einen Umstieg auf eine Sybase-Datenbank beziehungsweise auf HANA. Für den Erwerb neuer



Let's build HANA: mit PTime, Trex, BWA, MaxDB, LiveCache u.a.m. vereint sich OLTP und OLAP.

Anwendungen werden sie unter Umständen andere Investitionsentscheidungen bezüglich Datenbanktechnik treffen, aber das wird das Kräftegleichgewicht im Datenbanksegment nicht erheblich beeinflussen – 2015 ist bereits in drei Jahren. Und obwohl SAP dies impliziert, ist HANA nicht die einzige Möglichkeit. Neben anderen Playern entwickeln IBM, Oracle und Microsoft ähnliche Technologien oder bieten diese bereits an. IBM hat Netezza, TM/1, SolidDB und DB2 in allen Variationen im Angebot. Oracle verfügt über TimesTen und Exalytics. Microsoft kann nicht außer Acht gelassen werden – dessen Datenbankplattform wird auch im Umfeld großer Installationen immer bedeutsamer und verfügt ebenfalls über In-memory-Analytik (die es auch weiterhin ausbaut). Es kann zwar sein, dass HANA bezüglich Preis-Leistungsverhältnis und/oder Integrationsaufwand alle Mitstreiter mühelos übertrifft. Aber ist das genug, um eine große Migrationswelle auszulösen? Der beste Weg könnte so aussehen: BW auf HANA agiert als trojanisches

Pferd (angenommen die Kunden sind von Leistung/Gesamtbetriebskosten beeindruckt) für andere Anwendungsfälle, während die Erfahrung mit Echtzeitdatenbanken wächst. Wir fanden es jedenfalls bedeutsam, dass Vishal Sikka sich von der Behauptung zu distanzieren schien, dass SAP in diesem Zeitrahmen den zweiten Platz auf dem Datenbankmarkt belegen würde. Stattdessen sagte er, dass SAP die Rolle der Datenbank neu zu überdenken versuche und neue Anwendungsarten entwickeln werde. Dazu gehören Ansätze für die Vorhersage von Wartungsfällen oder Möglichkeiten des Echtzeit-Banking. Neuartige Anwendungsfälle werden für die Akzeptanz von HANA wichtig und mitentscheidend dafür sein, ob sich SAP tatsächlich als Datenbank-Gigant neben den großen drei positionieren kann. Dabei könnte der Unterstützungsfonds für neue Anwendungen eine ausschlaggebende Investition sein.

www.pac-online.de

ciber®

Client focused.
Results driven
SAP IT-Services



SAP IT-Services für T Managemen und S ra egiebera ung I Prozess Managemen I mplemen ierung ERP I
Managed Services I SAP Add On Produk e
Branchen Prozessindus rie I Handel I Versorger I Finanzdiens leis er I Transpor /Logis ik

www.ciber.de

CRM und Voice over IP im mobilen Einsatz

Sales, Service, Smartphone

Innovation ist ein Begriff, der vor Jahren die deutsche Sprachlandschaft erobert hat und so hemmungslos oft verwendet wird, dass dessen wahre Bedeutung kaum noch zu erkennen ist. Und dennoch: Bei der Kombination von CRM und VoIP für Außendienstmitarbeiter handelt es sich um eine waschechte Innovation.

Von Philipp Haberland, Sparta PR

Klein, leicht und mobil sind drei zentrale Eigenschaften, die alle erfolgreichen Neuerungen in der Welt der Telekommunikation und IT in den vergangenen Jahren auszeichnen. Nur noch selten findet man schwergewichtige PCs oder klassische Telefone. Stattdessen laufen Netbooks, Tablet-PCs und leistungsstarke Mobiltelefone ihren großen Geschwistern den Rang ab. Vor allem mobile Mitarbeiter im Sales- und Servicebereich nutzen die kleinen Helfer immer häufiger. Smartphones erfreuen sich allergrößter Beliebtheit. Mit der raschen Veränderung seitens der Hardware verändern sich aber auch die Anforderungen an die Software, die dafür sorgt, dass die Mitarbeiter überall und jederzeit Zugriff auf Kundendaten und Produktinformationen haben. „Wissen ist Macht. Das wusste schon der englische Philosoph und Wissenschaftler Francis Bacon im 15. Jahrhundert. Heute, im Zeitalter der Wissensgesellschaft, ist Wissen vor allem Kapital und Produktionsfaktor. Das Wissen um jeden einzelnen Kunden, um alle Vorgänge und Produkte, ist für erfolgreiche Unternehmen unverzichtbar und ein entscheidender Wettbewerbsfaktor“,

erklärt Joachim Schellenberg, Business Development Manager bei Ecenta. „Aus diesem Grund haben sich in den vergangenen Jahren CRM-Systeme etabliert, die all diese Daten für Unternehmen sichern, verwalten und aufbereiten. Bis jetzt wurden diese Systeme häufig auf firmeneigenen Servern betrieben, die mit den PCs der Mitarbeiter verbunden waren. Mit der rasanten Verbreitung kleiner, mobiler Endgeräte ändern sich nun die Anforderung und die Möglichkeiten für CRM-Lösungen.“

Kundendaten in der Westentasche

Die auf den ersten Blick offensichtlichen Argumente für den Einsatz von CRM-Software auf mobilen Endgeräten ist die garantierte permanente Verfügbarkeit sowie die einfache Handhabung von aktuellen Kunden- und Produktinformationen. Dies ist vor allem für Vertriebsmitarbeiter wichtig. Dazu kommt die Tatsache, dass lange und kurze Reisen Wartezeiten mit sich bringen. Diese kann man durch ein mobiles CRM effizienter nutzen: So kann der Mitarbeiter

Daten jeder Art unterwegs einpflegen, nächste Schritte planen und Kundendaten aktualisieren. Diese administrativen Tätigkeiten mussten bisher oft am Folgetag im Büro erledigt werden. Auf diese Weise kann mobiles CRM dazu beitragen, dass Vertriebsmitarbeiter mehr Zeit für den direkten Kontakt mit dem Kunden und dessen Anliegen haben. Besonders leistungsstarke Lösungen für mobiles CRM sind so ausgelegt, dass der Nutzer den Kundenbesuch selbst dann nachbearbeiten kann, wenn keine Datenverbindung zum Server besteht. Sobald sich das Smartphone wieder in ein Netz einwählt, werden die Daten automatisch aktualisiert. Die Kommunikation mit dem Kunden erfolgt nun garantiert auf der Basis der aktuellsten Daten. Ein weiterer wichtiger Vorteil, der für mobile CRM-Lösungen spricht, ist die Möglichkeit, die CRM-Anwendung aktiv in Vertriebsprozesse einzubinden, selbst während man mit dem Kunden im Gespräch ist. Ein Beispiel dafür ist eine Verhandlungssituation über einen Rabatt. Fordert der Kunde im Gespräch einen Abzug, der über den geplanten Preisnachlass hinausgeht, so ist es bisher üblich, die Verhandlung zu unterbrechen, bis der Mitarbeiter mit seinem Vorgesetzten gesprochen hat. Mit der neuen Technik kann der Verhandeln seine Vorgesetzten via Smartphone in die Besprechung einbinden und somit Informationen in Echtzeit teilen. Da dies schriftlich erfolgt, werden alle Vereinbarungen sofort gespeichert. Zudem müssen keine weiteren Termine anberaumt werden, die einen Vertragsabschluss verzögern würden.

Voice over IP goes mobile

„Ein Kunde, Partner oder Kollege, der nicht vor Ort ist, konnte natürlich auch schon in der Vergangenheit in Verhandlungen miteinbezogen werden. Mobiltelefone sind ja nun keine ganz neue



Peter Kugler ist Geschäftsführer von YouCon.

» Die Philosophie von SAP BCM war schon immer darauf ausgerichtet, voll und ganz auf Standardschnittstellen sowie Formate und Protokolle zu setzen, die auf dem Markt seit Jahren verbreitet sind. «

Erfindung. Neu und innovativ ist jedoch der Ansatz, der mit SAP Business Communications Management in diesem Zusammenhang umgesetzt werden kann“, berichtet Joachim Schellenberg. „Die Kommunikationslösung, die ursprünglich hauptsächlich in Contact Centern eingesetzt wurde, setzt auf Voice over IP (VoIP) und kann mittlerweile auch komfortabel auf Smartphones genutzt werden. So verschmelzen Sprach- und Datenanwendungen auf dem Smartphone durch eine einheitliche Technologieplattform und es entstehen erhebliche Synergieeffekte. Wir raten jedem Unternehmen, das auf leistungsstarken Außendienst setzt, sich damit zu beschäftigen.“ Die IP-basierte Software SAP Business Communications Management führt alle Kontaktkanäle auf einer Plattform zusammen und ersetzt den Parallelbetrieb isolierter Telefonanlagen. Ein- und ausgehende Kontakte lassen sich mit der Kommunikationslösung problemlos managen – ganz gleich, ob es sich um E-Mails, Telefonate, SMS- oder Faxnachrichten handelt. Dank vollständiger Integration in die Anwendungen CRM und ERP stehen den Mitarbeitern in Contact Centern sämtliche Kundeninformationen per Knopfdruck zur Verfügung. Anhand individuell einstellbarer Regeln ermittelt die Software automatisch den passenden Ansprechpartner und leitet den Anrufer direkt dorthin. Da die Sales- und Servicemitarbeiter sowohl in den Contact Centern als auch im mobilen Außendienst in gleicher Weise von den Vorteilen der IP-basierten Kommunikationsplattform profitieren sollen, ist die Lösung mittlerweile auch für Smartphones optimiert worden.

Ideale Grundlage für neue Entwicklungen

So vielfältig die Smartphones sind, so vielfältig ist auch das Angebot an Betriebssystemen. Neben dem iPhone hat beispielsweise auch Blackberry ein eigenes Betriebssystem. Dazu kommen noch Endgeräte, die entweder auf das Google-System Android, Symbian von Nokia oder Windows Mobile setzen. Die Kompatibilität mit dem jeweiligen Betriebssystem ist folglich ein entscheidender Aspekt bei der Auswahl der richtigen CRM- und Kommunikationslösung.



Philipp Haberland ist Inhaber und Gründer der auf Technologiethemen spezialisierten PR-Agentur Sparta PR. Das Unternehmen unterstützt in Deutschland, Österreich und der Schweiz die Medien- und Öffentlichkeitsarbeit verschiedener Softwareanbieter und IT-Dienstleister.

» Heute, im Zeitalter der Wissensgesellschaft, ist Wissen vor allem Kapital und Produktionsfaktor. Das Wissen um jeden einzelnen Kunden, um alle Vorgänge und Produkte ist für erfolgreiche Unternehmen unverzichtbar. «



Joachim Schellenberg arbeitet als Business Development Manager bei Ecenta.

Im Idealfall sind die Anwendungen für jedes Geräte und jedes Betriebssystem entsprechend angepasst. „Die Philosophie von SAP Business Communications Management war schon immer darauf ausgerichtet, voll und ganz auf Standardschnittstellen sowie Formate und Protokolle zu setzen, die seit Jahren auf dem Markt verbreitet sind. Dies hat sich schon mehrfach als hilfreich erwiesen, wenn die Lösung beispielsweise in Contact Centern eingeführt wurde. Nun, vor dem Hintergrund des Megatrends Mobility, bewährt sich dieser Ansatz erneut“, meint Peter Kugler, Geschäftsführer von YouCon. „Die große Zahl an unterschiedlichen Smartphones und Betriebssystemen sowie die Architektur von SAP Business Communications Management sind für findige Entwickler geradezu eine Einladung, neue Anwendungen zu schaffen, welche die Kombination von VoIP mit CRM für die jeweiligen Endgeräte ermöglichen.“ Auch wenn mobile Mitarbeiter eng mit dem Contact Center und den Kundendienstmitarbeitern verbunden sind, kommen die Vorteile einer mobilen VoIP-CRM-Kombination schnell zum Tragen. So ist es beispielsweise möglich, dass sich ein Kunde mit einer Reklamation direkt beim Kundenservice meldet. Diese Information wird umgehend ins CRM eingepflegt. Ist nun der Mitarbeiter in diesem Moment auf dem Weg zum Kunden und informiert sich mittels seines Smartphones über die Kundenhistorie, so ist er über den aktuellen Vorfall informiert und kann sich entsprechend vorbereiten. Im Idealfall teilen sich mobile und stationäre Mitarbeiter Informationen zum Wohle des Kunden. „Konkret könnte dies beispielsweise so aussehen, dass sich ein Kunde im Contact Center meldet und Interesse an einem bestimmten Produkt bekundet. Der Agent im Contact Center gibt die Information ins CRM ein. Der zuständige Vertriebsmitarbeiter, der gerade unterwegs ist, bekommt den sogenannten Lead auf sein Smartphone, vergleichbar mit einer Push-E-Mail auf dem Blackberry. Nun kann er den Lead in

seinem mobilen CRM-System akzeptieren und bereits von unterwegs das erste Kundengespräch führen“, erklärt Peter Kugler. „Wenn er dabei noch Business Communications Management nutzt, kann er garantiert auf die aktuellen Kundenkontaktdaten zugreifen. Außerdem wird das Gespräch dann vom System erfasst und fließt in die Kundenhistorie mit ein, die dann wiederum sowohl für mobile Mitarbeiter als auch für die Kollegen im Contact Center einsehbar ist.“

Fazit

Durch die Verbindung von CRM, Business Communications Management und Mobilität profitieren alle, die an Sales- und Serviceprozessen beteiligt sind. Die bedienerfreundliche Oberfläche erleichtert den Mitarbeitern die Nutzung der VoIP-Lösung und die intelligenten Routingfunktionen mit individuellen Regelwerken sorgen dafür, dass Anrufer stets rasch den idealen Ansprechpartner erreichen. Auch die Automatisierung eingehender Anrufe durch Interactive Voice Response, die durch Business Communications Management unterstützt wird, steigert die Effizienz der Kommunikationsprozesse. Somit verbessert die Plattform, die isolierte Kommunikationssysteme ersetzt, die Auslastung der Ressourcen und steigert zusätzlich die Servicequalität. Die durch SAP Business Communications Management ohnehin optimierten Arbeitsabläufe werden durch die Integration der mobilen Mitarbeiter noch effizienter und führen Unternehmen, Mitarbeiter und Kunden rasch zum Ziel.

Innovation – In[n]o[va]ti[on], die; -, -en <lat.> (Erneuerung; Neuerung [durch Anwendung neuer Verfahren u. Techniken]).

Das passt.

www.youcon.com
www.ecenta.com



Buchtipps

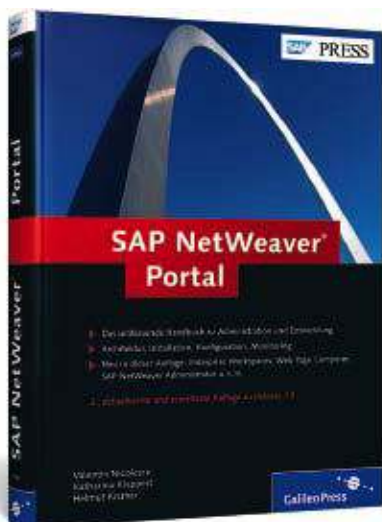
für Mai 2012

Hier stellen wir Ihnen jeden Monat Bücher vor, die unserer Meinung nach als Pflichtlektüre gelten für Personen, die in den jeweiligen SAP-Bereichen arbeiten und auf dem Laufenden bleiben wollen. Bei Fragen und Empfehlungen wenden Sie sich bitte an Frau Andrea Niederfringer, E-3 Redaktion, Telefon: +49(0)89/210284-20 oder andrea.niederfringer@b4bmedia.net

„Müde macht uns die Arbeit, die wir liegenlassen, nicht die, die wir tun.“

Marie von Ebner-Eschenbach (1830 -1916), österreichische Schriftstellerin

SAP NetWeaver Portal



Autoren: Valentin Nicolescu, Katharina Klappert, Helmut Krcmar, 574 Seiten, 2012, ISBN 978-3-8362-1597-8

Inhalt: Dieses Standardwerk gibt einen vollständigen Überblick über das SAP NetWeaver-Portal zum aktuellen Release 7.3. Administratoren, IT-Manager und Berater werden daraufhin hingewiesen, was das SAP NetWeaver-Portal bietet und wie es optimal eingesetzt werden kann. Die Autoren erläutern wichtige Grundlagen von der Architektur des Portals bis hin zu Basiseinstellungen und Personalisierungsmöglichkeiten und stellen die zahlreichen Möglichkeiten in den Bereichen Knowledge Management und Collaboration vor. Schritt für Schritt werden Installation, Konfiguration sowie

sonstige Administrationsaufgaben erläutert. Zahlreiche praktische Beispiele und Screenshots helfen bei der Umsetzung der Funktionen, Technologien und Werkzeuge wie Enterprise Workspaces, Web Page Composer oder SAP NetWeaver Administrator. Die Autoren zeigen zudem konkrete Konfigurationen sowie verschiedene Entwicklungsansätze, die im Portalumfeld möglich sind. Ob Installation, Konfiguration oder Monitoring: Das SAP NetWeaver Portal ist ein unverzichtbares Nachschlagewerk für Rollout und laufenden Betrieb.

www.sap-press.de

Mythos Strategie



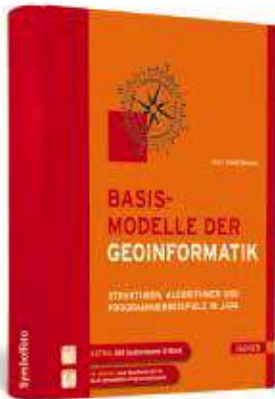
Herausgeber: Hans Bürkle, 251 Seiten, 2012, ISBN 978-3-8349-3596-0

Inhalt: Jeder Unternehmer hat ein Geschäftsmodell, sonst würde sein Unternehmen nicht existieren. Die entscheidende Frage lautet: Hat er die für ihn beste Strategie, mit der er auch morgen noch erfolgreich ist? In diesem Buch stellen 15 Unternehmen ihre Erfolgsstrategien vor, die alle auf demselben Konzept beruhen: der Engpasskonzentrierten Strategie (EKS) von Professor Wolfgang Mewes. Diese basiert auf Integration und Kooperation und richtet sich am Nutzen der Kunden aus. Das Buch bietet eine Kurzdarstellung unterschiedlicher Strategieansätze und -meinungen. Außerdem stellt der Autor die Strategie-Systematik

und die theoretischen Grundlagen von EKS dar. Der Herausgeber Hans Bürkle berät seit vielen Jahren Führungskräfte in der Wirtschaft mit Schwerpunkt Strategieentwicklung. Er führt Karriere- und Unternehmerberatung zum Thema „Nischen finden“ durch. Sein Know-how aus der Beiratstätigkeit in mehreren Unternehmen ist in dieses Buch eingeflossen. Bürkle hat mehrere Bücher über Karriere und Bewerbung veröffentlicht, darunter den Bestseller „Aktive Karrierestrategie – Erfolgsmanagement in eigener Sache“ und „Karrierestrategie und Bewerbungstraining für den erfahrenen Ingenieur“.

www.springer-gabler.de

Basismodelle der Geoinformatik



Autor: Albert Zimmermann, 304 Seiten, 2012, ISBN 978-3-446-42091-5

Inhalt: Ob Marketing, Umweltforschung, Kartographie, Archäologie oder Katastrophenschutz – in all diesen Bereichen kommen Geoinformationssysteme (GIS) zum Einsatz. Dieses Buch vermittelt die Grundlagen für die Entwicklung von Geosoftware. Es behandelt geometrische Ansätze, topologische Modelle, Fragen der Speicherung in Datenbanksystemen sowie

Algorithmen zur Bearbeitung und Analyse von Geodaten. Mittlerweile stehen Entwicklern zwar eine Reihe von Open-Source-Produkten zur Verfügung, diese sind aber nicht „schlüsselfertig“, sondern müssen je nach Bedarf angepasst werden. Das Buch stellt diese Open-Source-GIS-Bibliotheken vor. Zudem finden sich zahlreiche Übungsaufgaben und Anregungen für Programmierprojekte.
www.hanser.de

Praxishandbuch Report Painter/ Report Writer



Autoren: Jörg Siebert, Martin Munzel, 320 Seiten, 2012, ISBN 978-3-8362-1718-7

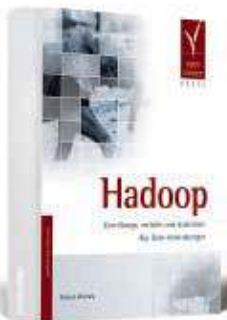
Inhalt: Dieses Praxishandbuch gibt nützliche Tipps zum Abfragen von Informationen mittels Report Writer/Report Painter direkt aus SAP ERP, ohne aufwändiges Programmieren und BW. Das Buch bietet eine umfassende Übersicht über die verschiedenen Reporting-Tools und -Tabellen sowie die diversen Bibliotheken. Die Autoren zeigen anhand praktischer Beispiele, wie

man mit Sets und Variablen, Hierarchien und Vorlagen arbeitet, wie das Berichtswesen effizient gestaltet, Laufzeiten verkürzt und Berechtigungen eingerichtet werden. Jörg Siebert und Martin Munzel arbeiten seit über zehn Jahren im SAP-Umfeld. Ihr Schwerpunkt liegt im Bereich Finanzen und Controlling. Ihre vielfältige Projekterfahrung setzen sie inzwischen als selbstständige SAP-Berater ein.
www.sap-press.de

Big Data und Master Data Management

Hadoop – Zuverlässige, verteilte und skalierbare Big-Data-Anwendungen

Autor: Ramon Wartala, 312 Seiten, 2012, ISBN 978-3-941841-61-1



Inhalt: Dieses Buch richtet sich an alle, die praktisch wie akademisch am Thema Big Data interessiert sind. Neben administrativen Themen wie Installation, Konfiguration und Einsatz von Hadoop werden viele praktische Beispiele ausgeführt, die die Entwicklung von MapReduce-Anwendungen Schritt für Schritt erläutern. Dabei erhält man sowohl Einblick in den Einsatz geeigneter Werkzeuge als auch Tipps für die Fehlersuche und die Optimierung von MapReduce-Jobs.
www.opensourcepress.de

Master Data Management Strategie, Organisation, Architektur

Autoren: Rolf Scheuch, Tom Gansor, Colette Ziller, 300 Seiten, 2012, ISBN 978-3-89864-823-3



Inhalt: Unternehmensdaten und deren Qualität und Verfügbarkeit werden mehr und mehr zu einem kritischen Erfolgsfaktor. Master Data Management (MDM) sorgt durch die strukturierte Bewirtschaftung und Qualitätssicherung für Orientierung im Datendschungel. Dieses Buch beschreibt MDM aus betriebswirtschaftlicher und technischer Sicht. Die Autoren analysieren unter anderem den Nutzen, das Einsatzgebiet und die Positionierung von MDM.
www.dpunkt.de

SAP NetWeaver Master Data Management

Autoren: Loren Heilig, Steffen Karch, Oliver Böttcher, Christiane Hofmann, Roland Pfennig, 345 Seiten, 2007, ISBN 978-3-89842-645-9



Inhalt: Dieses Buch erläutert den Aufbau und mögliche Einsatzszenarien von SAP NetWeaver MDM. Ob Konsolidierung, Harmonisierung oder zentrales Stammdatenmanagement: Zu allen Bereichen erhält der Leser anhand realer Beispiele detaillierte Einblicke sowohl in Use Cases als auch in die technische Umsetzung des jeweiligen Szenarios. Eine zentrale Stellung in diesem Buch nimmt die ausführliche Beschreibung aller MDM-Funktionen ein.
www.galileo-press.de

Big Data – Apache Hadoop (Kindle Edition)

Autoren: Bernd Fondermann, Kai Spichale, Lars George, 43 Seiten, 2012, ASIN B0071RWGS2



Inhalt: Doug Cutting hatte das Problem, das Internet (alles HTML) herunterzuladen und zu speichern. Schließlich stieß er auf MapReduce. Cutting implementierte MapReduce als Open Source in Java und nannte es Hadoop. Eine Einführung in MapReduce, Hadoop und Apache-HBase sind die Kernthemen der Big-Data-Experten Bernd Fondermann, Kai Spichale und Lars George.
www.entwickler-press.de

SAP-Jubiläumsjahr von Entlassungen in China überschattet

Compliance erfüllt?

Noch zu Beginn des Jahres 2012 schien die SAP unverwundbar, blickte sie doch auf ein Rekordjahr zurück. Doch plötzliche Entlassungen und kurzfristige Beurlaubungen von fünf Top-Managern in China werfen einen Schatten auf die Feierlichkeiten im Jubiläumsjahr.

Es hätte nicht besser laufen können: Im Januar 2012 verkündeten Jim Hagemann Snaube und Bill McDermott einen Rekordumsatz von 14,3 Milliarden Euro. Dem nicht genug. Die deutsche Softwareschmiede holte zu einem Rundumschlag gegen Konkurrenten, Freunde und Feinde aus. Sie steckte sich das Ziel, bis 2015 den Rekordumsatz erneut in die Höhe zu treiben und die Hürde von 20 Milliarden Euro zu knacken. Mit dieser Ankündigung galten die SAP-Spiele als eröffnet, die Feierlichkeiten zum 40-Jahr-Jubiläum konnten beginnen. Zu diesem Zeitpunkt schien die SAP unverwundbar und selten so gut aufgestellt – international wie national. Doch dann berichtete die Financial Times Deutschland Ende März über die fristlose Entlassung beziehungsweise Beurlaubung von fünf hochrangigen Managern in China. Journalisten, Kunden, Partner und Anwender stellten sich plötzlich die Frage, ob die SAP auf dem für sie so wichtigen und zukunftssträchtigen Markt ein Problem hat? Immerhin plant das Unternehmen in den kommenden Jahren Investitionen von rund 1,5 Milliarden Euro in China. Bei der SAP hieß es lediglich, dass es sich bei den Verfehlungen um rein interne SAP-Angelegenheiten handle, die nur von lokaler Bedeutung seien. Auch auf die konkrete Nachfrage des E-3 Magazins hin, ob China ein Einzelfall sei, wie die Verfehlungen entdeckt wurden und was die SAP aus den Vorfällen gelernt habe, bestätigte eine SAP-Sprecherin, dass es einen Fall von Pflichtverletzung im Entwicklungszentrum in Shanghai gab, Externe seien aber nicht betroffen. Ob nun SAPs unternehmenseigene Governance, Risk & Compliance Software auf das Fehlverhalten reagiert und die interne Revision auf den Plan gerufen hat, bleibt wohl SAPs Firmengeheimnis.

Über den Nutzen von GRC

Als Anbieter von GRC-Software muss sich die SAP nach einschneidenden Vorfällen wie jenen in China Fragen über

Sinn und Zweck genau dieser Software gefallen lassen. SAP übermittelte über die Presseabteilung folgende Antworten zu Themen wie Unternehmensführung durch vordefinierte Regeln, das Risikomanagement bei global aufgestellten Firmen und die Einhaltung interner wie externer Normen.



Ausgerechnet zum 40. Geburtstag muss sich SAP-Co-CEO Bill McDermott mit unsauberen Managern in China herumschlagen.

E-3: Lassen sich Gründungen und Beteiligungen von Mitarbeitern an externen Unternehmen mit Compliance-Regeln verbieten – aber auch mit Compliance-Software verhindern?

SAP: Unsere Governance, Risk & Compliance Software dokumentiert und überwacht die Einhaltung von GRC Policies und kann die Einhaltung durch automatische Kontrollen überwachen. Im konkreten, vorher beschriebenen Fall würde die Software zum Beispiel von jedem Mitarbeiter eine regelmäßige Bestätigung einholen, dass beispielsweise Gründungen und Beteiligungen der Meldepflicht unterliegen.

E-3: Werden Mitarbeiter vom Einsatz der GRC-Applikationen informiert?

SAP: Es gibt keinen Standard. Letztlich unterstützt die SAP GRC-Software die Einhaltung und Umsetzung von Richtlinien,

die meist schon vor der Softwareunterstützung vorhanden waren. Ob und wie Mitarbeiter über den Softwareeinsatz informiert werden, hängt auch von den länderspezifischen Pflichten ab. In Deutschland gäbe es eine entsprechende Informationspflicht, in anderen Ländern wäre die Information an die Mitarbeiter eine reine Unternehmensentscheidung. In der Regel werden aber die Mitarbeiter nach unserem Kenntnisstand über den Einsatz informiert.

E-3: Ist GRC-Software länderspezifisch? Wer übernimmt im Regelfall die Einführung von GRC-Anwendungen?

SAP: SAP GRC ist vom technischen Aufbau her nicht länderspezifisch. Die Software wird aber mehrsprachig ausgeliefert. Zudem gibt es länderspezifische Anpassungen von sogenannten Regelsets. Mittlerweile nutzen weltweit über 4000 Kunden GRC-Software, allein in Deutschland sind es über 500. In der Regel wird diese in zwei Stufen implementiert. Einerseits

gibt es im Sinne einer fachlichen Spezifikation ein Pflichtenheft, wie das kundenspezifische GRC-Konzept aussieht. Der zweite, vergleichsweise kleinere Schritt ist die rein technische Implementierung der Lösung. SAP Consulting und diverse Partner sind auf die Einführung von GRC spezialisiert. Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und prüfungsnahen Beratungsgesellschaften bieten ebenfalls GRC Services an.

E-3: Welche Qualifikation haben die Implementierungspartner der SAP?

SAP: Die Partner haben fachliches Know-how, insbesondere zu Risikomanagementberatung, Beratung zu internen Kontrollsystemen und IT-Compliance. Ergänzend hierzu Implementierungs-Know-how für die SAP GRC-Software.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

www.e-3.de

UNSERE MOBILE LÖSUNG FÜR DEN VERTRIEB

ON- UND OFFLINE BESTELLERFASSUNGEN UNTERWEGS

«Mit **coresuite mobile sales** für iPad kann unser Vertriebs-
team die Aufträge direkt vor Ort beim Kunden erfassen
und so die Effizienz steigern.»

Nicolà Wagner, CEO KEUNE Haircosmetics (Schweiz) AG.



- ▶ Kein aufwändiges Konfigurieren
- ▶ Aktualisierte Lagerbestände
- ▶ Erstellung der Auftragsbestätigung
direkt beim Kunden
- ▶ Dank Cloud-Technologie sofort verfügbar

www.coresystems.ch/mobile

Allocation Network verabschiedet sich von der SAP-CRM-Lösung

Stabile Geschäftsbeziehungen – maximale Kundenzufriedenheit

Der Münchner Software-Anbieter Allocation Network setzt auf die Catoso Cloud Business Suite. Die auf Microsoft Dynamics CRM basierende Plattform spart Zeit und Kosten und steigert die Effizienz und Transparenz der Kundenprozesse.



© FreshPaint, Shutterstock.com

In der heutigen Zeit ist es nicht einfach, ein Unternehmen zu führen. Die Verantwortlichen benötigen die richtigen Hilfsmittel und eine Software mit breitem Funktionsumfang, die die Geschäftsprozesse unterstützt. Wie zahlreiche Praxisbeispiele zeigen, bringt die Catoso Cloud Business Suite gerade SAP-Anwenderunternehmen Vorteile, da sie nahtlos in die SAP-Backend-Systeme integriert werden kann.

Mit Astras bietet Allocation Network eine Einkaufslösung an, die viele Kunden in Industrie, Handel und der Finanzdienstleistung im strategischen Einkauf, das heißt bei e-Sourcing, e-Auctions und SRM unterstützt. Die Kunden verfügen damit über eine zentrale Plattform für Ausschreibungen jeglicher Form, für Auktionen und für das Lieferantenmanagement. Allocation Network bietet kundenindividuelle Service-Level-Agreements (SLA) an, die unterschiedlich behandelt und abgerechnet werden. Die erbrachten Supportleistungen können nach Zahl oder nach aufgewendeter Zeit fakturiert werden. Bei anderen wiederum ist der Support durch bestehende

Rahmenverträge abgedeckt. „Unsere neue CRM-Lösung muss die individuellen Anforderungen unserer Kunden an unseren Support erfüllen und eine zentrale Firmen- und Ansprechpartnerdatenbank für alle Abteilungen zur Verfügung stellen“, beschreibt Michael Kramer, Leiter Vertrieb & Marketing bei Allocation Network, ein wesentliches Auswahlkriterium. „Auch in der Angebotserstellung, Faktura und Vertragsverwaltung haben wir eine Plattform gesucht, die unser vorhandenes System ersetzt und zusätzliche Funktionen bietet.“ Darüber hinaus wurde von der neuen Lösung erwartet, dass sie die Durchführung und Verwaltung unterschiedlich komplexer Kampagnen erlaubt. Die Kollegen aus Support, Projektmanagement, Vertrieb, Marketing und aus der Entwicklung sollten über Zugriffsrechte gesteuert einen zentralen Zugriff auf alle kundenrelevanten Daten erhalten, um so die Zusammenarbeit auf einer Plattform besser koordinieren zu können.

Enge Anbindung an Microsoft Office

Nach einer eingehenden Marktanalyse fiel die Entscheidung für die Catoso Cloud Business Suite des Microsoft-Partners Catoso. Der Grund: Die Lösung kommt dem flexiblen Supportkonzept von Allocation Network am weitesten entgegen und ist eng in die vorhandene Microsoft-Office-Produktwelt integriert. Die Catoso Cloud Business Suite basiert auf Microsoft Dynamics CRM und bietet dazu zahlreiche Erweiterungen für IT-Unternehmen an. Alleine durch die Anbindung an Microsoft Outlook kann Allocation Network substantiell Zeit sparen, die jetzt für eine intensivere Betreuung der Kunden zur Verfügung steht. Überzeugend wirkte auch die Bereitschaft der Catoso-Berater, weitere spezielle Anforderungen von Allocation Network direkt in der Software umzusetzen. Um die neue Software schnell, flexibel

und ohne eigene IT-Investitionen nutzen zu können, bezieht das Unternehmen diese aus der Cloud. Dazu wird die Lösung von Catoso in einem Hochsicherheits-Rechenzentrum in Deutschland betrieben und Allocation Network zum Fixpreis pro Anwender und Monat zur Verfügung gestellt. Für die zusätzliche Sicherheit der Daten sorgen Maßnahmen wie SSL-Verschlüsselung, kundenindividuelle Zugriffskonzepte, Firewalls und Virenschutz. Dabei werden die Kundendaten und Server täglich über Backup-Programme automatisch gesichert. „Der große Vorteil unserer Lösung ‚aus der Steckdose‘ ist, dass wir uns nicht um die Wartung und den Support kümmern müssen“, erklärt Michael Kramer.

Übernahme eindimensionaler Outlook-Adressen

Mit Hilfe eines Key-User-orientierten Schulungs- und Einführungskonzepts konnte die Catoso Cloud Business Suite rasch installiert und innerhalb weniger Tage in Betrieb genommen werden. Auftretende Fragen und Probleme wurden zügig gelöst. Dazu gehörte

Allocation Network

Allocation Network wurde 1998 gegründet. Das Unternehmen entwickelt Lösungen zur Optimierung von Kunden- und Lieferantenbeziehungen im Einkauf. Kernsoftware ist Astras, ein auf Internettechnologie basiertes Ausschreibungs-, Auktions- und Lieferantenmanagementsystem. Astras kann als ASP/SaaS-Lösung gemietet oder im Lizenzmodell in die Prozesse und Systeme der Unternehmen eingebunden werden. Dadurch ist die Lösung für die internen Prozessbeteiligten in Entwicklung, Einkauf und Qualität und für die Lieferanten direkt nutzbar.

Catoso

Catoso ist Microsoft-Partner und entwickelt auf Basis von Microsoft Dynamics CRM die Catoso Cloud Business Suite. Mit dieser Cloud-Anwendung stehen alle notwendigen Tools zur Verfügung, um Geschäftsbeziehungen ganzheitlich zu pflegen, Prozesse zu optimieren und Informationen in Echtzeit zu gewinnen. Das Catoso-Team hat über zehn Jahre Erfahrung im Bereich Services und Cloud Computing sowie jahrelange Erfahrung in der Entwicklung und Einführung von Web-Business-Applikationen bei mittelständischen Unternehmen.

» Unsere neue CRM-Lösung muss die individuellen Anforderungen unserer Kunden an unseren Support erfüllen. «



Michael Kramer ist Leiter Vertrieb & Marketing bei Allocation Network.

beispielsweise die Übernahme der ein-dimensional nach Personen sortierten Adressen aus Microsoft Outlook in die mehrdimensionale CRM-Variante, die sowohl nach Personen als auch nach Firmen listen kann. „Da diese Anforderung auch andere Kunden haben, stellte Catoso uns eine Routine zur Verfügung, wodurch wir allein hier viel Zeit sparten“, erinnert sich Michael Kramer. Erheblich weniger Aufwand hat Allocation Network auch mit der Verwaltung der Kundenprozesse, seit die Catoso Cloud Business Suite im Einsatz ist. So wird die neue CRM-Lösung für das komplette Kampagnenmanagement im Marketing genutzt. Dabei werden die Kunden über statische oder dynamische, das heißt über feste oder nach bestimmten Kriterien automatisch generierte Marketinglisten über Produkt- und Serviceneuheiten oder anstehende Veranstaltungen informiert. Darüber hinaus laufen sämtliche Aktivitäten mit bestehenden oder potenziellen Kunden über die zentrale CRM-Datenbank, angereichert mit Informationen zu bestehenden Angeboten oder aktuellen Verkaufschancen.

Automatische Fakturierung spart Zeit und Kosten

Bei der Angebotserstellung erweist es sich als Vorteil, dass in der Catoso Cloud Business Suite verschiedene Preislisten hinterlegt und bei Bedarf für die einzelnen Kunden herangezogen werden können. Ebenso ermöglicht die neue CRM-Lösung eine automatische Rechnungserstellung, die im Rahmen der integrierten Vertragsverwaltung sowie der Zeit- und Kostenerfassung erfolgt. Damit lässt sich die Fakturierung erheblich schneller abwickeln als zuvor. Heute hat jeder Berechtigte bei Allocation Network Zugriff auf alle Informationen über Leads, Kundenprojekte und Kampagnen, die ihm bei seiner Arbeit helfen. Alle Kollegen arbeiten mit derselben Lösung und legen die Informationen zentral ab.

Dadurch vermeidet Allocation Network Redundanzen und Insellösungen, bei denen die einzelnen Mitarbeiter wichtige Kundendaten abgeschirmt auf ihrem Rechner haben: Jeder Berechtigte hat eine 360-Grad-Sicht auf den Kunden. Tauchen Fragen zur Lösung auf, ist der Catoso-Support über eine Service-Hotline zu erreichen. Oft nachgefragte Informationen legt Catoso in einem Wiki, einer in die Lösung integrierten Wissensdatenbank, zum einfachen Nachschlagen ab.

Kundenansprache weiter professionalisiert

„Mit der Catoso Cloud Business Suite können wir im Bereich der Kundenbeziehungen wesentlich effizienter und professioneller agieren und reagieren“, fasst Vertriebs- und Marketingchef Kramer die Vorteile der neuen CRM-Lösung zusammen. „Wir benötigen deutlich weniger Zeit und können uns mehr um die Kunden kümmern.“ Da die Kundenbeziehungen zu den geschäftskritischen Prozessen des Software-Anbieters Allocation Network gehören, wirkt sich der Einsatz der cloudbasierten CRM-Lösung positiv auf den Unternehmenserfolg aus. Um die Catoso Cloud Business Suite noch stärker als zentrale Instanz für das Kundenbeziehungsmanagement nutzen zu können, plant Allocation in einem nächsten Schritt die Anbindung der vorhandenen Telefonanlage, die Integration des Dokumentenmanagement-Systems sowie den Einsatz des Projektmanagement-Moduls.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 99



www.catoso.com

SAP-embedded

Rechnungseingang
Auftragseingang
und mehr ...



tangro®

www.tangro.de

telefon +49(0)62 21-13336-0

SAP, Adobe, Appcelerator und Sencha ermöglichen Anwendungsentwicklung auf mobiler SAP-Plattform

Offene Entwicklungsplattform für mobile Anwendungen

SAP stellt mit Adobe, Appcelerator und Sencha ein offenes Entwicklungs-Framework für mobile Anwendungen bereit. Damit können Nutzer auf Basis der mobilen SAP-Plattform kostengünstig und effizient Applikationen entwickeln. Das Unternehmen setzt hierbei auf ein offenes Partner- und Entwicklernetz.

Durch die Zusammenarbeit mit Adobe, Appcelerator und Sencha ermöglicht es die SAP, mobile Anwendungen mit der von ihnen gewählten Client-Architektur zu entwickeln – von nativen Apps und Hybrid-Web-Containern hin zum mobilen Web. „Als führendes Unternehmen auf dem Markt für Unternehmensmobilität wollen wir unseren Kunden und Partnern fortlaufend Innovationen bieten“, betont Sanjay Poonen, President Global Solutions bei SAP. „Durch die Zusammenarbeit mit führenden Anbietern aus der Anwendungsentwicklung wie Adobe, Appcelerator und Sencha ermöglichen wir es einer breiten Entwickler-Community, Applikationen unkompliziert auf unserer Plattform zu entwickeln. Als einziger Anbieter stellt SAP eine offene Plattformarchitektur bereit, die Entwicklungsumgebungen und Tools von Drittanbietern unterstützt. Gleichzeitig gewähren wir Kunden die Flexibilität, die passende mobile Anwendung zu jeder Zeit implementieren zu können. Die SAP sowie Kunden und das gesamte Partnernetz sind nun in der Lage, hochwertige Anwendungen innerhalb kurzer Zeit zu erstellen und dabei die Tools zu nutzen, die sie bevorzugen.“

Adobe: PhoneGap

PhoneGap ist eine Laufzeitumgebung für Hybrid-Web-Apps. Sie erlaubt es Entwicklern, native mobile Anwendungen mit Web-Technologien wie HTML5 zu erstellen. Applikationen, die mit PhoneGap erstellt wurden, verfügen über native Geräte-APIs und können über alle größeren App-Stores angeboten werden.



Erfahren Sie in der Juni-Ausgabe des E-3 EXTRA alles Wissenswerte über die besten Konzepte und interessantesten Plattformen, die günstigsten Angebote und innovativsten Lösungen der SAP-Partner zum Thema „Mobile Computing“.

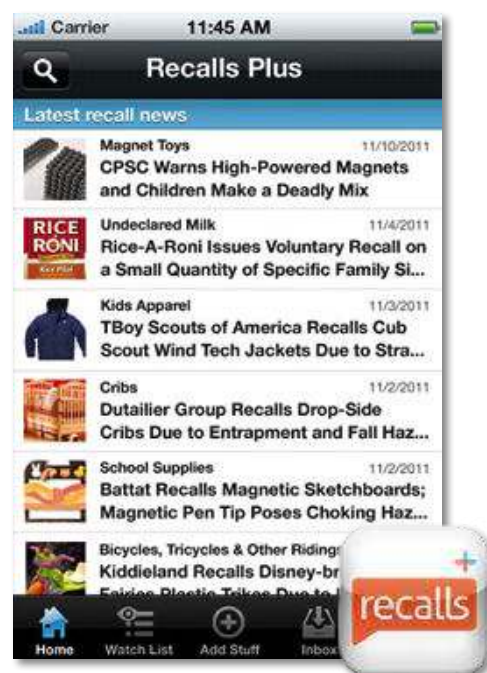
„SAP und Adobe blicken auf eine lange Zusammenarbeit zurück. Mit PhoneGap ermöglichen wir es, innovative mobile Anwendungen zu entwickeln, die native Funktionen sowie Web-Funktionen vereinen. Die mobile Plattform von SAP ergänzt PhoneGap mit den Funktionen einer marktführenden Entwicklungsplattform für mobile Unternehmensanwendungen und erweitert zudem unser großes Partnernetz“, bestätigt Danny Winokur, Vice President und General Manager Interactive Development bei Adobe.

Appcelerator: Titanium Development Platform

Das Entwicklerwerkzeug Titanium von Appcelerator enthält eine Eclipse-basierte integrierte Entwicklungsumgebung (IDE), ein Software Development Kit (SDK) und eine Connector Library. Damit können mobile Applikationen sowie Desktop- und Web-Anwendungen zügig entwickelt, getestet und implementiert werden. Um mobile Anwendungen zu entwickeln, stellt Titanium Studio ein entsprechendes Framework bereit. Darüber hinaus verbindet es Applikationen mit SAP und 220 weiteren Datenquellen. Titanium SDK versetzt Unternehmen in die Lage, native, hybride und mobile Web-Anwendungen basierend auf dem gleichen JavaScript-Code zu implementieren. „300.000 Appcelerator-Entwickler werden künftig in der Lage sein, SAP-Daten in mobile Anwendungen auf Basis einer einzigen ganzheitlichen Umgebung zu integrieren“, freut sich Jeff Haynie, CEO von Appcelerator.

Sencha: Touch

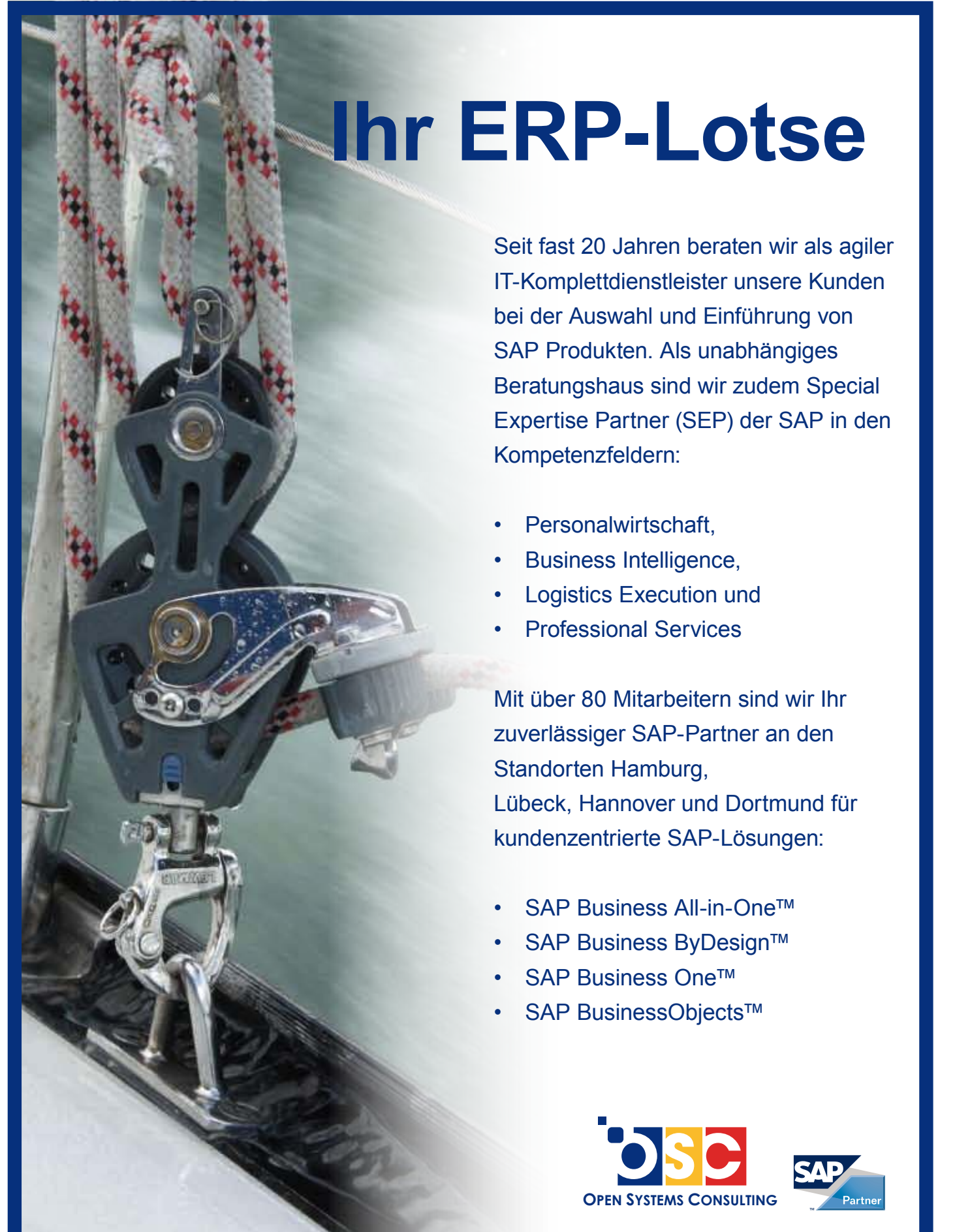
Sencha Touch ist ein leistungsfähiges HTML5-Framework für mobile



Gut gemeint – schlechte Strategie: Seit einigen Wochen gibt es eine Consumer-App von SAP auf Apple iTunes. Das B2C-Geschäft ist neu für SAP und unklar ist, ob es Spielerei oder Strategie wird. Die App ist nur in den USA verfügbar. Das Datenblatt findet man über Google im Web.

Anwendungen und zentrales Element der Sencha-HTML5-Plattform. Sencha Touch 2 ist das einzige HTML5-Framework mit dem Entwickler Anwendungen, die auf sämtlichen Betriebssystemen (iOS, Android, BlackBerry und Kindle Fire) und Geräten laufen, erstellen können. Sencha Touch enthält eingebaute Funktionen, die eine Anpassung der Anwendungen an die Business-Architektur erleichtern. „Sencha Touch ist die ideale Plattform für Entwickler, die den größtmöglichen Nutzen aus Plattformen zur Entwicklung von mobilen Unternehmensanwendungen wie etwa der von SAP ziehen wollen“, sagte Michael Mullany, CEO von Sencha. „Dank eingebautem Mobile Packaging für iOS und Android, interaktiven HTML5 Charts und oData-Protokoll-Unterstützung können Entwickler, die Sencha Touch und SAP nutzen, Unternehmensanwendungen zügig entwickeln und Datenbestände kostengünstig mobil machen.“

„Um innovative mobile Anwendungen zu erstellen, müssen Unternehmen in der Lage sein, die Kreativität und Kompetenzen der eigenen Entwickler und Partnerentwickler bestmöglich einzusetzen“, ergänzt Sanjay Poonen. „Mit unserer Strategie Mobile-2.0 öffnen wir unsere Plattform, um sämtliche Innovationen aus dem mobilen Umfeld integrieren zu können. So wollen wir unseren Kunden Benutzerfreundlichkeit gewährleisten und drahtlosen Unternehmen Neuerungen bieten.“



Ihr ERP-Lotse

Seit fast 20 Jahren beraten wir als agiler IT-Komplettdienstleister unsere Kunden bei der Auswahl und Einführung von SAP Produkten. Als unabhängiges Beratungshaus sind wir zudem Special Expertise Partner (SEP) der SAP in den Kompetenzfeldern:

- Personalwirtschaft,
- Business Intelligence,
- Logistics Execution und
- Professional Services

Mit über 80 Mitarbeitern sind wir Ihr zuverlässiger SAP-Partner an den Standorten Hamburg, Lübeck, Hannover und Dortmund für kundenzentrierte SAP-Lösungen:

- SAP Business All-in-One™
- SAP Business ByDesign™
- SAP Business One™
- SAP BusinessObjects™



Open Systems Consulting GmbH
Großer Grasbrook 15, 20457 Hamburg
Tel: 040/325248-0 Fax: 040/325248-20

Open Systems Consulting GmbH
Fackenburger Allee 56, 23554 Lübeck
Tel: 0451/48441-0 Fax: 0451-48441-20

Open Systems Consulting GmbH
Im Defdahl 5-10, 44141 Dortmund
Tel: 0231/28671-0 Fax: 0231-28671-11

Im Internet: www.osc-gmbh.info

E-Mail: info@osc-gmbh.de

Teil 2: Unterschiede zwischen IT und Fachseite – mögliche Auswege

Untiefen gekonnt umschiffen

Während Rauno Müller im ersten Teil unserer Miniserie (E-3 April) über falsche Erwartungen sprach, legt er den Schwerpunkt nun auf die Unterschiede zwischen IT und Fachseite. Zahlreiche Praxistipps zeigen mögliche Wege durch diese Untiefen auf.

Von Rauno Müller, Pikon



© ayzek, Shutterstock.com

Zentrales Element eines jeden Lasten- und Pflichtenhefts ist die Beschreibung der gewünschten Funktionalitäten. Was der Laie für eine einfache Sache halten mag, ist für den erfahrenen IT-Experten eine mit Tücken behaftete Herausforderung. Doch was macht die Beschreibung benötigter Fähigkeiten und Komponenten eines Programms so schwer? Die Problematik liegt in den unterschiedlichen Blickwinkeln von Fachbereich und IT. Hier gibt es unterschiedliche Erfahrungen, Erwartungen, Sprachen, Rahmenbedingungen, Ängste, Kenntnisse und Erfolgsmaßstäbe, als dass sich beide Partner in einem Entwicklungsprojekt ohne Weiteres verstehen würden. Nun, wie muss eine Funktion beschrieben werden, damit sich sowohl die Fachseite darin wiederfindet, als auch die Entwicklerseite eine ausreichende Darstellung ihrer Anforderungen darin erkennen kann?



Rauno Müller arbeitet seit 1997 bei Pikon. Er realisierte zahlreiche Projekte im SAP-Umfeld.

Entwickler. Oft scheitert dies bereits an unterschiedlichen Begrifflichkeiten. Zwei Sprachen treffen hier aufeinander, dies erfordert zunächst ein geschärftes Bewusstsein und dann eine Vermittlung. So beschreibt der von der Fachseite vielfach verwendete Begriff „automatisch“ etwas, das sich wohl irgendwie beschreiben und realisieren lässt. Nur mit dem Wort „automatisch“ kann ein Entwickler nichts anfangen. Bestenfalls fragt er nach und untersucht die tatsächlichen Anforderungen. Oft aber interpretieren die Parteien stillschweigend die Äußerungen des anderen, ohne sie zu prüfen. Im schlimmsten Fall herrscht kein Empfinden dafür, dass eine derartige Arbeitsweise viele Ärgernisse bedeutet. So setzen beide Seiten gerne Wissen voraus, das sie vom Partner nicht verlangen können.

Usecase-Beschreibungen

Die Anforderungen müssen frühzeitig priorisiert werden. Manche Wünsche stellen sich dabei als widersprüchlich heraus. Beispielsweise lassen sich „super Performance“ bei gleichzeitiger Protokollierung aller Änderungen nur schwer realisieren. Hier ist eine klare und einvernehmliche Definition jedes einzelnen Begriffs nötig. Wünsche und Schwierigkeiten, Abhängigkeiten und Möglichkeiten müssen diskutiert werden. Das erfordert von den Entwicklern die Fähigkeit zur kritischen Hinterfragung, ein Grundverständnis der Aufgabenstellung und der Geschäftsprozesse im Unternehmen. Es gilt typische Lösungsmuster zu kennen und deren Vor- und Nachteile abzuwägen.

Kurz, eine frühzeitige Einbindung der Entwickler in den Prozess der Anforderungsanalyse und der Sollkonzepterstellung ist unerlässlich für die saubere Beschreibung der Anforderungen und die daraus abgeleitete Formulierung eines Lasten- beziehungsweise eines Pflichtenhefts. Hilfreich sind hierbei Usecase-Beschreibungen: Der Fachbereich fasst typische Anwendungsfälle zusammen und beschreibt alle wichtigen Aspekte. Eine möglichst komplette Betrachtungsweise der Anwendungsfälle ist notwendig, also auch mit Darstellung der Prozesse, Voraussetzungen und Nachbedingungen. Aus diesen Beschreibungen kann ein Entwickler die benötigten Funktionen ableiten und sich ein Gesamtbild machen. Später lassen sich Usecase-Beschreibungen als Vorlage für die Tests nutzen. Dann ist schon beschrieben, welche Fälle getestet werden müssen.

Qualität

Bei der Softwareentwicklung gilt die Aufmerksamkeit einem Thema, das gerne für selbstverständlich gehalten wird: die Qualität. Qualität an sich ist kein Begriff. Es gilt vielmehr, eine Anzahl an Teilaspekten zu diskutieren, in die die Qualität einer Software differenziert werden muss. Dazu gehören Performance, Wartbarkeit, Stabilität, Flexibilität oder Sicherheit. Je nach Schwerpunkt entsteht am Ende eine unterschiedliche Entwicklung. Beispielsweise liefern Performance und Wartbarkeit das Potenzial für einen veritablen Zielkonflikt. Denn die Ausrichtung der Softwareentwicklung auf optimale Performance bedeutet oft einen schlecht wartbaren Code. Dies ist begründet in redundanten Daten- und Programmstrukturen sowie Verletzungen von Kapselungen und Schichtenarchitekturen, also Designprinzipien, die eine Wartung erleichtern. Hier muss individuell entschieden werden, was

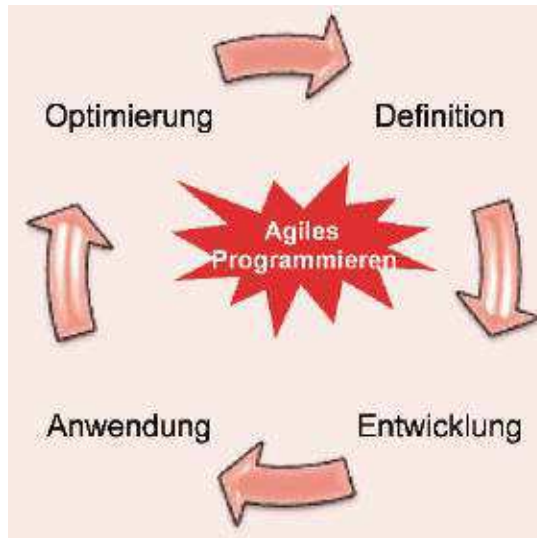
Wissen voraussetzen ist falsch

Fachseite und Entwickler arbeiten mit unterschiedlichen Durchdringungs- und Beschreibungstiefen. Die Anforderungen der Fachseite müssen in einer Tiefe und Systematik beschrieben werden, damit die umsetzende Entwicklungsseite diese später problemlos versteht. Die Fachseite sollte nicht der Versuchung erliegen, frühzeitig eigene Erwartungen als Implementierungsvorgaben zu formulieren. Von den beteiligten Entwicklern wird oft nicht hinterfragt, was die Fachseite wirklich meint und will. Auf der anderen Seite fehlt vielfach das Verständnis für die

langfristig wichtig ist. In einer typischen ersten Anforderungsbeschreibung wird vielleicht sowohl auf hohe Performance als auch auf hohe Wartbarkeit Wert gelegt. Hier ist dann die oben beschriebene Erklärung und Vermittlung nötig. Ein Lösungsansatz könnte die Maximierung des einen Zieles unter Definition und Einhaltung von Mindestgrenzen des anderen Zieles sein.

Es gibt keine Erfolgsgarantie

Selbst bei optimaler Berücksichtigung der eben beschriebenen systematischen Aspekte ist ein Erfolg noch nicht garantiert. Die Ressourcen, die die Umsetzung machen, müssen nicht nur die systematischen Aspekte des Qualitätsbegriffs kennen, sondern auch die Erfahrung und die Fähigkeiten haben, diese umzusetzen. Wesentlich ist nicht zuletzt auch, die entsprechende innere Einstellung zu besitzen. So vorbereitet können Fachseite, Entwicklerteam und externe Berater frühzeitig Einvernehmen über die Qualitätsanforderungen und Priorisierungen zwischen Qualitätsteilzielen herstellen. Hilfreich ist auch die Erstellung einer projektbezogenen Entwicklungsrichtlinie. Gerade in größeren Projekten



Unterschiedliche Entwicklungsmodelle.

lohnt die Ernennung eines eigenen Qualitätsverantwortlichen. Dieser sorgt mit entsprechenden Schulungsmaßnahmen im Team für ein gemeinsames Problembewusstsein und die Herstellung eines projektbezogenen Verständnisses des Qualitätsbegriffs. Selbstverständlich ist die konsequente Einhaltung aller Qualitätsanforderungen während des Entwicklungsprozesses wichtig. Technische

Qualitätsprüfungen durch Systemtools wie Codeinspector oder SLIN können helfen. Die Durchführung von Codereviews durch den Entwickler oder den Qualitätsverantwortlichen ergänzen die Werkzeuge und stellen die Qualität der Softwareentwicklung sicher. Bereits während der Entwicklung sollte großer Wert auf systematisch richtige Tests gelegt werden. Dann steigt deren Brauchbarkeit in der ausführlichen, systematischen Testphase nach der Entwicklung. All diese Testphasen müssen natürlich von Anfang an in die Planung mit einbezogen werden. Mit diesen Tipps lassen sich nicht alle Schwierigkeiten vermeiden oder alle Probleme lösen. Im Vorfeld einer Softwareentwicklung erhält man dadurch jedoch mehr Systematik, Ruhe und Zuversicht. Die Probleme, die trotzdem auftauchen, können dann mit ruhiger Hand angegangen werden. Viel Spaß!

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 99

PIKON
International
Consulting Group

akquinet

Gefahr gebannt – Sicherheit ist einfach ein gutes Gefühl

Um Sicherheitsrisiken in Ihrer SAP®-Systemlandschaft zu bannen, sprechen Sie am besten mit unseren Experten, die Sie bei Ihren Compliance-Projekten kompetent beraten.

Mit unserer SAST GRC Suite schließen Sie Sicherheitslücken und sorgen für ein Maximum an Sicherheit in Ihren SAP®-Systemen.

Profitieren Sie von:

- einer voll integrierten Lösung mit kurzen Einführungszeiten
- der ganzheitlichen Absicherung Ihrer SAP®-Landschaft
- unseren internationalen Security Experten mit Modulerfahrung
- erprobten Templates und Vorgehensmodellen

Vertrauen ist gut – Sicherheit bekommen Sie durch die akquinet SAST GRC Suite.

www.akquinet.de/grc

akquinet AG

Paul-Stritter-Weg 5 · 22297 Hamburg
Tel: +49 (0)40 881 73-1733

SAST

SAP® Certified
Powered by SAP NetWeaver®

Content und SAP-Prozesse verschmelzen

OpenText stellt Extended ECM 10 vor

OpenText hat mit OpenText Extended ECM for SAP Solutions die Version 10 seiner Content Management-Lösung für SAP-Prozesse und -Systeme vorgestellt. Neu ist die Unterstützung für das Kunden- und Lieferantenmanagement in CRM und SRM.

Durch Extended ECM for SAP Solutions werden unstrukturierte Inhalte wie Dokumente, Formulare, Berichte oder E-Mails nahtlos und durchgängig mit den SAP-Prozessen entlang der gesamten Wertschöpfungskette vom Lieferanten bis zum Kunden verzahnt und in den richtigen Geschäftskontext gestellt. Die Lösung ist ab sofort auf Deutsch verfügbar. „Der Bedarf an der Verknüpfung von Inhalten mit SAP-Geschäftsprozessen besteht in praktisch jedem Wirtschaftszweig“, erklärt Patrick Barnert, Vice President of SAP Solutions bei OpenText. „Das ist der Grund für mehr als 200 Implementierungen von Extended ECM bei Kunden aus rund 25 verschiedenen Branchen. Im aktuellen Release unterstützen wir jetzt zusätzlich CRM und SRM und bieten neue Funktionalitäten. Diese haben wir aufgrund von Anregungen unserer Kunden entwickelt, um die operative Effizienz in den Unternehmen weiter zu erhöhen.“ Mit Version 10 können Kunden sämtliche prozessunterstützende Dokumente wie Verträge oder E-Mail-Korrespondenzen an einem zentralen Ort konsolidieren und über die Benutzeroberfläche von CRM zur Verfügung stellen. Gleichzeitig wird die Zusammenarbeit mit Lieferanten inklusive der ausgetauschten Dokumente mittels SRM Teil der Beschaffungsprozesse einer Unternehmensorganisation. Dadurch steigt die Effizienz der Interaktionen mit Kunden sowie Lieferanten. „Wenn wir mit Kunden deren langfristige Anforderungen in Sachen Content Management diskutieren, kommt häufig die Integration mit CRM und SRM zur Sprache“, so Tom Roberts, Global Vice President, Software Solutions Program bei SAP. „Sie sehen einen bedeutenden Mehrwert in der Integration der Kunden- und Lieferantenprozesse mit einer fortschrittlichen Content-Management-Lösung. Gerade in diesen Abläufen wird oftmals eine Vielzahl an unterstützenden Dokumenten benötigt. In den vergangenen Jahren hat OpenText sich als ausgezeichnete Partner erwiesen. Denn das Unternehmen stiftet unseren Kunden einen großen Nutzen und wir sehen, dass der erbrachte Mehrwert mit den jüngsten

Neuerungen weiter steigt.“ Vollständig integriert in Version 10 ist die Social-Media-Komponente OpenText Pulse. Damit können Anwender zum Beispiel Fotos und Informationen zu ihrer Person hinterlegen, Microblogging betreiben, sich gegenseitig über den aktuellen Stand informieren, Inhalte austauschen und Experten finden – all dies in einer dynamischen Oberfläche, die Anwender dabei unterstützt, zusammenzuarbeiten und produktiv zu sein. Durch Feeds zu Aktivitäten bleiben die Anwender über Projekte auf dem Laufenden, hängen weniger von E-Mails ab und können sich auf die wichtigen Informationen konzentrieren. Pulse verbessert den Wissensaustausch und erhöht die Transparenz über geänderte oder neue Inhalte innerhalb zentraler Geschäftsprozesse, die von SAP-Lösungen gesteuert werden.

Innovative OCR-Funktionalitäten

Weitere Neuerungen in Extended ECM 10 sind unter anderem ein optimierter Zugriff auf virtuelle Arbeitsräume für Teams, so genannte Workspaces, eine Berechtigungskontrolle auf Basis von SAP-Rollen und -Autorisierungen, eine enge Integration mit Microsoft Windows und Microsoft Office, der Zugriff auf Inhalte über das NetWeaver-Portal sowie innovative OCR-Funktionalitäten für eingescannte Dokumente, die als durchsuchbare PDF-Dateien abgelegt werden. Extended ECM 10 erfüllt rechtliche und behördliche Anforderungen hinsichtlich Records Management und Archivierung. So hat die neue Version 10 im Februar dieses Jahres die Zertifizierung nach dem Department of Defense 5015.2-Standard im Bereich Records Management für SAP-Lösungen erhalten. Seit 2007 ist Extended ECM die einzige Records Management-Lösung auf dem Markt, die diese Zertifizierung in Kombination mit SAP-Lösungen erfolgreich bestanden hat.

Ganzheitlicher Ansatz

Um Geschäftsprozesse und -transaktionen zu unterstützen, müssen

SAP-Unternehmensanwendungen wie ERP, CRM und SRM mit unstrukturierten Inhalten wie E-Mails, Präsentationen, Verträgen, Bildern und Notizen verknüpft werden. Wenn Extended ECM Content mit Anwendungen verbindet, stellen Unternehmen bald fest, dass der Wert ihres Inhalts und ihrer Investitionen in SAP-Lösungen signifikant steigt und in kurzer Zeit ein Return on Investment erzielt wird. „IDC sieht bei großen Unternehmen das Bewusstsein dafür wachsen, dass Unternehmensanwendungen um ECM erweitert werden müssen und das Informationsmanagement nach einem ganzheitlichen Ansatz verlangt“, erklärt IDC-Analystin Melissa Webster. „Von der Perspektive der Effizienz von Geschäftsprozessen aus betrachtet, ist es wichtig, diese beiden Welten effektiv miteinander zu verbinden. Diese Aussage gilt auch hinsichtlich Mitarbeiterproduktivität sowie Governance, Risk and Compliance.“

Partnerschaft zwischen OpenText und SAP

OpenText ist einer der führenden Anbieter von ECM-Lösungen für das Zusammenspiel mit SAP. Das Unternehmen profitiert von zwei Jahrzehnten Partnerschaft und gemeinsamer Entwicklung mit SAP sowie der Implementierung von Lösungen an mehr als 4000 SAP-Kundenstandorten weltweit. SAP verzeichnet große Erfolge mit dem Wiederverkauf einer Reihe von OpenText-Lösungen, darunter für Dokumentenzugriff und -archivierung, Rechnungsbearbeitung, Digital Asset Management und die digitale Personalakte. Erst im November 2011 haben SAP und OpenText zwei neue Anwendungen für das NetWeaver Portal vorgestellt: SAP Portal Content Management by OpenText und SAP Portal Site Management by OpenText.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 99

OPENTEXT
THE CONTENT EXPERTS



Mobile Computing

Alle SAP- und Sybase-Lösungen der Partner.
Von der Hardware über die Software
bis zum Mobile Computing Consulting.

Jetzt buchen!

RED/AZS: 04.05.2012

DUS: 14.05.2012

EVT: 29.05.2012



Mobile Computing: Von der Hardware über die Software bis zum Mobile Computing Consulting:

Laut Gartner sollen bis 2015 rund 326 Millionen Media Tablets verkauft werden. Hinzu kommen Millionen von Smartphones, Notebooks und andere Mobile Devices. Diese Prognose zeigt: Mobile Computing ist auf dem Vormarsch. Die Zahl der Menschen, die von zu Hause aus, per Smartphone oder Tablet arbeiten, steigt täglich und damit auch die Erreichbarkeit, Flexibilität und Produktivität der Mitarbeiter sowie der Umsatz des Unternehmens. Gleichzeitig werden Ressourcen eingespart und ByoD (Bring your own Device) schafft zusätzliche Herausforderungen. Mittlerweile stellt sich also nicht mehr die Frage, ob Mobile Computing für ein Unternehmen infrage kommt, sondern nur noch wann und wie. Über die besten Konzepte und Plattformen sowie die Angebote und Lösungen der SAP-Partner lesen Sie im E-3 Extra Juni 2012.

Detaillierte Information bei:

Frau Vanessa Kitowski

(DW 27, vanessa.kitowski@b4bmedia.net)

Frau Beate Klepper

(DW 23, beate.klepper@b4bmedia.net)

Frau Annemarie Trattner

(DW 29, annemarie.trattner@b4bmedia.net)

B4Bmedia.net AG

Dachauer Str. 17 | 80335 München

T: +49(0)89/210284-0 | F: +49(0)89/210284-24

office@b4bmedia.net | www.e3media.info

E-3 im Gespräch mit Andreas Schumann, Geschäftsführer von Tangro

Mit Innovation auf Erfolgskurs



Tangro macht seit einigen Jahren mit SAP-Add-ons für die Verarbeitung eingehender Dokumente von sich reden. Merkmal dieser Lösungen ist neben der hohen Qualität vor allem die vollständige Einbettung in SAP. E-3-Chefredakteur Peter M. Färbinger sprach mit Firmengründer und Geschäftsführer Andreas Schumann über dessen SAP-Wurzeln, das Besondere der Tangro-Produkte und über künftige Entwicklungen.

E-3: Wann haben Sie das erste Mal von SAP gehört?

Andreas Schumann: Ich habe SAP Anfang der 1980er Jahre im Zuge meiner Vertriebstätigkeit bei Siemens kennengelernt. Siemens hat zu der Zeit auch Software von SAP vertrieben. Mein erster Eindruck war dabei äußerst positiv: SAP war damals ein kleines, sympathisches Unternehmen mit rund 100 Mitarbeitern, bei dem auch der Hausmeister ganz selbstverständlich dazugehörte. Es war klar, dass SAP tolle Software macht und eine große Zukunft vor sich hat.

E-3: Wie entwickelte sich Ihre Beziehung zu SAP?

Schumann: Betriebswirtschaftliche Software hat mich interessiert. Daher war es für mich ein logischer Schritt, direkt zum Hersteller zu gehen. Bei meinem Vorstellungsgespräch bei Dietmar Hopp ging es in erster Linie um Tennis, erst am Schluss kamen wir auf meine Anstellung zu sprechen, die dann schnell unter Dach und Fach gebracht war. Als ich anschließend durch die Räume der SAP geführt wurde, war ich beeindruckt, mit welcher Konzentration dort gearbeitet wurde. Man merkte einfach: Hier passiert etwas Großes.

E-3: Sie haben also die Pionierphase in Walldorf miterlebt...

Schumann: Ich habe 1984 bei SAP angefangen. In dieser Pionierzeit in Walldorf hatte man das Gefühl, es geht nur aufwärts. Wobei zusammen mit mir noch 30 weitere Mitarbeiter neu

anfangen, und ich weiß noch genau, dass man in der Belegschaft Bedenken hatte, ob die SAP eine solch große Anzahl an neuen Mitarbeitern verkraften könne... (schmunzelt)

E-3: Was ist gleich geblieben, was hat sich verändert?

Schumann: Das ist für mich schwer zu beurteilen, da ich ja nicht bei SAP geblieben bin. Was ich aber von ehemaligen Kollegen mitbekomme, ist, dass leider viel von dem verloren gegangen ist, was die SAP ausgemacht hat. Vor allem ist das Vertrauen in die Mitarbeiter, das sicherlich ein Schlüssel zum Erfolg war, einer wesentlich stärkeren Reglementierung gewichen. Allerdings ist diese Entwicklung auch der Größe des Unternehmens und den geänderten Marktanforderungen geschuldet. Und man darf nicht aus den Augen verlieren, dass die SAP nach wie vor eine extrem erfolgreiche Firma ist. Wenn man Weltmarktführer bei betriebswirtschaftlicher Software ist, kann man nicht so furchtbar viel falsch gemacht haben.

E-3: Wie würden Sie Ihre aktuelle Position der SAP gegenüber beschreiben?

Schumann: Ich besitze immer noch eine tiefe Dankbarkeit den Gründern und insbesondere Dietmar Hopp gegenüber, die mir die Chance gegeben haben, zum richtigen Zeitpunkt dabei zu sein. Ansonsten ist meine Haltung SAP gegenüber eher neutral. Wir sind Anbieter von SAP-Add-ons für die Dokumenteneingangsverarbeitung – das verbindet uns mit SAP.

E-3: SAP selbst und die Medien sprechen viel von der SAP-Community. Gibt es diese Wertegemeinschaft wirklich?

Schumann: Ich habe immer meine Schwierigkeiten mit solchen Wertegemeinschaften. Ich finde es ehrlicher, von einer Interessensgemeinschaft zu reden. Ich glaube, dass die SAP und die SAP-Community unterschiedliche Interessensgruppen sind. Selbstverständlich

hat eine SAP als Hersteller andere Interessen als eine Community, die die Kunden vertritt. Im Interesse des Softwareherstellers liegt es, möglichst kostengünstig zu produzieren. Dadurch entsteht eine solche Standardsoftware, wie SAP sie unter anderem anbietet, die weltweit verschiedene Branchen und Anforderungen abbildet. Das steht aber im klaren Widerspruch zu dem, was der Kunde will. Der Kunden braucht keine komplexe Software, sondern eine maßgeschneiderte Lösung für seine speziellen Anforderungen. Gerade auf der letzten DSAG hat man klar gesehen, wie sehr diese Welten auseinander gehen: Die SAP verfolgt das Ziel, die Komplexität der Systemlandschaft zu reduzieren, während der Anwender vor allem eine Reduktion der Anwendungskomplexität benötigt. Und genau da gehen wir als Tangro hin.

E-3: Sie haben sich innerhalb der SAP-Community mit einem eigenen Unternehmen selbstständig gemacht. Was war der Grund und die Motivation dafür?

Schumann: Mein Ziel war es, meine Vorstellung einer Softwarearchitektur zu verwirklichen, die so effektiv ist, dass sie von vornherein eine maßgeschneiderte Anwendungsentwicklung ermöglicht. Dabei spielen Transparenz, Wiederverwendung, Flexibilität und Anpassbarkeit eine entscheidende Rolle. Eine solch ingenieurmäßige Art der Entwicklung haben schon viele Firmen umzusetzen versucht, unter anderem auch SAP – mit wenig Erfolg. Ich war dagegen sicher, dass eine Entwicklung nach dem „Lego-Prinzip“ funktioniert. Meine Hauptantriebsfeder war, dass ich es vollkommen ineffektiv fand, immer wieder das Gleiche zu programmieren und deshalb darüber nachgedacht habe, wie man einfacher und effizienter zum Ziel kommen kann. Hinzu kam, dass ich bei SAP mit dem Thema EDI befasst war, bei dem das Datenmodell von einer hohen Wiederverwendung der einzelnen Nachrichtensegmente lebt. Daraus ist dann die erste Idee zu einer eigenen Entwicklungsarchitektur entstanden, bei der Software

regelrecht „montiert“ wird. Um diese Idee umzusetzen, habe ich die SAP verlassen und Tangro gegründet.

E-3: Ist es gekommen, wie Sie es sich vorgestellt haben?

Schumann: Ja, meine Idee ist zu 100 Prozent umgesetzt worden. Wir bei Tangro entwickeln Software auf einzigartige Weise, die übrigens auch patentiert ist. Einzelne Geschäftsabläufe werden am Bildschirm grafisch modelliert, gleichzeitig entsteht im Hintergrund das fertige Programm. Die Basis dafür bilden granulare, also kleinteilige Softwarebausteine, die garantiert zusammenpassen, weil sie nicht miteinander kommunizieren. Selbstverständlich sind Tangro-Softwarebausteine in hohem Maße wiederverwendbar. Bei der Entwicklung neuer Anwendungen schreiben wir so gut wie keinen neuen Code, sondern nutzen zu nahezu 100 Prozent wiederverwendbare Bausteine – was natürlich die Qualität unserer Programme erhöht. Darüber hinaus sind auch Dinge entstanden, die über meine ursprüngliche Idee hinausgehen. Etwa, dass sich Prozesse

automatisch anhand des Inhalts eines User-Interfaces zeichnen.

E-3: Welche Vorteile bietet Ihre Architektur den Tangro-Kunden?

Schumann: Dank unserer innovativen Entwicklungsarchitektur können wir Entwicklungszyklen drastisch reduzieren und Implementierungen in kurzer Zeit realisieren. Dementsprechend haben wir mit der Tangro Inbound Suite eine Komplettlösung für die Dokumenteneingangsverarbeitung in SAP auf den Markt gebracht, die eine besonders umfassende Produktvielfalt bietet, die qualitativ hochwertig ist und schnell produktiv eingesetzt werden kann. Dabei sind unsere Add-ons voll in SAP eingebunden – „SAP-embedded“, wie wir das nennen. Die Kommunikation zwischen unseren Lösungen und den Daten in SAP funktioniert dadurch ohne Schnittstellen.

E-3: SAP selbst ist die beinahe perfekte Mischung aus Betriebswirtschaft, Organisationslehre und Technik. Wie ist Ihr Unternehmen aufgestellt?

Schumann: Besser (lacht). Nein, ein wirtschaftlicher Vergleich mit SAP bietet sich natürlich nicht an. Aber Tangro ist durch die besondere Art und Weise, wie wir Software entwickeln, extrem gut aufgestellt. Man kann sich relativ einfach ausrechnen, dass wir mit unserem Ansatz einer hohen Wiederverwendung auch Software von besonders hoher Qualität bieten können. Ausschlaggebend für unseren Erfolg ist außerdem, dass wir unsere Produkte an kunden-spezifische Bedürfnisse anpassen. So können wir Neuentwicklungen an unsere Kunden weitergeben, ohne dass gleich ein Releasewechsel erfolgen muss, der ja immer mit enormem Anpassungs- und Testaufwand verbunden ist. Erweiterungen realisieren wir durch sogenannte „Überlagerungen“ der Prozesse. Dabei werden nur bestimmte Teile einer Anwendung verändert und diese auch nur für bestimmte Kunden aufgerufen. Bei allen anderen Kunden läuft der Prozess wie bisher ab. Damit vermeiden wir Fehler, die sonst bei Erweiterungen unweigerlich entstehen.

E-3: Was ist die Idealvorstellung für Ihr Unternehmen? Welche Ziele gibt es?

Schumann: Aus wirtschaftlicher Sicht wollen wir in unserem Bereich der Dokumenteneingangsverarbeitung Marktführer werden. Wir wollen hier die beste Software und die besten Anwendungen liefern und sind auf einem guten Weg. Aus softwaretechnischer Seite ist meine Idealvorstellung, möglichst ohne Berührung zu SAP Software zu entwickeln, weil wir dann die volle Stärke unserer Softwarearchitektur ausspielen können. Deshalb entwickeln wir auf der Grundlage unserer Entwicklungsplattform

eine eigene ERP-Anwendung für IT-Dienstleister. Bislang nutzen wir diese Lösung zwar noch ausschließlich intern, werden sie aber demnächst als SaaS-Lösung in der Cloud auf den Markt bringen. Die Anwendung wird sich dabei an den Dienstleistungssektor richten und für kleine bis mittlere Unternehmen konzipiert sein. Vor allem aber werden wir – dank unserer besonders effektiven Entwicklungsweise – für jede Branche eine maßgeschneiderte Version zur Verfügung stellen können, die ganz ohne zeitaufwändiges Customizing genau das bietet, was der Kunde braucht.

E-3: 2015 will SAP einen Umsatz deutlich über 20 Milliarden mit 35 Prozent Deckungsbeitrag. Ist dies realistisch? Können Sie von dieser Entwicklung profitieren?

Schumann: Zu den Zahlen kann ich nichts sagen. Meiner Meinung nach wird die SAP jedoch erfolgreich bleiben und es schaffen, sich immer wieder zu erneuern. Und das kann für uns als Add-on-Entwickler nur gut sein: Jeder neue SAP-Anwender ist für uns ein potenzieller Kunde.

E-3: Ihre kommerziellen Ziele?

Schumann: Natürlich gibt es bei Tangro kommerzielle Ziele, aber Hauptaugenmerk legen wir auf Qualität und Software, die der Markt wirklich braucht. Dann regeln sich die kommerziellen Ziele von allein. Aber um in konkreten Zahlen zu antworten: Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir unseren Umsatz um 20 Prozent erhöht, in diesem Jahr rechnen wir mit einer Steigerung von 30 Prozent.

E-3: Es gibt eine SAP-Roadmap, die deutlich den Anspruch auf mehr als ERP unterstreicht. SAP baut an einem durchgängigen System von der Datenbank über die Middleware bis hin zur Applikation. Bleibt da noch Platz für Partner?

Schumann: Für Partner bleibt immer Platz, wenn sie Nischen finden und Dinge realisieren, die SAP nicht auf der Agenda hat. Das heißt aber auch, dass man als Partner beweglich sein muss, falls SAP die eigene Nische besetzt. Und genau das sind wir, indem wir unser Produktportfolio um eine eigene ERP-Lösung erweitern. Diese Lösung wird natürlich auch unser Flaggschiff, die Tangro Inbound Suite, einbinden.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 99

tangro
smart software components



Andreas Schumann ist geschäftsführender Hauptgesellschafter der Tangro Software Components GmbH, die er 1998 gründete. Der Diplomkaufmann war über zehn Jahre bei der SAP AG in Walldorf tätig und ist der Erfinder der Tangro Architektur. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Heidelberg betreibt Standorte in Österreich (Wien), der Schweiz (Zürich) und Frankreich (Toulouse).

Viele Unternehmen haben keine Kontrolle über ihre Daten – das soll sich mittels Automatisierung ändern

Data Governance: Sicherheit hat Vorrang

Analysten haben nachgewiesen, dass IT-Abteilungen mehr als 95 Prozent aller Dateizugriffe nicht überprüfen. Viele IT-Verantwortliche sehen dies inzwischen als einen Fehler, der verheerende Auswirkungen nach sich zieht.

Von Arne Jacobsen, Director DACH bei Varonis Systems

Schon seit längerem beschäftigt sich Varonis mit der Frage, wie sich Unternehmen mithilfe von automatisierten Datenmanagement-Lösungen einen Überblick über ihre digitalen Objekte verschaffen können. Im Rahmen dieser Projekte planen IT-Verantwortliche drastische Maßnahmen, um die Datensicherheit zu garantieren. Tatsächlich ist es kein Tabu mehr, gefährdete Server auszuschalten oder den Zugriff auf E-Mails zu sperren. Vor kurzem führte ein Varonis-Kunde beispielsweise die Richtlinie „Kein sichtbarer Audit-Trail – keine E-Mails“ ein. Die neue Regel lautet: Kann die IT-Abteilung bestimmte Nachrichten nicht zurückverfolgen und überprüfen, dürfen die Mitarbeiter sie nicht verwenden. Gleichzeitig sperren die IT-Verantwortlichen möglicherweise den E-Mail-Server. Für ein anderes Unternehmen ist die Auditing-Funktion derart wichtig, dass die IT-Abteilung Richtlinien für Dateisysteme definiert. Ab 2012 schalten die Verantwortlichen Server ab und ziehen E-Mails aus dem Verkehr, wenn sie die damit verbundenen Risiken nicht abschätzen können. Wie groß die Risiken sein könnten, zeigt eine Untersuchung von Varonis: In typischen Unternehmen sind für mehr als 50 Prozent der Daten auf Dateisystemen, NAS-Geräten, SharePoint-Sites und E-Mail-Systemen keine Data Owner festgelegt. Diese Zahlen machen eindrucksvoll klar, dass das Sperren nur ein erster kleiner Schritt ist, um die Datenrisiken in den Griff zu bekommen. Weitere werden folgen. Eine Empfehlung könnte nun sein, die Zugriffsberechtigungen für das Personal stark zurückzunehmen. Heute



Arne Jacobsen ist Director DACH bei Varonis und Experte in den Bereichen Big Data, Secure Collaboration, Insider-Bedrohungen oder Datenautomatisierung.

kann jeder Mitarbeiter auf weit mehr Daten zugreifen, als dies der Fall sein sollte.

Bedrohungen von innen

Bedrohungen von innen stellen eine mindestens genauso große Gefahr dar wie Angriffe von außen. Bei vielen Sicherheitsvorfällen im Jahr 2011 waren Mitarbeiter oder Lieferanten in der Lage, tausende Dateien zu löschen oder aus den Speichern zu kopieren, ohne dass ein Data Owner oder eine IT-Abteilung auch nur Verdacht geschöpft hätte. Bei der anschließenden

Untersuchung konnte niemand mehr feststellen, auf welche sensiblen Daten welcher Mitarbeiter Zugriff hatte oder noch hat. Auch konnten IT-Abteilungen keinen Audit-Trail erstellen, um im Nachhinein zu ermitteln, was genau gestohlen wurde. Dabei sind die Unternehmen gezwungen, sich mit der Frage zu befassen, wer wann auf welche Daten zugreift und zu welchem Zweck er die Daten nutzt. Mittlerweile erkennen Unternehmen, dass die manuellen und jahrzehntealten Ansätze beim Datenmanagement und -schutz nicht mehr funktionieren. Varonis analysiert die Bedrohungen aus dem Inneren eines Unternehmens und prüft, welche Verbesserungen in den Bereichen Zugriffskontrolle, Auditing, Klassifizierung, Data Ownership und Autorisierung möglich sind.

Automatisierung des Datenmanagements

Ein weiteres Varonis-Projekt machte die Gefahren deutlich: Management und IT-Abteilung eines Unternehmens



© grafvision, Shutterstock.com

sollten versuchen, die Data Owner von 7000 Verzeichnissen zu finden. Beim Einsatz der herkömmlichen Methoden lag die Erfolgsrate erschreckend niedrig. Lediglich für 22 Prozent der Daten konnten die Verantwortlichen ausfindig gemacht werden. Im Umkehrschluss heißt das, dass mehr als drei Viertel der Daten keinem Data Owner zugeordnet werden können.

Und dies ist nur eine Momentaufnahme, denn das Datenvolumen in Unternehmen steigt rasant an. Ist es für eine Abteilung schon schwierig, einen Data Owner zu identifizieren, stellt sich die Frage, ob die Führung des Unternehmens in Zukunft überhaupt irgendeine Entscheidung zum Datenmanagement und -schutz treffen kann. Hier schlägt Varonis die Automatisierung des Datenmanagements vor. Mithilfe von Automatisierungstools sammeln die Verantwortlichen Wissen über ihre Daten und können Antworten geben auf Fragen wie: Wo sind meine Daten gespeichert? Wer hat Zugriff darauf? Wie können sie genutzt werden? Wer darf sie nutzen?

www.varonis.com



Schön, wenn die Rechnung stimmt.

Passgenauen Virenschutz für jede Unternehmensgröße – diese Rechnung geht auf! Denn Avira Sicherheitslösungen sind nicht nur zuverlässig, sondern sie folgen einer einfachen Formel: Viel Schutz für wenig Budget. Überzeugen Sie sich selbst: www.avira.de/e-3

Avira Professional Security

Plattformübergreifender Virenschutz für Desktops, Laptops und Netbooks

Avira Managed Email Security

Die zuverlässige Lösung für Email-Schutz in der Cloud (plattformunabhängig)

Avira Endpoint Security

Unser kostengünstiges und effektives Sicherheitspaket für PCs und Dateiserver

Avira Small Business Security Suite

Die Multifunktionslösung für kleinere Unternehmen, die Endpoints und Emails optimal schützt (Windows)

Avira Business Security Suite

Das umfassende Virenschutzpaket für PCs, Datei- und Exchange-Server

Ausgezeichnete AVIRA Technologie





© Julien Tromeur, Shutterstock.com

Community Short Facts

Keine monatlichen SAP-Meldungen sollen außer Acht gelassen werden. Die Short Facts widmen sich den kleineren Neuigkeiten sowie den scheinbar mehr oder weniger wichtigen Statements der Community. Hier ist der Platz für SAP-spezifische Pressemitteilungen, die sonst gerne übersehen werden. Firmen und Personen sind nicht indiziert. Empfehlungen an: andrea.niederfriniger@b4bmedia.net

Salt Solutions: voll integrierte MES-Lösung mit SAP

Salt Solutions präsentierte auf der Digital Factory, der Internationalen Leitmesse für integrierte Prozesse und IT-Lösungen, ein durchgängiges MES auf Basis von SAP. Im Mittelpunkt standen die Add-ons für SAP und Manufacturing Execution (SAP ME) und dessen enge Integration in das ERP-System. Für die Umsetzung einer Lean-Produktion-Strategie und die Unterstützung der Produktionsplanung ergänzen die Add-ons den SAP-Standard – releasefähig und modifikationsfrei. Für das operative Produktionsmanagement mit integrierten BDE/MDE-Funktionen und umfassenden Analysen und Auswertungen präsentierte Salt unter anderem die Betriebsdatenerfassung

über Touch-Screen-Terminals und Mobilgeräte verschiedener Hardware-Hersteller mit SAP Manufacturing Execution. Für Unternehmen, die nicht sofort mit einer umfassenden MES-Lösung starten wollen, bietet Salt für die einzelnen MES-Teilbereiche vorkonfigurierte Pilot-Installationen auf der SAP-Plattform an, die einen einfachen stufenweisen Ausbau ohne Architekturwechsel erlauben.

salt-solutions.de

Marquardt setzt auf eSourcing-Lösung von Pool4Tool

Die Marquardt-Gruppe, Hersteller von elektromechanischen und elektronischen Schaltern und Schaltsystemen, optimiert sein Lieferantenmanagement mit Pool4Tool, um unter anderem die Kommunikation mit rund



Die Marquardt-Gruppe stellt elektromechanische und elektronische Schalter und Schaltsysteme für Fahrzeuge, Elektrowerkzeuge, Haushaltsgeräte und sonstige industrielle Anwendungen her.

500 Lieferanten für Fertigungsmaterial zu vereinfachen. Der Konzerneinkauf von Marquardt arbeitet nach einem Lead-Buyer-Konzept und setzt die Warengruppenstrategien über sogenannte Bidder-Lists um, die aktuell als Excel-Files ohne Systemanbindung vorliegen. Der Lead Buyer steuert so die Lieferantenauswahl im Projekteinkauf. Pool4Tool

setzt das Lead-Buyer-Konzept von Marquardt praktisch um, berücksichtigt warengruppenspezifische Informationen, unterstützt durch vollautomatisierte Prozesse die Abarbeitung und erleichtert die Lieferantenauswahl bei der Anfrage neuer Projektteile.

pool4tool.com

Softwareauslieferung durch ein standardisiertes Implementierungsangebot, das SAP und Cenit im Rahmen der Rapid Deployment Solutions zurzeit gemeinsam erarbeiten. „Wir freuen uns, dass wir die erfolgreiche Partnerschaft mit Cenit jetzt als Teil der SAP Familie nahtlos fortsetzen können. Das Technologie-Know-how und das ausgeprägte Prozessverständnis machen Cenit für SAP zu einem wertvollen Partner beim Rollout der Visual-Enterprise-Lösung in die Fertigungsindustrie“, erklärt Michael Lynch, ehemaliger CEO von Right Hemisphere und heutiger Vice President SAP Visual Enterprise Applications bei SAP.

cenit.de/sap

Innobis auf dem 15. SAP-Kongress für Banken im Mai 2012

Innobis ist erneut auf dem SAP-Kongress für Banken vertreten, der am 22. und 23. Mai 2012 in Darmstadt stattfindet. Unter dem Motto „Mehr Wert für den Kunden“ zeigt Innobis in einem Best-Practice-Vortrag mit der NBank (Investitions- und Förderbank Niedersachsen) die Chancen moderner serviceorientierter Architekturen (SOA) auf. Wolfgang Fritz, Abteilungsleiter

Cenit mit neuer Visual-Enterprise-Lösung von SAP

Mit der Übernahme der Firma Right Hemisphere unterstreicht SAP die Bedeutung der Produktvisualisierung für Entscheidungsprozesse bei Fertigungsunternehmen. Auf dem SAP-Service-Marktplatz ist nun die erste Version der Right-Hemisphere-Technologie als integrierter Bestandteil der SAP Softwareauslieferung verfügbar. Begleitet wird die



Salt Solution mit der voll integrierten MES-Lösung in SAP.

Bankbetrieb NBank, und Arne Schultz, Leiter Kompetenzteam SOA bei Innobis, referieren zum Thema „Von der Idee zum Service – schrittweise serviceorientierte Neuausrichtung einer SAP-Banking Landschaft“. Der SAP-Kongress bietet die Möglichkeit, im Rahmen von Fachvorträgen, Livedemos und Erfahrungsberichten aus der Praxis innovative Branchenlösungen kennen zu lernen.

innobis.de

Coresystems entwickelt Business-App Mila

Coresystems' Business-App Mila ist eine eigenständige Lösung, deren Funktionsumfang auf die individuellen Bedürfnisse von Kleinstunternehmen ausgerichtet ist. Via Cloud können Geschäftsprozesse unabhängig von Zeit und Ort abgebildet werden. Die App, die von ihren Entwicklern ein charmantes, lächelndes Gesicht erhielt, unterstützt Finanzaktivitäten, administrative Tätigkeiten, die Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten sowie Rechnungstellung und Bezahlung. Weiterhin wird Mila eine Social Business Plattform (SBP) beinhalten, die innerhalb des

Mila-Netzwerks alle Geschäftsaktivitäten noch weiter beschleunigt und vereinfacht. Mila wird im dritten Quartal 2012 als kostenlose App zur Verfügung stehen. An der Entwicklung der neuen Business-App sind derzeit 25 Coresystems-Mitarbeiter beteiligt.

mila.com

Circle Unlimited mit Roadmap 2012/2013

Am 21. und 22. März 2012 fand in Hamburg zum neunten Mal die „cuAcademy“, das Fachforum von Circle Unlimited, statt, das den Teilnehmern die Möglichkeit gab, sich in Best-Practice-Vorträgen über zahlreiche Einsatzmöglichkeiten von SAP-bezogenen Lösungen zu informieren. Circle Unlimited nutzte das Fachforum, um die Roadmap 2012/2013 vorzustellen. Michael Grötsch, Vorstand von Circle Unlimited, erklärte: „2012 und 2013 werden wir intensiv am weiteren Ausbau unseres mobilen Lösungsangebots arbeiten. Auch die Integration von diversen Webinhalten sowie zukunftssträchtiger Systeme bestimmen unsere Roadmap. Zudem steht die Benutzerfreundlichkeit im Fokus. Unser Ziel ist es, unsere



Michael Grötsch, Vorstand von Circle Unlimited, erklärt die Roadmap des Unternehmens auf dem neunten Fachforum „cuAcademy“.

Anwendungen komfortabler und benutzergerechter zu gestalten. Die cuAcademy gibt uns Gelegenheit, uns mit unseren Anwendern auszutauschen, ihre Bedürfnisse kennenzulernen und mögliche Lösungsansätze zu diskutieren.“

cuag.de

DSAG/SAP Symposium dreht sich um Globalisierung

Das 5. DSAG/SAP Globalization Symposium findet am 19. und 20. Juni 2012 in Köln statt. In Vorträgen, Best-Practice-Beispielen und Diskussionsrunden unter dem Motto „Navigating global challenges – running an SAP environment for success“ können sich Entscheider und Projektmanager rund um das Thema Globalisierung informieren und austauschen. Schwerpunkte der englischsprachigen Veranstaltung, zu der rund 300 Teilnehmer erwartet werden, sind globale Projektsteuerung, organisatorisches Veränderungsmanagement, Konzepte für die Integration des SAP Produkt-Portfolios in globale IT-Landschaften sowie aktuelle Unternehmensanforderungen an die Globalisierung. Nebentypischen Projektthemen wie Zeitzone,

Übersetzungen und Länderversionen stehen auch Aspekte wie Governance und die Einbindung von Länderorganisationen im Mittelpunkt. Ebenso finden sich Themen wie die Einbindung neuer Prozesse und Technologien rund um In-memory und Cloud Computing auf der Agenda.

dsag.de

App schafft Verbindung zum SAP-Lagermodul

Die SAP-App Smart Warehouse von Fistic bietet Scanning-Funktionen für eine transaktionssichere Lagerverwaltung in Echtzeit. Durch die direkte Online-Anbindung an das SAP ERP sind sämtliche Lagerbestände auf dem aktuellen Stand. Alle Aufträge im Bereich Wareneingang, Umlagerungen, Kommissionierung und Inventur lassen sich schnell, sicher und effizient abarbeiten. Dabei kommen Smartphones oder Tablet-PCs zum Einsatz, die über WLAN mit dem Firmennetz verbunden sind. Die App bietet flexibel anpassbare Oberflächen und Layouts und ermöglicht den Einsatz kostengünstiger Bedien-Hardware auf der Basis moderner Technologie. Die Kosten für diese Lösung betragen



Karl Friedrich Schmidt ist Vorstandsvorsitzender der Fistic AG.

Fistic zufolge lediglich 50 Prozent der sonst üblichen Ausgaben für Funk-Scanner. Anwender haben dann den Warenein- und -ausgang sicher im Griff.

fistic.de

Mobile BI für SAP BW-Kunden

NetWeaver BW-Kunden können ab sofort über Reboard bestehende Queries und Cubes aus dem BW-System abfragen und diese mobil zur Verfügung stellen – online und offline auf Smartphones und Tablet-PCs. Kai Wachter, CEO von Reboard: „Wir bieten SAP BW-Kunden eine innovative und praktische out-of-the-box Mobile BI-Lösung, die sofort eingesetzt werden kann, ohne Änderungen an bestehenden Objekten vornehmen



Mila als stets charmante, lächelnde Assistentin, die problemgeplagten Kunden unter die Arme greift.



Hierarchien aus SAP BW.

► zu müssen.“ Reboard kann gezielt auf Variablen und Hierarchien aus SAP BW zugreifen und diese vollständig abbilden. Bei der Integration relationaler Datenquellen beinhaltet Reboard einen eigenen In-memory OLAP Server. Das Design und die Oberfläche ermöglichen die intuitive Nutzung einer Reihe von Funktionen, die schnelles Reporting für Entscheider erleichtern.

reboard.net

Conet OfficeBridge erweitert Lösungsangebot für Business ByDesign

Ab sofort ist die SAP-Add-on-Komponente der Conet OfficeBridge als Outputmanagement-Lösung auch für die Kunden des Abayoo-Netzwerks verfügbar. Die OfficeBridge ist ein Tool zur schnellen Erstellung vorlagenbasierter Dokumente und stellt sicher, dass interne Schriftstücke ebenso wie externe Geschäftskorrespondenz rechtsicher und gemäß der festgelegten Unternehmensrichtlinien erstellt, bearbeitet,

versendet und archiviert werden. Zudem unterstützt OfficeBridge Unternehmen bei der Erfüllung ihrer Compliance-Anforderungen. Thomas Schönfeld, Leiter der OfficeBridge bei Conet erklärt: „Durch die Mitgliedschaft im Abayoo-Netzwerk können wir unsere Outputmanagement- und SAP-Integrationslösungen einer wachsenden Zahl von Mittelstandskunden anbieten und zugleich die Weiterentwicklung unserer Tools im engen Kontakt mit potenziellen Anwendern noch gezielter voranbringen.“

conet.de

Cormeta: Kunden pflegen und Liquidität sichern

Cormeta bringt im Frühjahr 2012 mit DMSprint eine neue Lösung für das Reklamationsmanagement (Dispute Management) auf den Markt. Das branchenübergreifende Add-on ist laut Anbieter hoch automatisiert und voll in SAP integriert. Durch die Integration in die buchhalterischen Prozesse des

SAP-ERP-Systems kann bei der Bearbeitung einer Reklamation auf alle relevanten Daten und Entwicklungen zugegriffen werden. Damit erhält der Sachbearbeiter Einblick in den gesamten Vorgang und kann über Abteilungsgrenzen hinweg wirken. DMSprint ist workflow-orientiert, außerdem fallen bei der Einführung keine neuen Kosten für Hardware und Schnittstellen sowie deren Pflege an.

cormeta.de

OpenText: Nahtlose Verknüpfung mit SAP-Prozessen

OpenText hat mit „OpenText Extended ECM for SAP Solutions“ die Version 10 seiner Content-Management-Lösung für SAP-Prozesse und -Systeme vorgestellt. Neu ist die Unterstützung für das Kunden- und Lieferantenmanagement im CRM und SRM. Dadurch werden Inhalte wie Formulare oder E-Mails nahtlos mit den SAP-Prozessen entlang der gesamten Wertschöpfungskette verzahnt und in den richtigen Geschäftskontext gestellt. Weitere Neuerungen sind unter anderem ein optimierter Zugriff auf virtuelle Arbeitsräume für Teams, sogenannte Workspaces, eine Berechtigungskontrolle auf Basis von SAP-Rollen und -Autorisierungen, eine enge Integration mit Microsoft Windows und Microsoft Office, der Zugriff auf Inhalte über das NetWeaver-Portal sowie innovative OCR-Funktionalitäten für eingescannte Dokumente, die als durchsuchbare PDF-Dateien abgelegt werden. Die Lösung ist ab sofort auf Deutsch verfügbar.

opentext.de

Cortility erhofft sich Wissenstransfer als DSAG-Mitglied



Klaus Nitschke, Prokurist der Cortility GmbH.

Cortility ist der DSAG beigetreten. „Die DSAG bietet uns eine hochkarätige Plattform, um Informationen auszutauschen und die SAP-Entwicklungen mitzubeeinflussen“, begründet Klaus Nitschke, verantwortlich für das operative Geschäft, diesen Schritt. Gerade im Umfeld der Versorgungswirtschaft biete die DSAG umfangreiche Aktivitäten, so Nitschke. Er und sein Team wollen die Möglichkeit nutzen, an Prozess- und Technologiegruppen aktiv mitzuwirken. Wertvolle Impulse erwartet sich Cortility außerdem vom DSAG-Jahreskongress. „Unser Ziel ist es, unsere eigenen wie auch die Mitarbeiter unserer Kunden zu fördern. Die Mitgliedschaft garantiert uns einen hochwertigen Wissenstransfer und unterstützt das Networking mit wichtigen Entscheidungsträgern.“

cortility.de

Abilis: sportlicher SAP-Info-Tag

Am 2. Mai organisiert Abilis mit SAP Deutschland einen Informationstag rund um die mittelstandsgerechte

Neueinführung von SAP-Software. Interessierte haben dabei die Gelegenheit, anhand praxisorientierter Beispiele mehr über die Chancen für mittelständische Unternehmen durch den Einsatz von SAP-Lösungen zu erfahren. In der VIP-Loge der SAP Arena spricht Sascha Meissner, Leiter SAP-Consulting bei Abilis, über die schnelle und kostenoptimierte Einführung SAPs mithilfe des Komplettlösungspakets „Plug & Play“. In einer Live-Demo erhalten die Besucher detaillierte Einblicke in die Lösungen. Der Abpfiff des informativen Teils ist gleichzeitig Anpfiff für den sportlichen Part des Tages: Um 19.45 Uhr beginnt das Handballspiel der Rhein-Neckar Löwen gegen die Füchse Berlin, zu dem die Teilnehmer des SAP-Info-tags eingeladen sind.

abilis.de

Mobisys präsentiert Erweiterungen und App für MSB

Mobisys zeigt auf der Transfairlog vom 12. bis 14. Juni 2012 das neue Release des Mobisys Solution Builder (MSB). Dies ist eine Integrationsplattform, die eine schnelle und mobile Abbildung und Implementierung von SAP-Prozessen erlaubt. Mit dem MSB lassen sich MDE-Geräte direkt aus dem SAP-System heraus verwalten: Anwendungen, Profile und Inhalte werden zentral im SAP-System hinterlegt und von dort automatisch auf die mobilen Geräte geladen. Die Bearbeitung der Aufgaben kann wahlweise im Online- oder Offline-Modus erfolgen, ein Wechsel zwischen den Modi ist jederzeit möglich. Daneben stellt Mobisys auch seine Lösung für Smartphones und

Tablet-PCs vor. Mit der Mobisys App lassen sich auch von iPhones, Blackberrys und Android Smartphones Daten aus beliebigen SAP-Modulen abrufen, Warenbestände scannen und Buchungen mobil durchführen.

mobisys.de

Proaxia: Goldmedaille für Business-App

Im Rahmen des „Mobility Forum“ zeichnete die SAP Schweiz die Gewinner der Schweizer Appiade aus. Der erste Platz ging an Proaxia für die iPad-App „Mobile Service Advisor“. Die Lösung wurde in Zusammenarbeit mit dem Autohaus Bald in Siegen entwickelt. Mit dieser

App können Autohäuser ihren kompletten Dialogannahmeprozess unterstützen. Grafische 3D-Modelle der Fahrzeuge sowie vorgefertigte Checklisten ermöglichen eine bequeme Abwicklung und Eingabe per Fingertipp. Die Vorteile für Kunden: Direkt am Wagen wird aufgezeigt, welche Arbeiten dringend durchgeführt werden müssen. Das schafft Transparenz, fördert das Vertrauen und die Kundenbindung. Die Vorteile für das Autohaus: Mit einer qualifizierten Dialogannahme lässt sich sowohl die Zufriedenheit des Kunden als auch der Umsatz steigern.

proaxia-consulting.ch



Die iPad-Lösung „Mobile Service Advisor“ unterstützt den kompletten Dialogannahmeprozess im Autohaus und siegt im Wettbewerb der Schweizer SAP Partner Appiade.

Mobility-Services von ITML „Out of the Box“

ITML bietet ab sofort mobile Lösungen, von der Beratung über die Strategie bis hin zum Betrieb, und umfassende Out-of-the-Box-Services für die Verwaltung mobiler Endgeräte an. Somit stammen sämtliche Leistungen für das Mobile Device Management aus einer Hand und dienen dazu, mobile Geschäftsprozesse schnell, sicher und zu überschaubaren Kosten aufzubauen. Auf der Basis der ITML-Services für das Mobile Device Management kann jedes Unternehmen die verstärkten Forderungen seiner Fachabteilungen und Führungskräfte an einen mobilen und direkten Zugriff auf Daten und Prozesse aus den zentralen SAP-ERP- und Non-SAP-Systemen optimal erfüllen.

itml.de

Jedox und United Planet gehen strategische Partnerschaft ein

Durch die strategische Partnerschaft von Jedox und United Planet können Unternehmen künftig in Intrex



Axel Wessendorf ist Geschäftsführer von United Planet.

Enterprise-Portalen auf BI-Funktionalitäten von Jedox zugreifen. „Mit dieser Partnerschaft bringen wir die Bereiche BI und Geschäftsprozessoptimierung erfolgreich zusammen“, erklärt Axel Wessendorf, Geschäftsführer von United Planet. United Planet zählt mit über 4000 Installationen und mehr als 500.000 Nutzern seiner Portal Suite Intrex zu den führenden Anbietern im Bereich Intranets und Enterprise Portale. Bernd Eisenblätter, Vertriebsvorstand bei Jedox, freut sich ebenfalls über die strategische Entscheidung und ergänzt: „Firmen

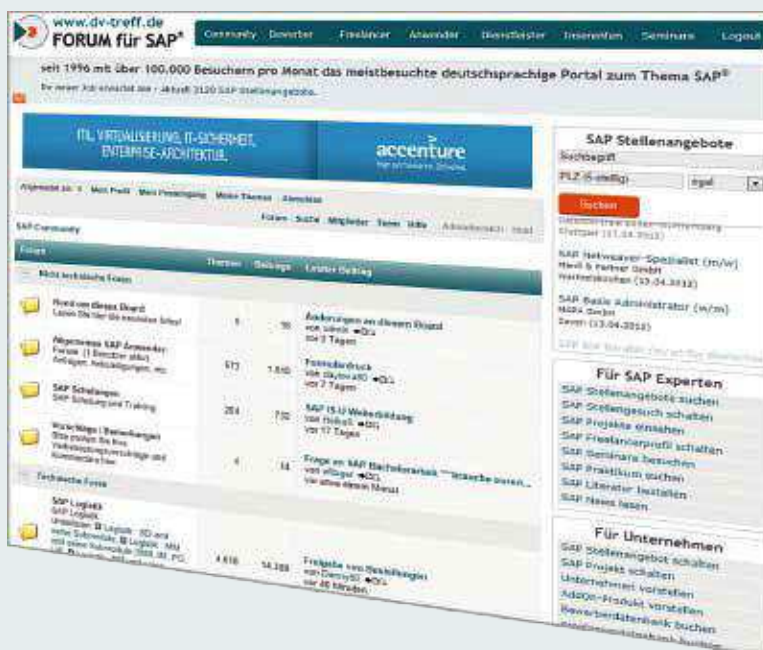
und Fachabteilungen können sich mit Jedox auf die inhaltliche Arbeit, die Optimierung der treibenden Parameter in einem Plan konzentrieren. Keine Verteil-, Konsolidier- und Validierungsarbeiten mehr. Das spart Zeit und Geld.“

unitedplanet.com

LTS setzt auf SAP PM

LTS Lohmann Therapie-Systeme setzt seit November 2011 das Instandhaltungsmodul SAP PM ein. Laut IT-Projektleiter Michael Werner konnte LTS nach neunmonatiger Projektlaufzeit planmäßig mit dem Modul starten. Probleme und Verzögerungen wurden durch erhöhten Arbeitsaufwand seitens des Fachbereichs minimiert. Die Implementierung nahm P&S Consulting vor. „Mit P&S stand uns ein kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung, der alle Aufgabenstellungen zu unserer Zufriedenheit erfüllt hat. Das Rückmeldetool, das nach unseren Vorgaben angepasst wurde, trug erheblich zur Akzeptanz bei den Anwendern bei.“

ps-consulting.de



www.dv-treff.de
FORUM für SAP®

Seit 1996 der Treffpunkt zum Thema SAP.

**Mehr als 15 Jahre Kompetenz und Erfolg
jetzt in völlig neuem Gewand**

Besuchen Sie unsere neue Internetpräsenz!

Stellenangebote und -gesuche, Freiberuflerprofile, Projektangebote, Seminarkalender, Diskussionsforum und vieles, vieles mehr...

Geschichte wiederholt sich: Auch bei R/2 wurde über den Mehrwert diskutiert

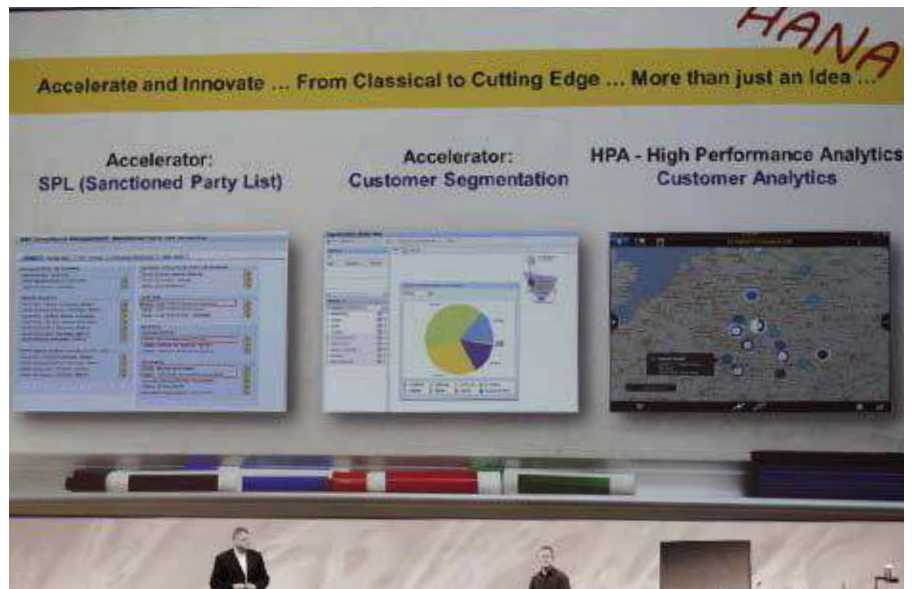
Der Preis der Wahrheit

Mehrwert kostet in der Regel auch mehr Geld. Diese simple Tatsache geht oft in der Diskussion um neue Technik verloren. Die Preis- und Lizenzdiskussion ist in der SAP-Community nicht neu.

Bereits zu R/2- und R/3-Zeiten wurde leidenschaftlich darüber diskutiert, was ein ERP-System kosten darf und welchen Mehrwert es für die Geschäftsführung bringt. Die bis jetzt letzte große SAP-Preisdiskussion betraf den Enterprise Support und die Erhöhung der Pflegegebühr auf 22 Prozent. Die Aufregung ist vorbei und Pragmatismus ist eingekehrt. Nach übereinstimmender Meinung in der SAP-Community hat der Enterprise Support ein gutes Preis-Leistungsverhältnis, wenn man die angebotenen Services intensiv nutzt. Letztendlich kann somit jeder SAP-Bestandskunde für sich selbst entscheiden, ob 22 Prozent Pflegegebühr teuer oder preiswert sind. Das nun vorliegende HANA-Lizenzkonzept ist nicht nur komplex (siehe rechte Grafik) sondern auch in absoluten Zahlen teuer. Das Preis-Leistungsverhältnis muss bei HANA jedoch jeder Bestandskunde für sich selbst entscheiden, denn der Return on Investment errechnet sich nicht aus dem Investitionsbetrag, sondern aus dem Nutzen, den man aus HANA für den eigenen Geschäftsprozess gewinnt.

ROI mit HANA

Die HANA-Datenbank-Engine wird die Basis für alle SAP-Angebote. Der Mehrwert beim Anwender wird sich aus der Integration in die Geschäftsprozesse ergeben. Auch wenn HANA ein faszinierendes Stück Technik ist, der Erfolg entscheidet sich auf dem Gebiet der Betriebswirtschaft. Wenn HANA Kernprozesse unterstützt und beschleunigt, neue Geschäftsprozesse ermöglicht und hervorbringt, dann ist der positive ROI gesichert. Und SAP will dazu einen Beitrag leisten: In Walldorf hat man das SAP HANA Adoption Program in Höhe von 250 Millionen Euro aufgelegt. Die Initiative soll Kunden bei der Einführung von HANA und der Realtime-Data-Plattform unterstützen. Für neue Kunden, die ihre Altdatenbank durch HANA ersetzen möchten, investiert SAP in Services. Diese Anschubfinanzierung scheint bei einer revolutionären Technik notwendig zu sein, denn praktisches Wissen über die Möglichkeiten ist noch spärlich vorhanden. Es bleibt zu hoffen, dass die Bestandskunden gemeinsam mit SAP das zur Verfügung gestellte Geld gut nutzen. Ähnlich erscheint die Situation auf Partner- und Entwicklerseite. Auch hier ist



Die vielen Gesichter von HANA: Entsprechend der Plattformidee gibt es zahlreiche Einsatzmöglichkeiten für die neue In-memory-Technik.

die neue Technik noch ohne wesentliche Erfahrung existent. Somit hat SAP einen Wagnisfonds in Höhe von 120 Millionen Euro für Startups bereit gestellt. Um Innovation in der Startup-Community zu fördern, ruft SAP den neuen Fonds ins Leben, der von SAP Ventures verwaltet wird. Mit dem SAP HANA Realtime Fund

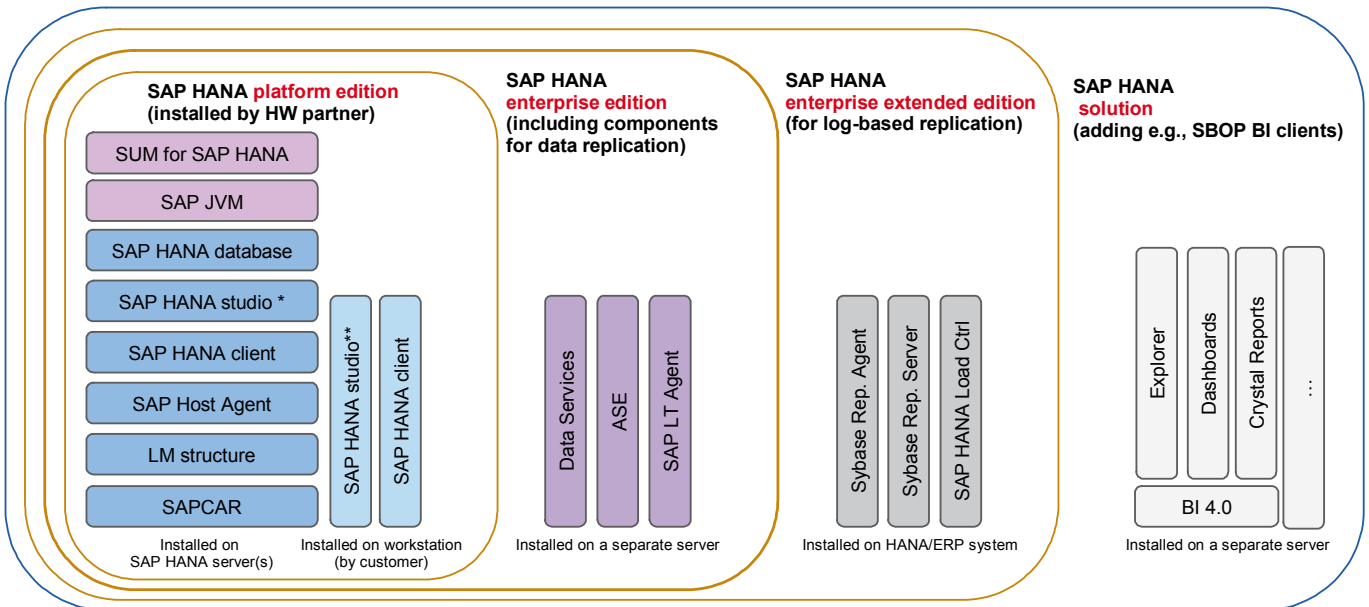
soll ein Ökosystem an Unternehmen und Investoren gefördert und unterstützt werden, die sich auf die Entwicklung von Echtzeit-Anwendungen konzentrieren. SAP priorisiert diese Investitionen nach der Rückmeldung von Kunden und Partnern. „Die Vision der SAP ist ein Paradigmenwechsel im Bereich Datenmanagement“, erklärt SAP-CTO Vishal Sikka. „Wir möchten den Wandel von IT-Abteilungen in Unternehmen unterstützen – weg von komplexen und langsamen Landschaften, die Geschäftsziele kaum unterstützen, hin zu einer vereinfachten Architektur.“

T-Shirts für die Community

Das konkrete HANA-Angebot gliedert sich in vier Bereiche. Das System ist aufbauend und weitestgehend selbsterklärend. Allen Komponenten gemeinsam ist ein Software-Update-Manager und ETL-Werkzeuge. Die Grundkomponente kommt als Hardware von einem der sieben SAP-HANA-Partnern: Cisco, Dell, Fujitsu, Hitachi, HP, Lenovo und IBM. Auf diesen HANA-Servern sind die Software-Basisbausteine bereits aufgespielt. Die Integration in eine bestehende ERP-Landschaft erfolgt in der Regel über ETL-Verbindungen. Momentan wird ein HANA-System Side-by-Side zum ERP oder als Basis für BW geführt. Das hier abgebildete HANA-Softwarelizenzschema



Nicht nur SAP beschäftigt sich mit In-memory Computing, auch Oracle hat mit Exalytics, hier zu Gast bei SAP, ein entsprechendes Angebot.



Das HANA-Lizenzschema in seinen vier Stufen. Die tatsächlichen Kosten errechnen sich aus der entsprechenden Edition plus der Größe des Hauptspeichers.

SAP T-shirt size	XS	S and S+	M and M+	L
Compressed data in memory	64 GB	128 GB	256 GB	512 GB
Server main memory	128 GB	256 GB	512 GB	1024 GB
Number of CPUs	2	2	4	8

T-shirt size	Server main memory	Licensable memory ^a
XS	128 GB	64 128 GB
S	256 GB	128 256 GB
M	512 GB	256 512 GB
L	1024 GB (= 1 TB)	512 1024 GB

a in steps of 64 GB

Die T-Shirt-Größen bestimmen den Hauptspeicher, die Anzahl der CPUs und natürlich das zu lizenzierende Memory. Ähnlichkeiten zum BWA sind offensichtlich.

entstammt einem empfehlenswerten IBM-White-Paper „SAP In-memory Computing on IBM eX5 Systems“ vom Januar dieses Jahres. Das passende HANA-System errechnet sich aber nicht nur aus den Lizenzkosten, sondern naturgemäß auch aus den zu verarbeitenden Datenvolumina: Das Sizing basiert auf der ursprünglichen Datenbankgröße und liefert Werte für die Anzahl der CPUs und der Größe der In-memory-Komponenten (siehe Tabelle). Aktuelle Obergrenze für die kommerziell verfügbaren Systeme sind 1024 GB. Fujitsu konnte jedoch bereits einen HANA-Server mit 8 TB an SAP liefern. Dieses noch nicht zertifizierte System bedient sich einer Scale-out-Technologie und wird eventuell noch dieses Jahr auf den Sapphires in Orlando und Madrid präsentiert werden.

HANA und BS7

Es gibt bereits erste Pilotinstallationen der Business Suite 7 auf einer HANA-Datenbank. Ende dieses Jahres

sollen weitere, ausgewählte Bestandskunden zu diesem Programm hinzukommen. Der offizielle HANA-DB-Ramp-up für BS7 könnte dann Mitte 2013 starten. Naturgemäß macht es einen großen Unterschied, ob In-memory Computing parallel zu einer operativen ERP-System läuft oder als Basis für dieses dient. Während kleine und mittlere Systeme wahrscheinlich mit existierenden Lizenzen und T-Shirt-Größen das Auslangen finden, werden große BS7-Systeme nur mit entsprechenden Scale-out-Lösungen betrieben werden können. Das momentan kleinste HANA-System (Side-by-Side) für SAP Business One hat einen Hauptspeicher von 48 GB. Diesen Server gibt es exklusiv bei Fujitsu, während die HANA-Server für den BW-Einsatz von mehreren Anbietern bereit stehen. „Die Inbetriebnahme von SAP NetWeaver BW, Powered by SAP HANA ist ein wichtiger Meilenstein für Lenovo“, sagte Xiaoyu Liu, Vice President, GM Global Application Development, Lenovo Beijing. „Für fortgeschrittene operative und analytische

Berichterstattung stehen uns schnellere, umfangreichere Funktionen zur Verfügung. Dies wird unsere gesamte betriebliche Effizienz, Produktivität und Flexibilität verbessern, sodass wir schneller auf Marktveränderungen reagieren können. Die rasche Implementierung von SAP HANA beweist, dass wir bei Lenovo aus einem Produkt eine konkrete Lösung gemacht haben, und das, ohne den betrieblichen Ablauf zu unterbrechen. SAP HANA wird uns dabei unterstützen, die Nummer 1 zu werden.“

Der Wegfall von Datenschichten optimiert TCO

Aktuell verfügbar nach dem Muster des dargestellten Lizenzschemas ist die Side-by-Side-Lösung für BW. Um Unternehmen dabei zu unterstützen, agil auf sich ändernde Anforderungen im Geschäftsumfeld reagieren zu können, hat SAP das NetWeaver Business Warehouse, Powered by SAP HANA entwickelt. Damit können Kunden ihre Datenbanken ohne Unterbrechung auf die Plattform von HANA migrieren. Mit HANA erhöht sich nicht nur die Geschwindigkeit von Abfragen, sondern auch das Laden von Daten in NetWeaver BW. Zudem kann die Nutzung der Plattform helfen, die Gesamtbetriebskosten (Total Cost of Ownership, TCO) zu reduzieren, indem Administration und IT-Landschaften durch das Wegfallen von Datenschichten vereinfacht werden. „Indem wir die traditionelle Datenbankschicht unter SAP NetWeaver BW mit SAP HANA ersetzen, verändern wir den traditionellen Datenbanksatz grundlegend“, sagt abschließend Vorstandsmitglied und CTO Vishal Sikka, Technology and Innovation Platform, SAP AG. „Mehr als 13.000 Kunden können dank der Geschwindigkeit und Flexibilität, die SAP HANA bietet, ihre Geschäfte unterstützen, und zwar ohne dass laufende Systeme gestört werden.“

Maximale Unternehmensleistung durch Business Intelligence plus In-memory Computing

Im ständigen Fluss

Unabhängig von ihrer Größe stehen Unternehmen aller Branchen vor der Aufgabe, ihre stetig wachsende Datenmenge effizient zu verwalten, zu analysieren und nützliche Informationen aus ihnen zu gewinnen. Die Lösung heißt HANA.

Von Adem Baykal, SAP Deutschland

Ein wesentliches Ziel von Unternehmen ist, Informationen zu generieren, mit denen tatsächliche Verbesserungen im Unternehmen erzielt werden können. Erwerb und Betrieb der hierfür geeigneten Hardware sind jedoch mit hohen Kosten verbunden. Auch müssen existierende Reporting-Anforderungen und vor allem der zeitliche Aspekt berücksichtigt werden: Anwender möchten so schnell wie möglich auf Informationen und Analysen zugreifen, um auf veränderte Marktbedingungen sofort reagieren zu können. Jedes Unternehmen hat in seiner Historie viele Geschäftsszenarien nicht umgesetzt oder in Angriff genommen – entweder weil das Datenvolumen zu groß oder die zu erwartenden Antwortzeiten zu lang und damit für den Endanwender nicht akzeptierbar waren. SAP hat sich diesen Herausforderungen schon früh gestellt und unterschiedliche Lösungen basierend auf der Technologie des In-memory Computing entwickelt. Diese eignet sich besonders zur Analyse großer Datenmengen. Als konsequente Weiterentwicklung der In-memory-Technologie hat SAP die In-memory Appliance HANA eingeführt. Damit lassen sich große Datenmengen aus nahezu jeder Datenquelle in kürzester Zeit analysieren. HANA kann insbesondere auf der Analyseseite mit der Gewinnung fundierter und datengestützter Erkenntnisse in Sekundenschnelle punkten. Leistungsstarkes In-memory Computing verbindet die Transaktionsverarbeitung größter Datenmengen mit Analysen in Echtzeit. Kunden können so im ständigen Fluss der Ereignisse rasch auf Veränderungen in der Geschäftsrealität reagieren und ihnen eröffnen sich neue Analyseperspektiven. Reporting-, Planungs-, Prognose- und Optimierungsmöglichkeiten werden deutlich verbessert.

Best of both worlds

SAP-Bestandskunden, die bereits die neue Version 4.0 der BusinessObjects-Lösungen für Business Intelligence einsetzen, können schon heute von der

beschleunigten Analyse durch HANA profitieren. Die BI-Plattform und HANA sind eng verzahnt, sodass sämtliche Stärken beider Lösungen konsequent ausgenutzt werden. Ein wesentlicher Vorteil der BusinessObjects-Lösungen für BI in der Version 4.0 ist, dass sämtliche Mitarbeiter selbstständig auf benötigte Datenquellen zugreifen und jederzeit fundiert auf Basis zuverlässiger Informationen Entscheidungen treffen können – auf Wunsch auch über mobile Endgeräte wie etwa das Apple iPad oder das iPhone. Diese Stärke wird konsequent ausgebaut, indem mit den Client Tools der SAP-BusinessObjects-Lösungen für Business Intelligence 4.0 direkt auf die in SAP HANA abgelegten Daten zugegriffen werden kann. Dies bedeutet, dass die Client Tools der BusinessObjects-Lösungen für Business Intelligence 4.0 wie etwa BusinessObjects Explorer, BusinessObjects Web Intelligence, BusinessObjects Analysis und Crystal Reports bereits jetzt für HANA vorbereitet

und optimiert sind. Damit sind die in nahezu allen Unternehmen vorzufindenden Szenarien wie Enterprise Reporting, interaktive Analysen, Dashboards und Visualisierungen, intuitive Analysen von Massendaten sowie erweiterte Analysen auch in Verbindung mit HANA möglich. Eine wichtige Frage ist hierbei, wie sich die BusinessObjects-Lösungen für BI 4.0 mit HANA verbinden und welche Schnittstellen dafür genutzt werden können. Mit dem BusinessObjects Explorer hat SAP auf der CeBIT 2012 gezeigt, wie mit wenigen Klicks aus mehreren Milliarden Datensätzen einige Hundert Millionen Sätze gelesen wurden – in weniger als einer halben Sekunde. Dabei erstaunt nicht nur die Antwortzeit, sondern auch der geringe Aufwand seitens des BusinessObjects Explorers, um die in HANA gespeicherten Daten in Echtzeit zu lesen. Obwohl bekannte Schnittstellen wie etwa ODBC oder JDBC für die Verbindung zu HANA von SAP verfügbar sind, werden nur Clients und Applikationen



© Spectral-Design, Shutterstock.com

So funktioniert In-memory Computing

Aktuell nutzen Unternehmen für die Datenhaltung zumeist relationale Datenbanken. Dabei werden strukturierte Daten in Tabellen oder Datensätze in Feldern auf der Festplatte abgespeichert. Bei einer Abfrage werden die nötigen Informationen in einem zeitaufwändigen Vorgang aus dem Festspeicher abgerufen. Da Berechnungen zudem schrittweise erfolgen, müssen die jeweiligen Zwischenergebnisse zunächst abgelegt werden, bevor sie weiterverarbeitet werden können. Diese Vorberechnungen (Aggregate) brauchen nicht nur viel Speicherplatz, sondern müssen bei neuen Daten wiederholt werden. Die In-memory-Technologie hingegen nutzt für die Datenhaltung statt dem Festspeicher den Direktzugriffsspeicher (RAM). Kompressionsalgorithmen verdichten dabei die Informationen bis auf ein Zehntel ihrer Größe. Komplette Datenbestände lassen sich so im RAM ablegen und sind innerhalb von Sekunden verfügbar. Außerdem werden beim In-memory Computing die Daten nicht nur in Feldern oder Zeilen, sondern auch in Spalten vorgehalten. Daten aus nicht benötigten Feldern werden bei Abfragen nicht benutzt, wodurch sich die Menge der Daten, die aus dem RAM in den Prozessor geladen werden, reduziert. Selbst größte Datenmengen lassen sich so innerhalb kürzester Zeit analysieren. Ergänzt wird dies durch anpassbare Algorithmen auf der In-memory-Datenbank. Mit deren Hilfe können komplexe Rechenoperationen im Arbeitsspeicher direkt ausgeführt werden, womit Aggregate entfallen. Die Datenmenge reduziert sich, der Ladevorgang wird beschleunigt, Datenmodelle werden flexibler. Im Ergebnis erfolgen der Zugriff und die Verarbeitung von Daten in Echtzeit.

direkt von SAP unterstützt, die auch für HANA zertifiziert wurden. Derzeit trifft dies lediglich für die oben genannten Clients der BusinessObjects-Lösungen für Business Intelligence 4.0 zu. Auch Microsoft Excel und bestimmte SAP-Applikationen werden unterstützt. Ein ähnliches Zertifizierungsverfahren kennen Drittanbieter für Frontends auf dem NetWeaver Business Warehouse (SAP NetWeaver BW) bereits aus den vergangenen Jahren. Auch sie mussten sich vorher für NetWeaver BW zertifizieren lassen, um die von SAP bereitgestellten Schnittstellen wie etwa ODBO und OLAP BAPI zu nutzen.



Explorer-Auswertung mit Zoom in die Datensätze.

Als Quelle für die Auswertungen können sowohl die in HANA gespeicherten Tabellen als auch Information Models, sogenannte Analytical Views oder Calculation Views, genutzt werden. Die Ablage der Daten in den Tabellen erfolgt dabei entweder spalten- oder zeilenbasiert, wobei berücksichtigt werden muss, dass HANA eine Komprimierung vornimmt. Das Beladen der Tabellen in HANA kann dann entweder durch BusinessObjects Data Services oder klassisch über einen direkten Ladevorgang erfolgen. Auch eine Echtzeit-Replikation wird unterstützt: Aus einem angeschlossenen Quellsystem an HANA werden die Daten in Echtzeit abgeholt und sofort im Reporting verfügbar gemacht. Dieses Verfahren wird etwa in verschiedenen Rapid Deployment Solutions (RDS) wie SAP ERP RDS for operational reporting with SAP HANA genutzt, um beispielsweise Auftrags-, Material- und Finanzdaten in Echtzeit aus einem SAP-System wie Business All-in-One abzuholen. Aufbauend auf diesen Tabellen werden dann die Information Models gebaut, die wiederum direkt von den

BusinessObjects-Lösungen für BI 4.0 verwendet werden können. Auch die Applikation CO-PA Accelerator, die Kunden eine noch schnellere und tiefgreifende Analyse von Finanzdaten ermöglicht, gehört in diese Kategorie.

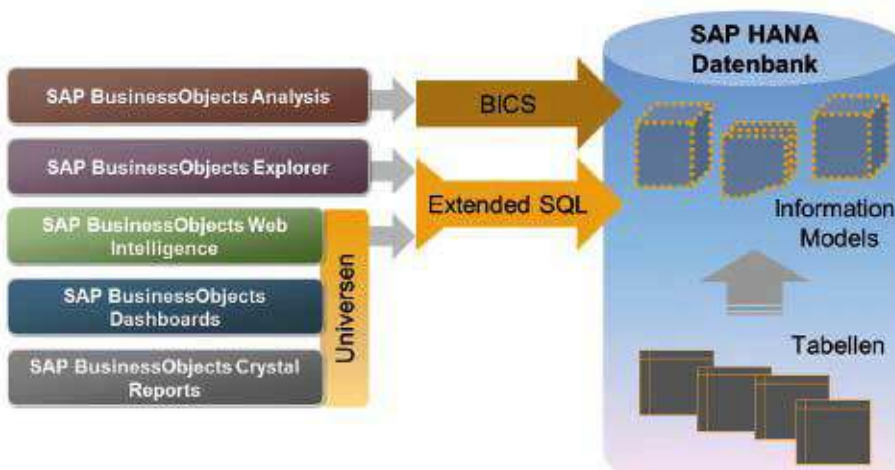
Unterschiedliche View-Typen

Da die oben genannten Information Models in HANA eine zentrale Rolle spielen, ist eine Abgrenzung notwendig. Unterschieden wird je nach Anwendungsfall in Attribute Views, Analytical Views und Calculation Views – für das Reporting sind die beiden letzteren von Bedeutung. Alle Views müssen zunächst im HANA-Studio erstellt werden, dem Datenbankmanagement- und Modellierungstool von HANA. Sie sind rein virtuell, speichern keine Daten und greifen direkt auf die in HANA gespeicherten Tabellendaten zu. Zusätzlich besteht bei Analytical Views und Calculation Views die Möglichkeit, berechnete und eingeschränkte Kennzahlen über einen eingebauten Editor zu erstellen. Auch die

Verwendung von berechneten Attributen und Variablen wird unterstützt. Die Ergebnisse der Views werden jedes Mal in Echtzeit auf Basis der darunterliegenden operativen Daten kalkuliert, was zum Beispiel auch das Ändern der Modelle stark vereinfacht. Bei der Erstellung der Views im HANA-Studio erfolgt eine Verknüpfung der in SAP gespeicherten Tabellen über klassische Joins. Ein relativ einfacher View, in dem zum Beispiel ein Join von Stammdatentabellen und Texttabellen erfolgt, wird Attribute View genannt. Dies ist in etwa vergleichbar mit der Modellierung eines InfoObjects im NetWeaver BW. Der tatsächliche Zugriff auf die in HANA gespeicherten Bewegungsdaten erfolgt über die sogenannten Analytical Views. In diesen können mehrere Tabellen und optional auch Attribute Views über verschiedene Join-Typen miteinander verknüpft werden – denkbar ist beispielsweise die Verknüpfung einer Faktentabelle mit mehreren Attribute Views. Da hier ein ähnliches Konstrukt wie bei einem Sternschema entsteht, sind Analytical Views vergleichbar mit den InfoCubes aus dem NetWeaver BW. Um eine vollkommene Flexibilität zu erhalten, können im HANA-Studio sogenannte Calculation Views erstellt werden. Hier wird unterschieden zwischen der grafischen und der SQL-Script-basierten Variante. Als Datenquellen kommen die bereits zuvor genannten Views und Tabellen infrage. Calculation Views sind mit Virtuellen InfoCubes mit Services aus dem NetWeaver BW vergleichbar.

Mit BI startklar für HANA

Bei der Verwendung der im HANA-Studio erstellten Views in den BusinessObjects-Lösungen für Business Intelligence gibt es verschiedene Vorgehensweisen. Kunden können direkt auf die in HANA gespeicherten Daten zugreifen, indem sie die im HANA-Studio verwendeten Information Models, Analytical Views und



Zugriffsmodell 1: Direkt auf die HANA-Modelle.

► Calculation Views sofort nach der Aktivierung in den entsprechenden Frontend-Tools verwenden. Damit verfügen sie über die volle Flexibilität, jederzeit die Modellierung in HANA anzupassen und die Änderungen sofort in das Reporting zu übernehmen. Die BusinessObjects Analysis Clients können beispielsweise direkt über die BICS-Schnittstelle Information Models konsumieren. Auch der BusinessObjects Explorer ist in der Lage, nach Pflege der entsprechenden JDBC-Verbindung zum HANA-System die Information Models direkt zu öffnen und als Basis für die Information Spaces zu nutzen. Sämtliche SQL-Abfragen laufen nun über den JDBC-Treiber. Da alle Felder der Information Models verfügbar sind, lässt sich der Information Space jederzeit komfortabel im BusinessObjects Explorer erweitern. Gerade für die Auswertung von Massendaten ist dies der beste Weg. Ein positiver Nebeneffekt ist, dass so sämtliche mobile Apps von SAP, die auf dem BusinessObjects Explorer aufbauen, sofort die Daten aus HANA anzeigen. Damit ist Reporting von Massendaten in Echtzeit auf mobilen Endgeräten jederzeit und überall möglich.

Bei BusinessObjects Web Intelligence, BusinessObjects Analysis und Crystal Reports hingegen besteht die Möglichkeit, Universen, die auf HANA-Daten basieren, zu konsumieren. Diese müssen zunächst im sogenannten Information Design Tool der BusinessObjects-Plattform modelliert werden. Auch in diesem Fall werden die im HANA-Studio verwendeten Information Models direkt genutzt. Eine weitere Variante besteht darin, dass nicht auf die Information Models in HANA zugegriffen wird, sondern direkt auf die in HANA gespeicherten Tabellen. Auch hier erfolgt der Zugriff von BusinessObjects Web Intelligence, BusinessObjects Analysis und Crystal Reports über die im Information Design Tool erstellten Universen. Dies eignet sich insbesondere für Kunden, die bereits auf eine existierende Datenbank über Universen zugreifen und nun HANA verwenden möchten, um der ansteigenden Datenmenge entgegenzuwirken und existierende Reports und Abfragen, die auf Universen basieren, wesentlich zu beschleunigen. Mit SAP können Kunden also sowohl direkt auf die in HANA gespeicherten Tabellen zugreifen als auch die im HANA-Studio erstellten Analytical Views oder Calculation Views verwenden. Egal, für welchen Weg sich Kunden entscheiden – mit den BusinessObjects-Lösungen für Business Intelligence 4.0 sind sie bereits jetzt startklar für SAP HANA.

SAP wird das Thema auf der In-memory Computing Conference, die vom 4. bis 5. Juni in Düsseldorf stattfindet, vorstellen.

SAP Realtime Data Platform mit HANA als Kern

SAP: einheitliche Strategie

Auf einer Pressekonferenz in San Francisco am 10. April 2012 stellte SAP-CTO Vishal Sikka die vollständige Integration von Sybase und die SAP Real-Time Data Platform vor. Diese Echtzeit-Datenplattform umfasst HANA, Sybase-Angebote im Bereich Datenmanagement sowie SAP-Lösungen für Enterprise Information Management (EIM).

Auch Prof. Hasso Plattner, Aufsichtsratsvorsitzender der SAP, nahm zur Ankündigung von Vishal Sikka Stellung: „Mit der kombinierten Innovationskraft und Expertise von SAP und Sybase definieren wir den Datenbankmarkt neu. Mittelpunkt ist die innovative und bewährte In-memory-Datenbank HANA, mit der in noch nie dagewesenen Geschwindigkeiten, bis zu 10.000 Mal schneller als zuvor, auf Informationen zugegriffen und Daten ausgewertet werden können. Kunden können so ihre Geschäfte auf völlig neue Art betreiben, existierende Systeme effizienter laufen lassen und gleichzeitig neue Technologien einfach einführen.“ Die SAP will ihren Kunden eine logische Echtzeit-Plattform für sämtliche Transaktions- und Analyseaufgaben anbieten. Hierzu wird das Unternehmen die Sybase-Produkte für Datenmanagement und -bewegung nutzen. Mit dieser schrittweisen Integration von SAP- und Sybase-Produkten erhalten Kunden zahlreiche Funktionen für die Abwicklung, Bewegung, Speicherung und Analyse von Daten in Echtzeit. Das gemeinsame Design sowie Funktionen für das Management von IT-Landschaften reduzieren Kosten. Die SAP Realtime Data Platform wird außerdem nicht nur die Komplexitätsschichten vereinfachen. Neben Funktionen für neue Big-Data-Anwendungen und -Analysen bietet die Plattform auch erweiterten Support für Cloud- und mobile Lösungen. Der betriebliche Ablauf beim Kunden wird dabei kaum beeinträchtigt.

NetWeaver BW sofort verfügbar

SAP kündigte zudem an, dass die Komponente NetWeaver Business Warehouse, Powered by SAP HANA, und Sybase Adaptive Server Enterprise (ASE) als Datenbank-Option für die Anwendungen der Business Suite ab sofort allgemein verfügbar sind. Die Ramp-up-Phase für NetWeaver Business Warehouse, Powered by SAP HANA, begann am 7. November 2011. Nach nur fünf Monaten waren alle wichtigen Meilensteine, die für die allgemeine Verfügbarkeit nötig sind, erreicht. Neben signifikanten Leistungssteigerungen bei Abfragen meldeten Ramp-up-Kunden massive Reduktionen bei Ladezeiten und der

Datenkompression. Dadurch reduzierte sich die Menge der zu speichernden und sichernden Daten entsprechend. Dies ist der erste Schritt, um die Realtime Data Platform für Anwendungsfälle sowohl im Data Warehousing als auch in der Analytik einzusetzen. „In unserer Branche brauchen wir Einsichten in Echtzeit, die Kundenanforderungen, unsere Marketingaktionen und eine transparente Lieferkette auf der Basis einer soliden Datenplattform kombinieren“, erklärt Weijun Zhang, stellvertretender Direktor bei Volkswagen Shanghai. „Mit NetWeaver BW, Powered by SAP HANA, können wir unsere Datawarehouse-Unternehmenslösungen dramatisch verbessern. Die Datenlatenz reduziert sich signifikant, Abfragen werden schneller. In 45 Sekunden erhalten wir Ergebnisse und müssen nicht mehr 20 Minuten auf leere Ergebnisse aus NetWeaver BW, der eine traditionelle Festplatten-basierte Datenbank nutzt, warten.“ Xiaoyu Liu, Vice President, GM Global Application

Ziel der SAP ist es, ihre Position im Datenbankmarkt bis 2015 auszubauen. Folgende Einzelheiten zur Roadmap und zu Bereichen für strategische Innovation und Investitionen wurden bekanntgegeben:

- Die In-memory-Plattform HANA wird Kern der Real-Time Data Platform sein und bietet Höchstleistung und Innovation für künftige Anwendungen.
- Sybase ASE ist als unterstützte Option für die Anwendungen der Business Suite gedacht. HANA soll dabei Extremtransaktionen der Datenbank Sybase ASE mit Funktionen für die Berichterstattung in Echtzeit erweitern.
- Der Sybase IQ Server soll Datenmanagement für Big-Data-Analysen bei niedrigen Gesamtbetriebskosten liefern. Durch die schrittweise Integration mit HANA soll ein Smart Store für alte oder selten benötigte Daten entstehen. Geplant ist, dass Sybase IQ und HANA gemeinsame Funktionen und Lifecycle-Management teilen.
- Sybase SQL Anywhere, die marktführende mobile und eingebettete Datenbank, soll als Frontend-Datenbank für HANA dienen. Die Reichweite wird so

für Echtzeit-Datenmanagement



Prof. Hasso Plattner vertraut auf die In-memory-Datenbank HANA.



Vishal Sikka, SAP-CTO, stellt die SAP Realtime Data Plattform vor.

Development bei Lenovo Peking, betont: „Die Inbetriebnahme von NetWeaver BW ist ein wichtiger Meilenstein für Lenovo. Für fortgeschrittene operative und analytische Berichterstattung stehen uns schnellere, umfangreichere Funktionen zur Verfügung. Dies wird unsere gesamte betriebliche Effizienz, Produktivität und Flexibilität verbessern, sodass wir schneller auf Marktveränderungen reagieren können. Die rasche Implementierung von HANA beweist, dass wir bei Lenovo aus einem Produkt eine konkrete Lösung gemacht

haben, und das, ohne den betrieblichen Ablauf zu unterbrechen. HANA wird uns dabei unterstützen, die Nummer 1 zu werden.“

Kundenzufriedenheit fast 97 Prozent

Mit der Business Suite auf Basis von Sybase ASE will das Walldorfer Unternehmen eine optimale Integration anbieten. Gleichzeitig verpflichtet sich das Unternehmen dazu, neue und vorhandene Kunden mit durchgehenden Anwendungen und Datenbanklösungen, integrierter Wartung und synchronisierten Releases zu versorgen. Als wesentlicher Teil von Realtime Data Platform ist Sybase ASE ein bewährtes Datenbank-Management-System, das bereits seit 25 Jahren in anspruchsvollen, geschäftskritischen Umgebungen in diversen Industrien eingesetzt wird. Mit mehr als 30.000 Kunden hat Sybase ASE eine loyale Kundenbasis. Hohe Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit, hervorragender technischer Support und die niedrigen Gesamtbetriebskosten führen zu einer Kundenzufriedenheit von 97 Prozent. „Wir haben SAP ERP auf Sybase ASE migriert, weil wir unsere Gesamtkosten senken und unsere operative Flexibilität verbessern wollten. Gleichzeitig wollten wir Systeme in einer hochverfügbaren und leistungsfähigen Umgebung liefern“, kommentiert Juan Stagg, CIO bei El Machetazo. „Die Möglichkeit, mit nur einem Unternehmen zu arbeiten, um diese Ziele zu erreichen, hat sich als gewinnbringende Lösung für El Machetazo erwiesen. Besonders überrascht hat uns, wie schnell und reibungslos die Migration verlaufen ist – es dauerte nur halb so lang wie wir es erwartet haben und statt Tagen oder Wochen lässt sich die Zeit nun in Stunden messen.“

155 Millionen US-Dollar für Startups

Auf der heiß ersehnten Pressekonferenz stellte SAP aber auch Investitionen in Jungunternehmen vor. Um Innovation in der Startup-Community zu fördern, ruft die Walldorfer Softwareschmiede einen neuen Fonds in Höhe von 155 Millionen US-Dollar ins Leben. Der „SAP HANA Realtime Fund“ wird von SAP Ventures verwaltet und soll ein Ökosystem an Unternehmen und Investoren fördern und unterstützen, die sich auf die Entwicklung von Echtzeit-Anwendungen konzentrieren. Das „SAP HANA Adoption Program“ in Höhe 337 Millionen US-Dollar soll hingegen Kunden bei der Einführung von HANA und der Realtime Data Platform unterstützen. Für Neukunden, die ihre Altdatenbank durch HANA ersetzen möchten, investiert SAP in Services von SAP Consulting. Sollten Kunden, die HANA bereits komplett implementiert haben, unzufrieden sein, können sie im Rahmen eines 18-monatigen Austauschprogramms zusätzlich ihre HANA-Lizenzen gegen Lizenzen des zuvor genutzten SAP-Produktes zurücktauschen. „Die Vision der SAP ist ein Paradigmenwechsel im Bereich Datenmanagement. Wir möchten den Wandel von IT-Abteilungen in Unternehmen unterstützen – weg von komplexen und langsamen Landschaften, die Geschäftsziele kaum unterstützen, hin zu einer vereinfachten Architektur. Diese ermöglicht nicht nur neue Klassen von Anwendungen in den Bereichen Big Data, Cloud und Mobile, sondern auch die störungsfreie Erneuerung bereits existierender Anwendungen“, erklärt Sikka. „Jüngste Fortschritte in Prozess-, Speicher und Netzwerktechnologien haben aus dieser Vision Realität gemacht.“

www.sap.de

auf mobile und eingebettete Anwendungen in Echtzeit ausgeweitet.

■ Sybase PowerDesigner ist die Software für Datenmodellierung, Informationsarchitektur und Orchestrierung, auf der die Modellierungslösung der Real-Time Data Platform basieren soll. Vor kurzem hat sich die Ford Motor Company für Datenmodellierung und -management sowie für die Zentralisierung aller logischen und physischen Modellierungsfunktionen für die Software entschieden.

■ Mit der Kombination der Softwarelösungen Sybase Event Stream Processor (ESP), Sybase Replication Server und SAP-Lösungen für EIM sollen Datenauswertung und die Integration von Chargendaten (Batch Data), die Erfassung von Änderungsdaten in Echtzeit (Change Data Capture, CDC) und Streaming-Daten in die Real-Time Data Platform erfolgen.

■ Integration der Real-Time Data Platform mit Hadoop. HANA und Sybase IQ sollen den Zugriff auf Quellen von Big Data wie Hadoop erweitern. Das Ergebnis ist eine eng integrierte Infrastruktur für die Vorverarbeitung von Daten.

Den Turbo bei Datenverarbeitung und -abfragen zünden

Business-Warehouse auf SAP HANA

Unternehmen, die ihr zentrales Business-Warehouse-System von SAP mit der In-memory Appliance HANA verbinden, beschleunigen die Verarbeitung und den Zugriff auf Daten drastisch. Abfragen laufen 100 bis 1000 Mal schneller und Analysen und Berichte sind blitzschnell verfügbar.

Von Marco Arend, Consultant for SAP Business Intelligence bei Itelligence

Die Datenmengen in Unternehmen steigen exponentiell, gleichzeitig werden sie immer komplexer. Die Datenbanken müssen neben strukturierten Informationen aus transaktionalen IT-Systemen wie SAP ERP auch immer mehr unstrukturisiertes Material bewältigen: Informationen aus sozialen Netzwerken, Barcodes und RFID-Tags, Audio-, Video- und Textinhalte sowie Dokumente. Der Geschäftserfolg hängt künftig maßgeblich davon ab, das Datenwachstum mit Big-Data-Strategien in den Griff zu bekommen und Informationen nahezu in Echtzeit verarbeiten und auswerten zu können. Unternehmen, die ihre NetWeaver-Business-Warehouse-Installation auf HANA (High Performance Analytic Appliance) portieren, erhöhen damit spürbar die Leistungsfähigkeit des BW-Systems und die Zugriffsgeschwindigkeit. Die In-memory Appliance hält die Datensätze im Hauptspeicher der Blade-Server und verarbeitet sie Cache-optimiert parallel auf ihren CPUs. Das beschleunigt den Datenfluss innerhalb eines standardisierten Enterprise Data Warehouse (EDW) im Schnitt um den Faktor zehn bis 100. Das reicht vom Laden und Einlesen der Daten aus SAP ERP und anderen Quellsystemen bis hin zur Aggregation in InfoCubes.

BW-Strukturen vereinfachen

Bei Datenanalysen zünden Firmen, die NetWeaver Business Warehouse in Kombination mit HANA einsetzen, dann wirklich den Turbo: Die Auswertungen laufen um das 100- bis 1000-Fache schneller. Reporting-Ergebnisse stehen quasi in Echtzeit zur Verfügung, denn selbst bei Abfragen auf Datenmengen im Terabyte-Bereich erfolgt die Antwort in Sekunden. Für das Management sind damit Veränderungen im operativen Geschäft sofort ersichtlich und Verantwortliche können ohne Zeitverzögerung darauf reagieren. Auch die komplexen Strukturen partitionierter Data-Warehouse-

Architekturen lassen sich durch den Einsatz von HANA spürbar vereinfachen, was das Abfragetempo enorm verbessert und zugleich die IT-Kosten reduziert. Ein InfoCube mit Millionen von Datensätzen muss nicht mehr in mehrere kleine OLAP-Würfel aufgeteilt werden. Die Datenmenge kann nun in ein einziges DataStore-Objekt (DSO) geladen werden, das als flache Tabelle modelliert ist, und die Abfragen direkt auf dem DSO durchführen. Von dieser Geschwindigkeit profitieren Unternehmen, die täglich große Datenvolumina verarbeiten müssen und präzise und aussagekräftige Kennzahlen-Analysen in Echtzeit benötigen. Dazu zählen Energieversorger, Telekommunikations-Anbieter, der Handel, aber auch die produzierende Industrie und Firmen mit hohen Anforderungen an das Ad-hoc-Reporting, zum Beispiel Finanzdienstleister, Einzelhandelsketten, die NetWeaver BW in Verbindung mit HANA einsetzen, erledigen blitzschnell Abfragen auf Millionen von POS-Datensätzen und können so Werbeaktionen effizienter steuern und die Gewinnmargen erhöhen. Die Verkaufszahlen einzelner Filialen lassen sich analysieren und miteinander vergleichen, noch während eine Aktion läuft.

HANA auf dem iPad

Der Zugriff auf einzelne Datensätze aus dem Arbeitsspeicher von HANA und deren blitzschnelle Auswertung ist per Smartphone oder Tablet-PC wie dem iPhone oder dem iPad von Apple auch von unterwegs möglich. Voraussetzung dafür ist, dass auf den Geräten eine leistungsstarke mobile Anwendung wie der SAP BusinessObjects Explorer implementiert ist. SAP-Bestandskunden können die In-memory Appliance auch alleinstehend neben ERP oder in Verbindung mit der BI-Lösung BusinessObjects nutzen. Speziell für mittelständische Firmen, die Business All-in-One und BusinessObjects Edge einsetzen, liefert SAP eine Edge-Version von HANA



© James Steidl, Shutterstock.com

als Rapid Deployment Solution. Diese ist schnell einsatzbereit und beschleunigt in Verbindung mit einer leistungsstarken Frontend-Lösung aus dem BusinessObjects-Portfolio das Ad-hoc-Reporting um ein Vielfaches. So bekommen auch Entscheider im Mittelstand sofort Antworten auf geschäftliche Fragen und können ihr Geschäft noch effektiver und vorausschauender steuern.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 99

itelligence

Die nächste Generation: HANA

Die erste deutschsprachige In-memory Computing Conference am 4. und 5. Juni in Düsseldorf vermittelt Aspekte der neuen Software- und Hardware-Technologie. Sprecher von SAP und wissenschaftlichen Einrichtungen, HANA-Partner, Bestandskunden, Experten und Analysten zeichnen ein möglichst komplettes Bild von In-memory Computing. Unter anderem werden Ulrich Meister von T-Systems, Joseph Reger von Fujitsu Technology Solutions und Thomas Volk von Dell in ihren Keynotes zahlreiche Strategien, Services, Funktionen und Trends von In-memory Computing analysieren. Alle Themen werden aus betriebswirtschaftlicher, finanzieller, organisatorischer und technologischer Sicht betrachtet. Parallel zu den Breakout-Sessions und Plenumsvorträgen gibt es eine

Informations- und Catering-Area für den regen Meinungsaustausch der Konferenzteilnehmer. HANA und die In-memory Computing Engines der SAP betreffen jeden Bestandskunden, da in den kommenden Jahren diese HW/SW-Technologie in allen ERP-, CRM-, SCM-, MES-Bereichen zum Einsatz kommen wird (SAP Roadmap 2020). Daher werden an beiden Konferenztagen Themen wie SBO, HANA Edge, HANA Appliances, BW 7.3, und Business Analytics auf Basis von HANA behandelt. Die IMCC 2012 ist eine Konferenz zum Lernen und Mitreden: Die kritische und konstruktive Diskussion steht im Vordergrund. Auch die PAC-Analysten Tobias Ortwein und Frank Niemann sind vor Ort. Eröffnet wird die Konferenz mit einer Rede von SAP-Vorstand Gerhard Oswald



Dr. Rudolf Caspary,
Realtech



Xiaqun Clever,
SAP



Peter M. Färinger
B4Bmedia.net



Perry Fett,
TDS



Prof. Dr. Christoph Meinel,
Hasso-Plattner-Institut



Ulrich Meister,
T-Systems



Frank Niemann,
PAC



Tobias Ortwein,
PAC



Gerhard Oswald,
SAP



Thomas Pickel,
Fujitsu



Dr. Joseph Reger,
Fujitsu



Prof. Dr. Detlev Steinbinder
PBS Software



Thomas Volk,
Dell



Alexander Wallner
NetApp



METASONIC
process. in tune.

metasonic-reality.com



Ist Ihr Unternehmen für den immensen Wandel gerüstet? Sind Ihre Geschäftsprozesse dynamisch und liefern Ihnen immer das Wissen zur rechten Zeit? Ist Ihre Organisation auch in kritischen Zeiten noch "in tune"? Und wie teuer kommt Sie das?

Verändern Sie die Realität und stellen Sie sich vor: Ihr Unternehmen handelt höchst agil. Und zwar mit Hilfe Ihrer Mitarbeiter, die ihre Geschäftsprozesse selber beschreiben, automatisieren und in Echtzeit anpassen – unterstützt von dynamischer IT. Willkommen in der Metasonic Reality!

HANA als integrierte Datenplattform für transaktionale und analytische Anwendungen

HANA – mehr als eine In-memory-Datenbank

In-memory Computing ist derzeit in aller Munde. Warum die In-memory-Technologie trotzdem keinem typischen Hype-Zyklus folgt und wieso sich jeder SAP-Bestandskunde schon heute mit HANA auseinandersetzen sollte, wird im folgenden Beitrag und am Beispiel der noch wenig beachteten Fuzzy-Technologie aufgezeigt.

Von Marcel Salein, Solution Architect bei Five1

Die Architektur heutiger Lösungen im Unternehmensumfeld sieht eine klare Trennung zwischen Datenhaltung und Datenverarbeitung vor. Die Daten werden in einer Datenbank persistent vorgehalten. Die Programme auf einem Applikationsserver enthalten die Business-Logik. Diese Programme fordern für die anschließende Datenverarbeitung auf dem Applikationsserver alle benötigten Daten vom Datenbanksystem an. Mehr Datenbankzugriffe und eine größere Datenmenge führen zu längeren Ausführungszeiten der Programme. Vor allem Anwendungen mit datenintensiven Operationen wie zum Beispiel im Data-Warehouse-Umfeld stoßen sehr schnell an die Grenzen akzeptabler Antwortzeiten. Eine bestehende Applikation, die diesem Prinzip folgt, profitiert in hohem Maße, wenn die Daten wie bei HANA vollständig im Hauptspeicher vorgehalten werden. Der Zugriff auf die im Speicher vorgehaltenen Daten ist um ein Vielfaches schneller als von einem persistenten Speichermedium, fällt doch der Lesezugriff der Festplatte vollständig weg. Noch besser sieht die Bilanz jedoch aus, wenn man datenintensive Operationen in die In-memory-Plattform selbst verlagert. Anstatt Daten, die bereits im Hauptspeicher der HANA-Appliance vorliegen, über das Netzwerk an den Applikationsserver zu senden, diese dort in den Hauptspeicher zu laden und erst dann zu verarbeiten und gegebenenfalls die Ergebnisse der Datenverarbeitung wieder zurück an die HANA-Appliance zu senden, führt man die Massendatenverarbeitung sofort in HANA aus.

HANA für Multi-Core-Architektur optimiert

SAP hat bereits begonnen, ihr Produktportfolio entsprechend anzupassen, so bietet zum Beispiel das Business Warehouse powered by HANA die Möglichkeit,

Standard DSOs durch sogenannte In-memory DSOs zu ersetzen. Der Unterschied liegt darin, dass die Aktivierung der Daten nicht mehr auf dem Applikationsserver stattfindet, sondern direkt in HANA. SAP wird nach und nach ihre Produkte für das In-memory-Computing-Zeitalter optimieren und immer mehr Funktionalitäten direkt in HANA integrieren. Die spaltenoptimierte Ablage der Daten optimiert dieses Prinzip weiter. Darüber hinaus wurde HANA von Anfang an für die Multi-Core-Architektur moderner Prozessoren optimiert. Das bedeutet, dass alle Operationen in HANA logisch aufgeteilt und parallel abgearbeitet werden. HANA optimiert die Parallelisierung abhängig von der Hardware, das heißt, die Performance von Applikationen auf Basis von HANA wird sich mit der Weiterentwicklung der Hardware auch ohne Anpassung der Anwendungen weiter verbessern. Die neuesten IDC-Studien zum Datenwachstum besagen, dass sich das Datenvolumen alle zwei Jahre verdoppelt. Das Moore'sche Gesetz sagt aus, dass sich die Komplexität integrierter Schaltkreise mit minimalen Komponentenkosten in einem Zeitraum von 18 bis 24 Monaten verdoppeln. Folglich liegen Datenwachstum und die Weiterentwicklung in der Halbleiterindustrie etwa gleichauf. Aus diesem Grund sollten bestehende und neu zu entwickelnde Anwendungen so implementiert werden, dass datenintensive Operationen nach HANA ausgelagert werden, sodass diese auch mit steigendem Datenwachstum in der Zukunft performant bleiben.

Zur Geschichte von HANA

In-memory Computing hat eine für viele überraschend lange Historie im Hause SAP. SAP-Produkte wie Search and Classification (TREX), liveCache oder NetWeaver Business Warehouse Accelerator haben sich in der Praxis bewährt und waren die Grundlage für die

Entwicklung der In-memory-Computing-Plattform HANA. Diese Plattform ist die technologische Zukunft aller SAP-Produkte. Business Warehouse kann bereits auf HANA betrieben werden und überzeugt durch deutliche Performanceverbesserung und Reduzierung des TCO. Das ERP-System und die komplette Business Suite werden ebenfalls künftig auf Basis der In-memory-Datenbank laufen. Die Ankündigung der SAP, bis 2015 die Nummer zwei auf dem Datenbankmarkt zu werden, bestätigt die strategische Bedeutung von HANA und der In-memory-Technologie.

Fuzzy Double

Eine noch relativ wenig beachtete Technik im Zusammenhang mit HANA ist Fuzzy Double. Fuzzy Double wurde ursprünglich von Fuzzy Informatik entwickelt. Diese hat sich auf die Entwicklung und Implementierung von Softwareprogrammen und Strategien für zuverlässige Datenqualität konzentriert.



Marcel Salein ist Geschäftsführer und Gründer der FIVE1 GmbH & Co. KG und dort als Solution Architect mit internationalen und nationalen Projekten beschäftigt. Seine Schwerpunkte sind die Konzeption, Planung und Realisierung von Reporting-, Analyse- und Planungssystemen,

basierend auf der Geschäftsprozessplattform NetWeaver. Neben seiner Tätigkeit als Berater ist Marcel Salein als Schulungsreferent für SAP Education und als Buchautor für SAP Press tätig. Seit 2010 beschäftigt er sich intensiv mit In-memory-Konzepten und SAP HANA. Über seine Erfahrungen schreibt er regelmäßig im SAP Developer Network und im FIVE1 Blog unter blog.five1.de.



© Spectral-Design, Shutterstock.com

BusinessObjects hat zur Erweiterung des eigenen Produktportfolios neben Fuzzy Informatik auch andere Spezialisten für Datenqualitätssoftware akquiriert. Mit der Akquisition von BusinessObjects gelangte die Fuzzy-Technologie schließlich ins SAP Portfolio. Fuzzy Double ermöglicht eine unscharfe (englisch: fuzzy) und fehlertolerante Suche und wird in der Informatik oftmals auch als Fuzzy-Suche bezeichnet. Diese umfasst String-Matching-Algorithmen, die eine bestimmte Zeichenkette in einer längeren Zeichenkette oder einem Text suchen, beziehungsweise finden sollen. Die Software wird zum Beispiel zum Erkennen und Vermeiden von Mehrfacheinträgen, Identifizieren von Konzernverflechtungen oder zum Auffinden von Haushaltsdubletten eingesetzt. Bisher stellte Fuzzy Double ein eigenständiges System in der Systemlandschaft dar, welches die Daten aus dem ERP- und CRM-System redundant für die Fuzzy-Suche vorhielt. Der Zugriff auf Fuzzy Double erfolgte über die Fuzzy API. Mit der aktuellen HANA-Version ist die Fuzzy-Suche nun offiziell verfügbar. Die Dokumentation wird allerdings erst mit dem Release von HANA SP4 im zweiten Quartal 2012 erwartet. Mit der Integration der Fuzzy-Suche direkt in HANA entfallen die Datenredundanz sowie die Latenzzeiten für den Zugriff via API. Die Kosten für Wartung und Betrieb des Fuzzy-Double-Systems werden reduziert. Die In-memory-Technologie und die Fuzzy-Suche sind prädestiniert für On-Entry Data Quality. Mit Hilfe der Fuzzy-Technologie kann künftig bereits bei der Datenerfassung sichergestellt werden, dass keine Dublette erfasst wird.

Torsten Meier ist nicht Thorsten Maier

Folgendes On-Entry Data Quality-Szenario beschreibt beispielhaft die Einsatzmöglichkeit von Fuzzy mit HANA: Ein Call-Center-Mitarbeiter, der eine Bestellung telefonisch erfasst, ist darauf angewiesen, dass der Kunde entweder seine Kundennummer kennt oder dass ihn das System bei einer Neuverfassung der Kundendaten auf mögliche Dubletten hinweist. Die heutigen Systeme ohne Fuzzy-Suche sind jedoch darauf ausgelegt, dass entweder auf einen Primärschlüssel, wie zum Beispiel der Kundennummer, oder einer Kombination aus Feldern geprüft wird, ob bereits ein Stammdatum zum Kunden erfasst wurde. Selbst die Prüfung auf die komplette Anschrift ist nicht zuverlässig, da diese auf exakt derselben Dateneingabe erfolgt. Zum Beispiel wird ein Torsten Meier bei der Eingabe nicht das Kundenstammdatum mit Thorsten Maier als mögliche Dublette finden. Die Fuzzy-Suche dagegen sucht unscharf und fehlertolerant, damit werden auch Datensätze mit Hör-, Lese- und Erfassungsfehlern als potenzielle Dubletten erkannt und im Suchergebnis aufgenommen. Jeder Datensatz wird auf Basis der

Fuzzy-Parameter mit einem Scoring bewertet. Je höher das Scoring, desto wahrscheinlicher ist es, dass es sich um eine Dublette handelt. Unabdingbar bei diesem Szenario ist die schnelle Antwortzeit des Systems, selbst bei mehreren Millionen Datensätzen, welche durch den Einsatz von HANA sichergestellt wird. Natürlich kann die Fuzzy-Suche auch zum Aufspüren von bereits vorhandenen Dubletten im System verwendet werden. Damit werden unnötige Folgekosten vermieden. Angenommen, ein Unternehmen verschickt 500.000 Werbebriefe. Bestünden nur vier Prozent dieser Datensätze aus doppelten, fehlerhaften oder veralteten Kundendaten, würden Material-, Herstellungs- und Portokosten für 20.000 Sendungen umsonst gewesen sein, das einmalige Angebot für ausgewählte Kunden kommt doppelt oder sogar mehrfach an und landet als billige Werbung im Papierkorb.

Neue Erkenntnisse mit Fuzzy-Suche

Die Fuzzy-Suche birgt jedoch weit aus mehr Potenzial, als nur Dubletten aufzufinden. Fuzzy kann zur Gruppierung, Klassifizierung und zum Clustering von Daten verwendet werden. Kombiniert man dies mit der analytischen Stärke von HANA, können neue Erkenntnisse gewonnen werden. Die Unternehmen eines Konzerns unterscheiden sich oftmals nur durch die Gesellschaftsform. So ist es möglich, diese über eine unscharfe Suche dem Konzern zuzuordnen. Handelt es sich bei den Unternehmen um Lieferanten, kann das Gesamteinkaufsvolumen mit einem Konzern ermittelt und als Grundlage für die nächste Preisverhandlung genommen werden. Dieses Beispiel kann auf beliebige Szenarien übertragen werden.

HANA, eine integrierte Datenplattform

Five1 hat im Rahmen der BW on HANA Ramp-up-Teilnahme bereits eine Lösung mit Fuzzy und Web Dynpro ABAP als User Interface realisiert. Obwohl die Integration von Fuzzy noch recht neu ist, sind die Erfahrungswerte positiv. Selbst bei mehr als zehn Millionen Datensätzen kann man sich auf sehr schnelle Antwortzeiten verlassen. Die Erfahrungen mit HANA, dem BW powered by HANA Ramp-up und die Weiterentwicklung von HANA durch die Integration von Fuzzy führt zu dem Fazit, dass HANA weit mehr als eine In-memory-Datenbank ist. HANA ist vielmehr eine integrierte Datenplattform für transaktionale und analytische Anwendungen, die durch integrierte Funktionen datenintensive Operationen unterstützen und somit auch ein Paradigmenwechsel in der Anwendungsentwicklung darstellt.

www.five1.de

CTI CONSULTING AG
Kassel • Walldorf • Hamburg • Atlanta

Integriertes IT Portfolio Management

Übergreifende Transparenz von IT Landschaften bei SAP Konsolidierungsprojekten

Anbindung des SAP Solution Managers an alfabet's planningIT

Erfahren Sie mehr:



www.alfabet.de
www.cti-consulting.de

ensuring IT powers business success

Fujitsu: weltweit erster Appliance für B1 Analytics Powered by HANA

Mein erster HANA-Server für B1

Mehrere Premieren stehen ins Haus: Fujitsu ist der erste und bis jetzt alleinige Lieferant von HANA-Servern für B1. Der E-3 Verlag B4Bmedia.net nimmt erstmals an einem SAP-Ramp-up teil und wird HANA im Side-by-Side-Betrieb testen. Nur für SAP-Partner Versino ist es keine Premiere mehr, hier gibt es schon einen HANA-Ramp-up-Kunden.



Das HANA-Innenleben: Viel Hardware und unsichtbare Software.

Ende April wurde der SAP-zertifizierte Fujitsu-Server TX 300 S6 vom Werk Augsburg an den Fujitsu-Partner Ines geliefert und zusammen mit SAP-Partner Versino für die Auslieferung an den E-3 Verlag konfiguriert. Versino-Vorstand Werner Hölzl erklärt mit der Erfahrung aus mittlerweile zwei B1/HANA-Ramp-ups: „Mit der HANA-Technologie werden Echtzeitdaten in kürzester Zeit bereitgestellt, ein wichtiger Beitrag für die Steuerung von Unternehmen. Für unsere Kunden bedeutet dies einen deutlichen Mehrwert.“ Auch bei Fujitsu und Partner Ines ist man überzeugt, dass diese sofort einsatzbereite Appliance kleinen und mittleren Unternehmen die Vorteile der HANA-Plattform bieten kann: KMUs erhalten leistungsstarke Werkzeuge für die Bewältigung von Big Data und zur Beschleunigung ihrer Geschäftsentscheidungen.

Auf der CeBIT 2012 wurde die weltweit erste zertifizierte Appliance für SAP Business One (B1) Analytics Powered by SAP HANA vorgestellt. Die Appliance unterstreicht den Anspruch von Fujitsu, die Verfügbarkeit der leistungsstarken

In-memory-Computing-Technologie auszuweiten. Unternehmen jeder Größe kämpfen mit den Auswirkungen von Big Data und müssen ständig wachsende Mengen an geschäftlichen Transaktionsdaten überprüfen. Durch die von SAP zertifizierte Fujitsu Appliance gelangen KMUs schneller zu relevanten Erkenntnissen und können ihre Entscheidungsfindung beschleunigen. Dies wird durch die In-memory-Technologie erreicht, die den Prozess der Analyse und Interpretation großer Informationsmengen im Gegensatz zu traditionellen festplattenbasierten Datenbanken beschleunigt.

„Die vorgestellte Fujitsu Appliance für SAP Business One Analytics Powered by SAP HANA ist in der langjährigen Zusammenarbeit zwischen Fujitsu und SAP der jüngste Beweis für innovative Lösungen“, erklärt Eric Duffaut, Präsident Global Ecosystem & Channels bei SAP. „Anwender von SBO können jetzt von einem besonderen Zusatznutzen profitieren, der sich schnell rechnet.“ Fujitsu stellt eine Infrastruktur vor, die für Unternehmen jener Größe entwickelt wurde, die B1 einsetzen. Damit passt die Lösung optimal in die Infrastruktur des E-3 Verlags B4Bmedia.net. Die Aufgabe wird sein, beim Management und insbesondere im Büro von CFO Brigitte Enzinger, die Konsolidierung von Daten zu beschleunigen. Der Verlag will vom wachsenden Datenvolumen im FI/CO- und CRM-Bereich sowie von einer Vielzahl an Datenquellen (beispielsweise Mitbewerber-DB) profitieren. Geplant sind unter anderem FI/CO-Simulationen und ein erweitertes Berichtswesen für den Aufsichtsrat. Basierend auf



Eric Duffaut, SAP: „Mit der Unterstützung durch unsere Partner bietet SAP HANA erhebliche Leistungsverbesserungen für alle KMUs.“

der Primergy TX300 S6-Technologie ist die Appliance das neueste Angebot aus einer Reihe von Lösungen von Fujitsu zur Unterstützung von HANA. Die auf Suse Linux basierende Appliance ist ein kompaktes und vorkonfiguriertes System, auf dem B1 Analytics Powered by HANA vorinstalliert ist. Um eine schnelle, unterbrechungsfreie und qualitativ hochwertige Implementierung von HANA für Kunden unterschiedlicher Größen und variierender technischer Kompetenz zu ermöglichen, optimiert Fujitsu ab Werk interne Prozesse wie zum Beispiel das System-Set-up.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 99

FUJITSU

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 99

versino
SAP Gold Partner

www.ines-ag.de

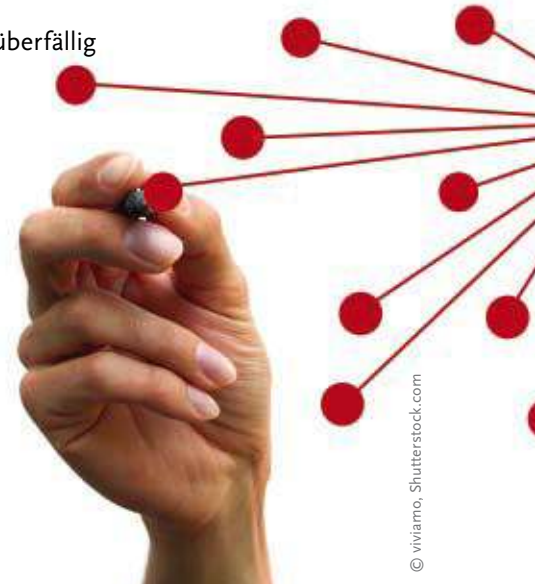


Sebastian Auer, Ines AG, kümmert sich um die Integration des Linux-Systems auf dem E-3-HANA-Server für den Verlag B4Bmedia.net.

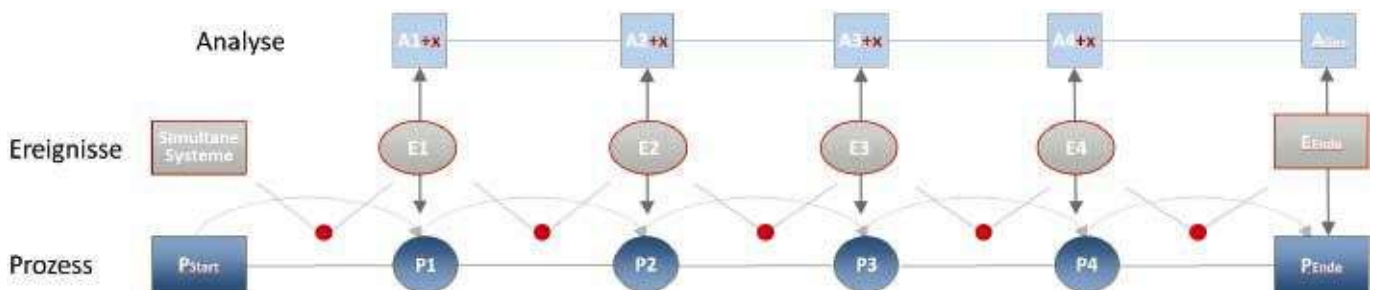
Im Zeitalter von ständig steigenden Datenvolumina erscheint SAP HANA geradezu überfällig

Analytik und Agilität

Als SAP-nahes Beratungsunternehmen setzt Uniorg schon früh auf HANA und erschließt mit den Kunden die Potenziale dieser Technologie: von der evidenten Performance-Optimierung über die Mechanismen der Bereitstellung von Echtzeit-Informationen bis zur konzeptionellen Arbeit an Szenarien prädiktiver Analytik in verteilten Customer-Care-Prozessen.



© viviamo, Shutterstock.com



Uniorg setzt schon früh auf HANA und erschließt gemeinsam mit Kunden die Potenziale der neuen Technologie.

Früher wurde Analytik Reporting genannt: Erkenntnisse wurden aus Berichten gezogen und Listen, mit Gruppenstufen und Summen garniert, zierten die Tische der Entscheider. Als die Seitenränder zu eng wurden, zu schmal für Verweise und Bezüge zu anderen Papieren, hielt OLAP Einzug. In Info-Cubes konnten Zusammenhänge und Aggregate gebildet werden, denen alleine das Bild noch fehlte, das Diagramm, die visuelle Beschleunigung der Rezeption. Mit stetig steigender Rechenleistung suggerierten die Systeme den vollständigen Einblick, Daten wurden in Dimensionen betrachtet, der Sachverstand schien zur vorplanbaren Analyse domestiziert. Spätestens mit dem Triumphzug des Internets jedoch wurde das Trugbild entlarvt. Wo Begrenzungen schwinden, wachsen Räume, deren Ausmaße von jeher in Volumen gemessen werden. Datenvolumen, das steigt und steigt und neuerlich nach Verweisen und Bezügen im Kontext der Geschäfte verlangt, vor dessen Komplexität die Systeme ebenso neuerlich zu kapitulieren beginnen. Längst werden wieder die Seitenränder genutzt, Bezüge aus simultanen Systemen gebildet, Verweise erstellt, um der Relevanz Herr zu werden, die den Erfolg des Geschäftes bedingen könnten. Vor diesem Hintergrund erscheint SAP HANA unvermeidlich, wenn nicht schon überfällig. Es adressiert mit seinen wechselseitig

positiven Indikationen von Masse und Geschwindigkeit ein Grundmuster des Entscheidens, die Fähigkeit zu geeigneter Reaktion. Unternehmen allerdings wollen mehr, wollten es schon immer. Sie streben nach Lenkung, nach Aktion im Sinne der informationsfundierten Intuition, nach Entscheidung als Prozess gestalterischer Entwicklung von Vorsprung. Wenn Zyklen kürzer werden, Ereignisse sich verschränken, entsteht begreifbar der Wunsch nach Agilität, der Befähigung zu situativem Wandlungswillen und flinker Anpassungskraft. Doch dazu bedarf es der Einsicht in immer tiefere Konvergenzen, noch dazu möglichst (r)echtzeitig. Information, zumal ihre Verdichtung zur Kennzahl, muss aus verschiedenen Systemen gehoben werden, in denen das Agieren der Organisation simultan dokumentiert ist. Agilität, wo sie fundiert zu sein hat, bildet sich zielgerichtet und zeitnah aus der Analyse von Masse und Simultanität. Die zugängliche HANA-Roadmap darf diesbezüglich als formuliertes Schürfrecht gedeutet werden, die erahnbaren Schätze künftiger Differenzierung zu fördern. Als langjähriges und erfolgreiches SAP-nahes Beratungsunternehmen setzt Uniorg schon früh auf HANA, und erschließt mit Kunden unterschiedlicher Größe und Ausprägung die Potenziale dieser In-memory-Technologie.

www.uniorg.de

Internationale ERP-Software mit Kompetenz und Methode

- Flexibel und zukunftssicher
- Branchenkompetenz & Best Practices für den Mittelstand
- Mehr als 30 Jahre Zuverlässigkeit, Know-how und Innovation

VERSTÄRKEN SIE DAS ABAS-TEAM:
www.abas.de/jobs

ABAS Software AG · Südenstraße 42
76135 Karlsruhe · info@abas.de
Tel. 0721/9 67 23 - 0

www.abas.de

Finden Sie uns auf:

Menschen

im Mai 2012

Die IT-Branche ist in ständiger Bewegung und mit ihr die Führungskräfte der Unternehmen. Wir stellen Ihnen hier jeden Monat Personen vor, die sich einer neuen beruflichen Herausforderung stellen.

(Personalmeldungen bitte direkt an Frau Andrea Niederfriniger, E-3 Redaktion, Tel. +49(0)89/210284-20 & andrea.niederfriniger@b4bmedia.net)

Paul Stewart wird CEO von Canopy



Paul Stewart lenkt als Chief Executive Officer ab sofort die Geschicke von Canopy.

Der internationale IT-Dienstleister Atos ernannt **Paul Stewart** zum Chief Executive Officer von Canopy, dem neuen Unternehmen für Cloud-Computing-Services, das aus der kürzlich bekannt gegebenen strategischen Allianz für Open Cloud Computing zwischen Atos, EMC und VMware hervorgegangen ist. Stewart ist vor allem für die strategische Ausrichtung von Canopy verantwortlich und wird die Positionierung des Unternehmens als führender Player im wachstumsstarken Markt für Cloud Computing vorantreiben. Charles Dehelly, Senior Executive Vice President Global Operations bei Atos, erklärt: „Wir freuen uns sehr, Paul Stewart in seiner neuen Rolle als CEO von Canopy begrüßen zu dürfen. Die Gründung von Canopy als One-Stop-Shop für Cloud-Services ist ein wichtiger Meilenstein in der Unternehmensgeschichte von Atos. Paul Stewart wird sich als CEO dafür

einsetzen, dass große Organisationen mit unseren Lösungen den Übergang in die Cloud kosteneffizient, sicher und schnell gestalten können.“ Canopys Angebot basiert auf den Best-of-breed-Technologien der führenden Anbieter von Cloud-Computing-Lösungen EMC und VMware. Mit der offenen Cloud-Plattform können Kunden einfach und flexibel die gewünschten Cloud-basierten Angebote entsprechend den IT-Anforderungen des Unternehmens auswählen, abrufen und einsetzen. Vor seiner Ernennung führte Stewart erfolgreich als CEO der Vertriebsregion Nordamerika die Geschäftsaktivitäten von Atos Origin. Zudem leitete er nach der Übernahme im Juli 2011 die Integration von Siemens IT Solutions and Services in der Region und wurde am 1. Juli 2011 zum COO von Atos in Nordamerika ernannt.

www.atos.net

Unit-IT erhält neue Sales-Power



Der 42-jährige Oliver Traunbauer arbeitet seit Januar 2012 als Sales Manager bei Unit-IT, einem österreichischen SAP-Systemhaus.

Der 42-jährige **Oliver Traunbauer** arbeitet seit Jahresbeginn 2012 als neuer Sales Manager für den Bereich IT-Infrastruktur bei Unit-IT, einem österreichischen SAP-Systemhaus und Competence Center für mobile IT-Lösungen und IT-Mittelstand-Outsourcer. Zuvor arbeitete er vorwiegend im Lösungsverkauf bei namhaften Unternehmen wie A1 Telekom Austria, T-Systems, CSC oder Hewlett Packard. „Der Vertrieb ist meine Leidenschaft. Unit-IT bietet eine spannende Herausforderung bei der agilen Tochter des international tätigen IT-Konzerns Atos. Das führende SAP-Haus Unit-IT ist für seine Professionalität und Flexibilität am Markt bekannt und hat sich besonders für die Umsetzung von ausgezeichneten IT-Lösungen für den österreichischen Mittelstand in den Bereichen Industrie, Großhandel und Logistik einen ausgezeichneten Ruf geschaffen“, erklärt Traunbauer.

Karl-Heinz Täubel, Alleingeschäftsführer von Unit-IT, ergänzt: „Wir stocken unser Team als klares Zeichen und Bekenntnis zum eingeschlagenen Wachstumskurs auf. Ich freue mich, in Oliver Traunbauer einen erfahrenen Verkaufsprofi gefunden zu haben.“ Unit-IT zeichnet sich durch schlanke SAP-Branchenlösungen (SAP Business All-in-One) und standardisierte mobile Logistiklösungen aus. Als Spezialist für Supply Chain Management verfügt Unit-IT über fundiertes Know-how in der Umsetzung von IT-Lösungen für die Industrie, den Großhandel und die Logistik. Das Unternehmen bietet von der Konzeption bis zum Betrieb professionelle IT-Gesamtlösungen für qualitätsbewusste Fertigungsbetriebe. Oliver Traunbauer ist verheiratet, Vater von drei Kindern und betreibt zum beruflichen Ausgleich Shotokan Karate.

www.unit-it.at

Neue technische Leitung bei EPO Consulting



Der 39-jährige **Wolfgang Strauss** hat als Chief Information Officer die Leitung des Entwicklungszentrums der EPO Consulting in Zilina, Slowakei, übernommen.

Neben der Betreuung der bestehenden SAP-Mitarbeiter baut er ein Team um den neuen Geschäftsbereich der Web-Entwicklung mit dem Google Web Toolkit

(GWT) im Java-Umfeld auf. Strauss war nach seinem Informatikstudium für Siemens im Bahnautomatisierungsbereich tätig, unter anderem auch in Zilina. Seine Kenntnisse der lokalen Gegebenheiten sowie sein fachliches Know-how bringt er nun im Zuge seiner Tätigkeit bei EPO Consulting, dem Nearshoring-Dienstleistungsanbieter für SAP-Programmierung und GWT Web Applikationen, ein. Strauss ist zudem für die Stärkung der Produktentwicklung und des Kundenservice durch eine verbesserte Hotline verantwortlich. www.epoconsulting.com

Im Zuge der organisatorischen Neuausrichtung von HP werden die Imaging and Printing Group (IPG) und die Personal Systems Group (PSG) zusammengelegt. Verantwortlich für die neue Einheit Printing and Personal Systems Group ist **Todd Bradley**, der seit 2005 als Executive VP die PSG leitet. Vyomesh Joshi, EVP von IPG, geht in den Ruhestand. www.hp.com

Michael Heinrichs, CFO und kaufmännischer Geschäftsführer der Bull GmbH, übernimmt im Zuge seiner Tätigkeit als Vorstandsmitglied bei Science + Computing (s+c) die Verantwortung für das Ressort Finanzen. **Ingrid Zech**, Mitgründerin und s+c-Vorstandsmitglied, übernimmt im Gegenzug die Verantwortung für das Bull-Personalressort. www.bull.de

DomiNIC-Führungsriege wird verstärkt



Thomas Lenz ist als neuer Leiter Marketing und Vertrieb beim Softwarehersteller DomiNIC für die Erschließung neuer Absatzmärkte verantwortlich. Zu seinen Haupt-

aufgaben zählen strategisches Marketing inklusive Produktentwicklung sowie Business Development und die Stärkung des internationalen Netzwerks. Für diese

Aufgabe bringt der 51-jährige Manager internationale Marketing- und Vertriebs-erfahrung in Führungspositionen mit. Lenz hat sich ehrgeizige Ziele gesteckt: „Als einer der führenden Lösungsanbieter hat sich DomiNIC auf die Automatisierung von Geschäftsprozessen im Internet spezialisiert. Mein Ziel ist es, die Bekanntheit der Marke DomiNIC zu steigern und die Marktposition des Unternehmens zu stärken. Dazu zählt die Erschließung neuer Märkte und Branchen ebenso wie der Ausbau unseres Produkt- und Leistungsangebotes.“ www.dominic.de

TTS verpflichtet im Rahmen der erweiterten Kompetenzen im Bereich Governance, Risk & Compliance (GRC) mit **Marco Schulz** einen erfahrenen IS-Manager. Der 42-jährige engagierte sich zuvor als Vice Director im Global Information Risk and Security Office bei KPMG International. Er verfügt über profundes Branchen-Know-how. www.tts-security.com

Drei Aufgabenbereiche für Christian Lenk



Delphi HR-Systems hat mit **Christian Lenk** seit 1. März 2012 einen neuen Kundendienstleiter. Lenk ist im Wesentlichen für drei Aufgabenbereiche verantwortlich: Er

plant und betreut aktuelle Neukundenprojekte rund um die Software d.vinci, er ist in leitender Funktion für den Customer Service zuständig, sowohl auf dem

First Level als Anlaufstelle für Unterstützungsanfragen als auch auf dem Second Level für fachspezifischen Support und Mitarbeiterführung, und er betreut die Qualitätssicherung. Lenk blickt auf eine langjährige Erfahrung im Customer Service zurück. Vor seinem Wechsel zu Delphi war er seit 2010 als Director Professional Service bei Softbrands Hospitality tätig und leitete die nationalen und internationalen Schulungs-, Installations- und Projektteams für die Sparte PMS. Zuvor sammelte er Erfahrungen bei Amadeus Hospitality. www.dvinci.de

Oliver Barth ist neuer Managing Director bei SHL in Central Europe. In dieser Funktion ist er vor allem für die DACH-Region verantwortlich und kümmert sich um den Ausbau des Produktgeschäfts. Zugleich leitet der studierte Psychologe die Niederlassungen in Frankfurt und Zürich. Barth ist Experte für Personalauswahl, -entwicklung und -führung. www.shl.com

Torsten Töllner verstärkt Procedera Consult, einen Experten für Strategie-, Prozess- und Organisationsberatung für Banken und Sparkassen. „2012 begrüßen wir mit Torsten Töllner einen Berater mit langjähriger Erfahrung in leitenden Positionen des Finanzbereichs“, erklärt Procedera-Gründerin und Geschäftsführerin Claudia Meier. www.procedera.de

Kompetente und kreative Trainer gesucht



Die MID Akademie hat mit **Thomas Henninger** seit Januar 2012 einen neuen Leiter für den Schulungsbereich. Sein Schwerpunkt liegt auf Business Process Management (BPM), dem durchgängigen Einsatz der BPMN (Business Process Modeling Notation) in Projekten sowie der Verknüpfung der Geschäftsprozesse aus

dem Fachbereich mit den technischen Prozessen der IT. „Wir werden das Angebot der MID Akademie konsequent weiter ausbauen und unseren Kunden ein modulares Konzept in die Hand geben, mit dem sie ihre Ziele mit einem maßgeschneiderten Weiterbildungsplan schnell erreichen“, erläutert Thomas Henninger, der langjährige Erfahrung als Trainer und Senior Consultant mitbringt. „Wir haben viel vor und suchen dafür erfahrene, kompetente und kreative Trainer, die diese spannende Neuausrichtung mitgestalten.“ www.mid.de/akademie

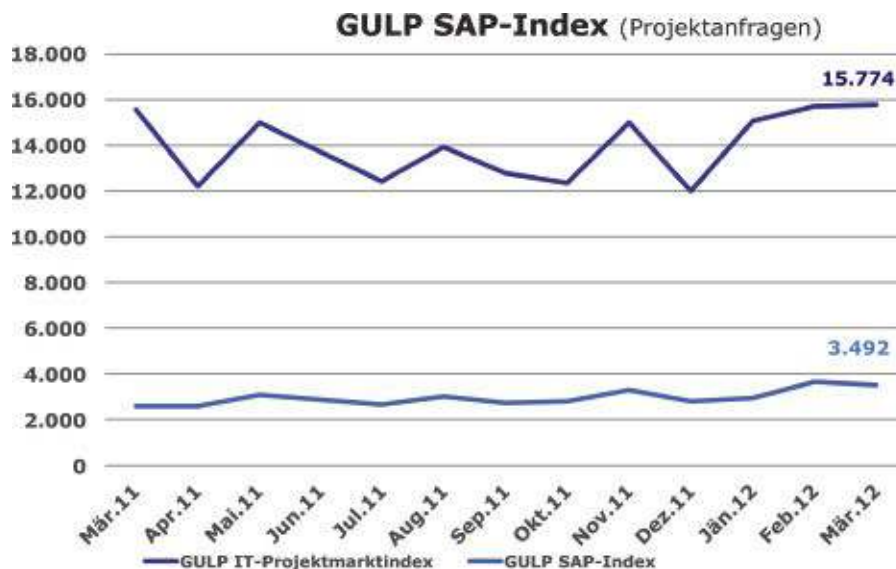
dem Fachbereich mit den technischen Prozessen der IT. „Wir werden das Angebot der MID Akademie konsequent weiter ausbauen und unseren Kunden ein modulares Konzept in die Hand geben, mit dem sie ihre Ziele mit einem maßgeschneiderten Weiterbildungsplan schnell erreichen“, erläutert Thomas Henninger, der langjährige Erfahrung als Trainer und Senior Consultant mitbringt. „Wir haben viel vor und suchen dafür erfahrene, kompetente und kreative Trainer, die diese spannende Neuausrichtung mitgestalten.“ www.mid.de/akademie

José da Silva ist seit März 2012 Director Business Development bei ICS International. Zu seiner Aufgabe gehört es, neue Geschäftsfelder zu identifizieren und zu entwickeln. Seine bisherige Aufgabe als Vertriebsleiter IT-Logistik-Systeme übernimmt ICS-Neuzugang **Stephan Müller**. Da Silva arbeitet seit mehr als 20 Jahren für ICS. www.ics-ident.de

Suche nach selbstständigen SAP-Consultants leicht rückläufig

Nachfrage nach Freiberuflern auf Rekordhöhe – SAP kann nicht mithalten

Die Branche zeigt eine stabile Nachfragesituation: 15.774 Projektanfragen zählte der Gulp IT-Projektmarktindex, der die über www.gulp.de an Freiberufler verschickten Projektanfragen aufzeichnet, im März. Dagegen ging die Nachfrage nach externen SAP-Spezialisten im Vergleich zum Vormonat leicht zurück: 3.492 SAP-Projektangebote sind aber immer noch mehr als ein Fünftel aller abgewickelten Anfragen an IT-/Engineering-Freiberufler. Wer sich auf dem Markt als selbstständiger IT-Berater auf SAP-Lösungen spezialisiert hat, liegt mit dieser Qualifikation goldrichtig. Das erste Quartal 2012 schloss insgesamt mit 46.518 Projektanfragen, ein neuer Rekordwert in der Geschichte des Projektportals für IT und Engineering. Im März 2012 nahm die Zahl der Projektanfragen mit einem Plus von 0,6 Prozent noch einmal leicht Kurs nach oben: Insgesamt stellte Gulp im letzten Monat des ersten Quartals noch nie gezählte 15.774 Anfragen an IT-/Engineering-Selbstständige zu. Den Schwung der guten Auftragssituation konnten jedoch externe SAP-Berater nicht mitnehmen: Sie erhielten im März 3.492 Projektangebote, was einer Abnahme um 4,4 Prozent gegenüber dem Vormonat entspricht. Damit entwickelte sich die Nachfrage nach externen SAP-Experten



Anteil der Projektanfragen, in denen selbstständige Berater gesucht wurden. Stand April 2012.

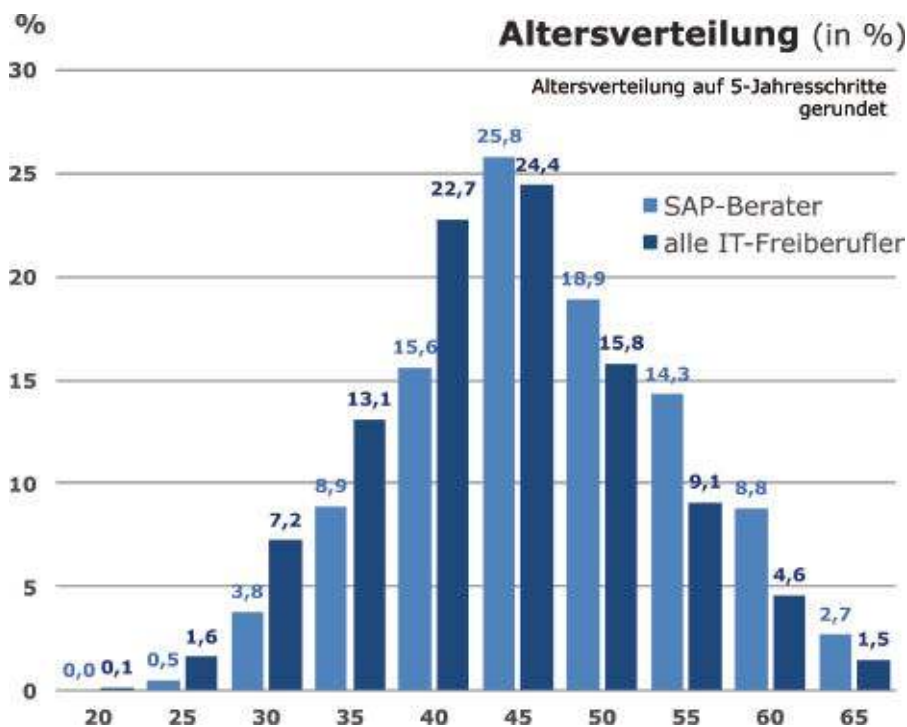
vergleichsweise schwächer als auf dem gesamten IT-Projektmarkt. Mit einem durchschnittlichen Anteil von 22,1 Prozent an allen über Gulp angebotenen Projekten ist und bleibt SAP aber der meistgesuchte Skill auf dem IT-Projektmarkt. Zumindest bei den fünf am meisten nachgefragten Modulen zeigt der Trend nach oben: Die Top-5-Module verbuchten im März durchwegs höhere

Projektanteile als im Vormonat. Mit einer Steigerung von 3,7 auf 3,9 Prozent belegte SAP-Basis abermals die Poleposition. Begehrte waren aber auch das Finanzmodul FI (3,1 Prozent) und das Vertriebsmodul SD (2,8 Prozent) auf dem zweiten beziehungsweise dritten Platz. SAP BW positionierte sich mit ebenfalls 2,8 Prozent Marktanteil auf dem vorletzten Rang. Das Modul fürs Rechnungswesen CO schloss mit einem Anteil von 2,6 Prozent an allen Projektangeboten die Liste der Top5-SAP-Module im März ab.

SAP-Berater durchschnittlich älter

Freiberufliche SAP-Berater sind im Schnitt 47 Jahre alt und damit zwei Jahre älter als alle bei Gulp eingetragenen IT-/Engineering-Freelancer. Im Schnitt blicken die mehr als 75.000 bei Gulp eingetragenen IT-/Engineering-Selbstständigen auf 20 Jahre Berufserfahrung zurück. Expertise zahlt sich in der Regel aus: IT-Selbstständige mit weniger als zehn Jahren Erfahrung fordern durchschnittlich einen Stundensatz von 63 Euro. Ihre Kollegen mit mehr als zehn Jahren Expertise verlangen im Mittel 74 Euro. Insofern gilt: Je erfahrener die Freiberufler, desto höher die Stundensatzforderung.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 99



Prozentualer Anteil der IT- und Engineering-Freiberufler und selbstständigen SAP-Berater an den jeweiligen Altersgruppen. Stand April 2012.

HCM-Guide



Seit über 25 Jahren und mit der Erfahrung aus mehr als 400 erfolgreich abgeschlossenen Projekten steht ABS Team branchenübergreifend für verlässliche Qualität in der SAP ERP HCM-Beratung, -Implementierung und -Wartung. Mit einem umfassenden HCM-Know-how unterstützt ABS Team sowohl mittelständische Betriebe und Großunternehmen als auch Organisationen des Öffentlichen Dienstes.

ABS Team ist der kompetente Beratungspartner in allen Bereichen des SAP ERP HCM:

- SAP ERP HCM Kernprozesse
- SAP ERP HCM Talent Management
- SAP ERP HCM Self-Services (End-User Services)
- SAP ERP HCM Planung und Analyse
- SAP HCM Entwicklung
- ABS Lösungen und Add-Ons
- SAP HCM Wartungsservice

ABS Team GmbH

Mühlenweg 65, 37120 Bovenden / Göttingen
Telefon: +49 551 82033-0, E-Mail: info@abs-team.de
Ihr Ansprechpartner: Herr Dr. Andreas Rupprecht



Unternehmen wachsen, verlagern ihre Standorte oder befinden sich in Konsolidierungsprozessen, kurzum: Sie sind beständig im Wandel – und ihre Mitarbeiter mit ihnen. Deshalb gehört die strategische Personalarbeit zu den wichtigsten betrieblichen Funktionen. Um dem Personalbereich den notwendigen Freiraum dafür zu schaffen, bietet die ORGA passgenaue, kosteneffiziente und systematische IT Services und -Lösungen für IT-Outsourcing und Business Process Outsourcing (BPO) an – so etwa bei der Entgeltabrechnung, Erfassung und Pflege von abrechnungsrelevanten Personal- und Stammdaten, Zeiterwirtschaft oder Erstellung von Statistiken und Bescheinigungen. Vordenken inklusive: Darüber hinaus werden innovative Themen wie die elektronische Personalakte oder Employee Self Services (ESS) entwickelt und umgesetzt.

ORGA GmbH

Zur Gießerei 24, 76227 Karlsruhe
Telefon: +49 (0) 721-4004-20 00
Telefax: +49 (0) 721-4004-15 32
E-Mail: info@orga.de
Website: www.orga.de
Kontakt: Frau Elke Stein



- HR Outsourcing
- HR Consulting
- HR Solutions



HR Campus, kompetenter Partner für SAP Business byDesign Outsourcing und SAP HCM Implementierungen in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein. Erfahrene Schweizer Senior-Berater und Payroll-Manager stehen Ihnen für Projekte, Support und Services zur Verfügung. Bei uns ist Ihre Schweizer Niederlassung in den besten Händen.

HR Campus AG

Kriesbachstrasse 3
CH - 8600 Dübendorf
Telefon: +41 (0) 44 215 15 20
E-Mail: office@hr-campus.ch
Online: www.hr-campus.ch



Centric ist ein internationales IT-Unternehmen mit Kernkompetenz im Bereich Personalwirtschaft. Als SAP Special Expertise Partner bietet Centric ein vollständiges Serviceportfolio zu SAP HCM: Beratung, Migration und Systemeinführung, Systemtrennung, Support, Schulung, Hosting, Managed Services und BPO (Gehaltsabrechnung). Zum Angebot gehören außerdem zahlreiche SAP HCM Add Ons, insbesondere zur Qualitätssicherung und Beschleunigung der Gehaltsabrechnung und für die Datenmigration in SAP.

Centric IT Solutions GmbH

Business Unit HCM
Pierre Schmidt (BU Manager HCM)
Centroallee 285
46047 Oberhausen

Telefon: +49 (0) 208 / 82 88-0
Telefax: +49 (0) 208 / 82 88-200
E-Mail: info.de@centric.eu
Online: www.centric.eu



SAP® Add Ons für die Personalabteilung

Mit der nextPCM Produktfamilie bietet nextevolution SAP-basierte Software zum prozessgestützten Dokumentenmanagement. Neben der Digitalen Personalakte mit allen Informationen und Dokumenten zum Mitarbeiter stehen vorgefertigte automatisierte Personalprozesse zur Verfügung. Vorgänge wie die Zeugniserstellung oder die Verlängerung befristeter Arbeitsverträge lassen sich damit komplett elektronisch erledigen.

Seit über zehn Jahren ist nextevolution erfolgreich für Kunden wie Tchibo, ProSiebenSat.1 oder Vattenfall tätig.

nextevolution AG

Am Sandtorkai 74
20457 Hamburg

Telefon: +49 (0) 40 822 232 0
Telefax: +49 (0) 40 822 232 499
E-Mail: nextPCM@nextevolution.de
Online: www.nextevolution.de
Kontakt: Jens-Peter Hess

Hype Group wird international

Der Coaching- und Recruitinganbieter Hype bündelt seine Aktivitäten in der Hype Group. Ziel ist es, SAP-Partnern den Markteintritt in der DACH-Region und im Nahen Osten zu erleichtern. Dazu wurden Niederlassungen in Zürich und Dubai gegründet.

Mit dem Personalrecruiting ergänzte Hype-Inhaber Frank Rechsteiner 2011 sein Coaching- und Trainingsangebot, mit dem er seit mehr als zwölf Jahren IT-Anbieter im SAP-Umfeld beim Vertriebs- und Organisationsaufbau begleitet. SAP-Partner haben damit zusätzlich die Möglichkeit, bei der Gewinnung neuer Mitarbeiter vom umfassenden Bewerber-Pool zu profitieren – ob es um Positionen in der Geschäftsführung, im Vertrieb oder in der Entwicklung geht. Seit der Ergänzung des Leistungsportfolios registriert Hype eine steigende Nachfrage von SAP-Partnern nach Strategie- und Personalberatung aus einer Hand.

Einheitliche Steuerung durch die Hype Group

Um das Potenzial dieses kombinierten Ansatzes noch stärker für die Wachstumsmärkte in der Schweiz und im Nahen Osten auszuschöpfen, gründete Hype je eine Niederlassung in Zürich und Dubai. Die neue Dachorganisation Hype Group soll eine einheitliche Steuerung und weitere Intensivierung der internationalen Aktivitäten gewährleisten. „Hype bietet als Servicepartner im SAP-Umfeld einen messbaren Mehrwert, von der Personalbeschaffung bis zur qualifizierten Ausbildung vorhandener und neuer Mitarbeiter“, unterstreicht



Frank Rechsteiner ist Inhaber des Unternehmens „Hype – Die Trainingsprofs“.

Dieter Schraad, Business Development Manager des SAP-Dienstleisters Ciber Managed Services, den Nutzen des Angebots aus einer Hand. „Da von der Anforderung bis zu den ersten Vorschlägen von Hype oft nur wenige Tage vergehen, können wir schneller auf die Wünsche unserer Kunden reagieren und einen spürbaren Wettbewerbsvorsprung gewinnen.“

www.hype-group.eu

Open Systems Consulting: SAP-Jobs mit Zufriedenheitsgarantie

OSC – Der Schlüssel zum Erfolg



Im Wettbewerb zählt nicht die Größe, sondern die Flexibilität für Veränderungen. Daher achtet Open Systems Consulting bei seiner Personalsuche ganz besonders auf soziale Kompetenz, Professionalität und Teamgeist. Der SAP-Partner setzt zudem auf lebenslanges Lernen. Das Konzept hat sich bewährt.

Als SAP-Lösungspartner mit Standorten in Lübeck, Hamburg, Hannover und Dortmund konzentriert sich Open Systems Consulting (OSC) auf die Optimierung von IT- und Geschäftsprozessen im SAP-Umfeld. Die OSC-Beratungsleistungen orientieren sich an den Erfordernissen der Kunden aus den unterschiedlichen Branchen. Besonderes Augenmerk liegt auf der persönlichen und partnerschaftlichen Beziehung mit den Kunden. Die intensive Zusammenarbeit sowie die Crew-Kompetenz sind tragende Säulen dieser Arbeit und ermöglichen sogenanntes „collaborative business“ über alle Unternehmensgrenzen hinweg. Entsprechend setzen sich die Teams aus folgenden Bereichen zusammen: Business

Intelligence, Personalwirtschaft, Finanzen/Controlling, Logistik, Basistechnologie, Entwicklung, Business ByDesign und Business One.

Homogene Mannschaft

Ziel von Open Systems Consulting ist eine homogene Mannschaft aus gestandenen SAP-Experten und jungen, dynamischen Neueinsteigern zu generieren. Erfahrene SAP-Anwender runden das Team ab. Derzeit besteht die OSC-Crew aus 80 fest angestellten SAP-Beratern, deren Schwerpunkt die Einführung und Betreuung von betriebswirtschaftlichen SAP-Produkten und der zugehörigen Beratungsdienstleistung ist. Darüber hinaus verfügt OSC über ein Netzwerk von

Partnern und freien Mitarbeitern, um nahezu alle Dienstleistungen im Zusammenhang mit SAP anbieten zu können. OSC arbeitet leistungsorientiert und weiß aus Erfahrung, dass gute Leistungen nur mit erstklassigen Mitarbeitern möglich sind. Gegenseitige Wertschätzung und konstruktive Zusammenarbeit in kleinen Teams sind die zentralen Bestandteile der Unternehmensphilosophie. Nicht zuletzt deshalb steht OSC vor allem für Kundennähe, Teamgeist, soziale Kompetenz, Professionalität, Innovativität und Flexibilität. Das Unternehmen versteht sich selbst als regionaler Dienstleister, welcher der SAP-Beratung ein Gesicht und dadurch Personalität verleiht.

Kooperationskultur

„Damit unsere Crew-Mitglieder jederzeit erste Wahl sind, analysieren wir ständig den Bedarf des Marktes und bereiten unsere Teams entsprechend auf die neuen Erfordernisse vor“, erklärt OSC-Geschäftsführer Peter Duve. OSC führt zudem kontinuierlich externe und interne Veranstaltungen durch und baut auf eine enge Zusammenarbeit mit der Fachhochschule Lübeck. „Unsere Kooperation mit der Fachhochschule ist ein Beispiel, wie sich eine Kooperationskultur von Lehre, mittelständiger Wirtschaft und praxisorientierter Beratung etablieren kann. Junge Studenten absolvieren ihr Praktikum bei OSC, schreiben in unserem Hause ihre Diplomarbeit und wechseln im Anschluss direkt in eine FestEinstellung als Young Professionell“, führt Peter Duve fort.

www.osc-gmbh.info



Kommen Sie an Bord!

Wir suchen Talente, die neugierig und hoch motiviert sind und eine hohe Lernbereitschaft mitbringen. Bei uns erwartet Sie eine langfristige und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Perspektiven expandierender Geschäftsstellen. Durch sinnvolle Kooperationen, anspruchsvolle Projekte und die strategische Ausrichtung auf neue Produkte der SAP AG ergeben sich stets neue Potenziale der fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung. Informieren Sie sich auf unserer Webseite osc-gmbh.info/karriere, direkt bei Frau Carolin Wildt unter der Rufnummer 040/325248-10 oder per E-Mail (c.wildt@osc-gmbh.de). Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!



Top-Jobs für Top-Bewerber

Kommen Sie an Bord

Für den weiteren Ausbau unserer Marktstellung suchen wir für unsere Standorte Hamburg, Lübeck, Hannover und Dortmund:

SAP Consultants (w/m)

Ihre Qualifikation: Sie besitzen Berufserfahrung und fundierte Kenntnisse in einer der folgenden SAP-Komponenten:

- Business Intelligence
- Personalwirtschaft
- Finanzen / Controlling
- Logistik
- Basistechnologie
- Entwicklung
- Business ByDesign
- Business One

Erfahrungen in der mittelständischen Industrie sowie Programmierkenntnisse, z.B. in ABAP oder C# sind dabei von Vorteil.

Ihr Jobprofil: Je nach SAP-Komponente / Aufgabenbereich ergeben sich folgende Inhalte:

- Durchführung von Geschäftsprozessanalysen
- Erstellen von Konzepten
- Customizing der Applikationen
- Applikationsmanagement
- Programmierung von Kundenanforderungen

Leistungsorientierte Bezahlung, ein tolles Team und ein privat nutzbarer Firmenwagen runden unser Angebot ab.

Talente finden, fördern und halten OSC-Nachwuchsförderung

Kernaufgabe der strategischen Personalentwicklung bei OSC ist die Förderung von jungen Mitarbeitern. Der Erwerb und die Qualitätssicherung von Wissen ist hier ein wesentlicher Baustein.

Wir sind stetig auf der Suche nach dynamischen und flexiblen Nachwuchstalenten. Sie können bei uns Ihr Praktikum absolvieren oder Ihre Diplomarbeit schreiben mit der Perspektive einer anschließenden Festanstellung als SAP-Berater.



Frau Carolin Wildt
Großer Grasbrook 15
20457 Hamburg

Telefon: +49 40 / 325248-10
E-Mail: c.wildt@osc-gmbh.de
Telefax: +49 40 / 325248-20

Ein Zwischenruf zum Thema: Personalwirtschaftliche Cloud-Anwendungen

Lieber heiter als wolkelig

Unsere erste Reaktion auf diesen Cloud-Hype im Zusammenhang mit personalwirtschaftlichen Aufgaben war prompt: „Eine neue Wildsau wird durch den ungepflegten Garten der Personalwirtschaft getrieben.“

Von Jana Smolawa, Lighthouse Management Consulting + Software

Auf den ersten Blick spricht grundsätzlich nichts gegen Cloud Computing, im Gegenteil, im privaten Bereich ist es einfacher geworden, bestimmte Daten, Fotos und Musik auf unterschiedlichen Rechnern und überall zur Verfügung zu haben. Auch als kleines Unternehmen nutzen wir Anwendungen, wie zum Beispiel ein CRM-System, in einer Public Cloud. Das ist preiswert und begeisternd, zumal es diese Möglichkeiten für Privatleute und kleine Unternehmen bisher nur bedingt gab und wenn, dann nur mit hohem technischen Aufwand. Dabei haben wir nur mäßige Datenschutz-Bedenken. Wir benutzen die Cloud-Technologie und dadurch verfügbare Applikationen sehr selektiv. So weit, so gut! Was sich aber nicht erschließt, ist, welchen Nutzen sich ein Unternehmen davon verspricht, personalwirtschaftliche Daten in der Cloud zu halten, es sei denn:

- das Unternehmen hat seine Personal-daten an einen Personalabrechner ausgelagert;
- das Unternehmen betreibt einen bunten Strauß personalwirtschaftlicher Anwendungen und legt keinen Wert auf integrierte, einheitliche Daten und die Cloud-Anwendung ist nur eine Facette mehr;
- das Unternehmen hält seine Personalstammdaten bisher nur für die Personalabrechnung und benötigt keine integrierte Gesamtsicht seines Personals. Allerdings stellt sich dann die Frage, ob nicht auch auf die Cloud-Anwendung verzichtet werden kann;
- das Unternehmen benötigt nur grafische Darstellungen für die Bilanzanhänge und ist mit einer mehr oder weniger schlichten Schnittstelle zwischen seinen realen Personal- und Organisationsdaten ausreichend bedient.

Wenn aber integrierte, gesamtheitliche Aussagen zum Personal von der Abrechnung bis zur Aus- und Weiterbildung, dem Recruiting und der strategischen Personalplanung als notwendig erkannt wurden und das Unternehmen über ein integriertes ERP-System verfügt, wo ist da der Nutzen? Was kann eine Cloud- oder auch On-demand-Anwendung, was eine klassische ERP-Anwendung, insbesondere mit Portal, nicht



kann? Und dann wäre da noch das Thema Datenschutz! Laut europäischem Datenschutzgesetz sind Profildaten (gemeint sind Personalprofile) besonders schützenswerte Daten, die auch auf europäischen Servern besonderen Schutzvorschriften unterliegen. Stand heute gilt, dass Personalprofildaten nur innerhalb einer Firmen-Firewall gehalten werden dürfen. Das ist vielleicht der Grund, warum viele Cloud-Anbieter zunächst darüber reden, was in ihrem Fall als „Cloud“ und als „Cloud-Applikation“ zu verstehen ist. Generell wird unterschieden zwischen sogenannten Private Clouds, Public Clouds und Hybrid Clouds. Private Clouds unterscheiden sich grundsätzlich nicht von ERP-Applikationen, die auch oder ausschließlich im Web (hier: Intranet) betrieben werden können. Public Clouds hingegen befinden sich außerhalb der Firmen-Firewall auf einem unternehmensfremden Rechner und sind allenfalls per teure Schnittstellen an die Standard-ERP-Lösungen eines Unternehmens angebunden. Dabei spielt es keine Rolle, ob diese ERP- und Public-Cloud-Anwendungen vom gleichen Hersteller angeboten werden. Hier werden Schnittstellen gebraucht, auch wenn man diese Kopplung anders benennt und nunmehr zwischen Integration und Seamless-Integration (nahtlose Integration) unterscheidet. Bei einer hybriden Cloud befinden sich ein Teil der Anwendungen innerhalb der Firewall und ein Teil vor derselben. Hier ist mit technisch aufwändiger Architektur und Schnittstellen (nicht Integration im klassischen Sinne) zu rechnen.

Where is the beef?

Auch diese hybriden Lösungen sind keine Erfindung von Cloud-Applikationen,

auch diese Lösung gibt es, wo erforderlich, schon heute und voll integriert in betriebswirtschaftlichen Unternehmensapplikationen. Also: Where is the Beef? Wir stellen fest, dass nicht nur wir uns diese Frage stellen. Die Antworten seitens der Hersteller von Cloud-Applikationen entbehren schon mal nicht einer gewissen Komik. So behauptete erst kürzlich ein bekanntes, auf personalwirtschaftliche Cloud-Anwendungen spezialisiertes Unternehmen auf Nachfrage, man sei keine Public Cloud, da jeder Kunde „seine eigene Partition“ auf dem Server habe. Wie schön, dass jeder Kunde nur auf seine Daten zugreifen kann und wie fortschrittlich und datensicher! Wir bemerken auch, dass zwischenzeitlich zwischen Integration und Seamless-Integration unterschieden wird, also zwischen Schimmeln und weißen Schimmeln. Es sei denn und der Verdacht liegt nahe, dass Schnittstellen zukünftig zur „Integration“ erhoben werden.

Nachstehende Fragen sollte man sich auf jeden Fall stellen, bevor man sich in „die Wolken“ begibt: Sie haben sich zum Beispiel für drei Jahre in eine Wolken-Applikation eingemietet und wollen am Ende der Vertragslaufzeit zu einem anderen Anbieter wechseln oder doch zurück in die richtige (seamless) Integration.

- Was passiert mit Ihren bis dahin gepflegten Personaldaten, zum Beispiel der Trainingshistorie der Mitarbeiter? Werden sie gelöscht (und sind damit auch für Sie verloren)?
- Bekommen Sie „Ihre Daten“ elektronisch zur weiteren Verfügung übergeben? Und wenn ja, in welchem Format?
- Was kostet es Sie, wenn Sie die Daten (wohin auch immer) elektronisch übertragen wollen?

Dies ist keine umfassende Betrachtung des Themas und viele Bereiche sind bisher nur gestreift worden. Und dennoch ziehen wir nachstehendes Fazit: Personalwirtschaftliche Cloud-Applikationen bieten für Unternehmen, die eine ERP-Landschaft bereits betreiben, keinerlei Nutzen, weil:

- die Anwendungen funktional nichts können, was bekannte ERP-Anwendungen nicht auch und oftmals sogar besser erledigen;

- den Anwendungen fehlt die Integration in die anderen ERP-Anwendungen, zum Beispiel Finanzen und Controlling;

- das Argument der Skalierbarkeit hier nicht zieht, weil Skalierbarkeit nicht auf Cloud-Anwendungen beschränkt ist;

- das Argument „niedrigere Kosten“ nur zieht, wenn man die Cloud-Applikation ohne Seamless-Integration betreiben werden soll. Die Kosten der erforderlichen Schnittstellen (einmalig und laufend) sind hoch und auch Cloud-Applikationen gibt es nicht kostenfrei;

- das Argument „schnellerer Einsatz“ ist nur für die Public-Cloud-Applikation haltbar. Sobald Anpassungen nötig sind, gibt es diesen Vorteil nicht mehr. Wie viel Konfiguration oder Customizing benötigt wird und welchen Aufwand dies bedeutet, richtet sich, wie bei klassischen personalwirtschaftlichen Anwendungen, nach den Erfordernissen des Kunden unter Berücksichtigung der Standard-Möglichkeiten. Die Tatsache, dass es bei Public-Cloud-Anwendungen wenig Freiheit bei der Konfiguration gibt, erscheint auf den ersten Blick oft verführerisch.



Jana Smolawa ist geschäftsführende Gesellschafterin bei Lighthouse.

Hier stimmt, was man den SAP-Produkten fälschlicherweise vorwirft: Man muss seine Arbeitsweise dem Produkt anpassen.

Die Frage ist also wieder einmal: Funktionalität oder Farbe? Wenn die Funktionalität vorhanden ist, ist es in der Regel kein Problem, in angemessenem Umfang Farbe aufzutragen.

Wir können uns durchaus sinnvolle Anwendungen für Cloud-Applikationen vorstellen, zum Beispiel für überbetriebliche, strukturierte personalwirtschaftliche und demografische Kennzahlen, als Daten- und Berechnungsbasis für die betriebliche Standortbestimmung, für das Erstellen von personalwirtschaftlichen Statistiken und Kennzahlen, möglichst auch überbetrieblich, für das Publizieren offener Positionen inklusive Bewerbung mit einfacher Schnittstelle in die interne Personalwirtschaft und (eingeschränktes) Publizieren von Trainings für externes Publikum mit der Möglichkeit der Anmeldung und Bezahlung (auch hier sind Schnittstellen zu Finanz- oder CRM-Systemen erforderlich). Und zu guter Letzt, eine umfassende personalwirtschaftliche Cloud-Applikation macht ganz besonders dann Sinn, wenn alle Teile, also auch die Personalabrechnung, sich in der Cloud befinden und damit „seamless“ integriert zum Einsatz kommen können. In diesem Sinn, wagen wir eine Prognose für das IT-Wetter in den kommenden Monaten: Es bleibt heiter bis wolzig!

www.lighthouse-it.com

+++ Telegramm +++ Telegramm +++ Telegramm +++ Telegramm +++

... „Fujitsu for you“ in Berlin ...

Anfang April eröffnete Fujitsu Technology Solutions in Berlin sein zweites „Fujitsu for you“-Center. Sybille Obernitz, Senatorin für Wirtschaft, Technologie und Forschung, Hans-Dieter Wysuwa, SVP Product Sales Group FTS, und Angus McGeachie, Head of „Fujitsu for you“, durchschnitten das rote Band. Das Center soll zu Beginn rund 100 neue Arbeitsplätze schaffen, bis Ende 2014 rechnet Fujitsu mit mehr als 400 Arbeitsplätzen. Sybille von Obernitz freut sich über die Standortentscheidung Berlin: „Dies ist ein positives Signal für die gesamte deutsche Wirtschaft. Berlin bietet hervorragende Bedingungen für die Gewinnung von Fachkräften, gerade im IT-Bereich.“ Der erste Inside-Sales-Standort wurde kürzlich in Barcelona eingeweiht.

www.fujitsu.com/de

... Energiekosten gesenkt ...

Das Bundesinstitut für Berufsbildung in Bonn senkt seine Energiekosten durch ein von Dell betriebenes, frischluftgekühltes Rechenzentrum um 90 Prozent. Die direkte freie Kühlung wurde mit Emerson Network Power als Partner umgesetzt. Als Hardware-Plattform dienen PowerEdge Server und SAN-Storage-Lösungen mit niedrigem Energieverbrauch und einer gleichzeitig hohen Wärmereisistenz. Dadurch konnte die Temperatur des Rechenzentrums schrittweise von ursprünglich 21 auf 26 Grad Celsius erhöht werden. Signifikante Einsparungen wurden auch durch eine Virtualisierung mittels VMware erreicht, die eine geringere Anzahl von Servern erforderlich macht. Dabei wurden sämtliche SAP-Systeme und Serverapplikationen virtualisiert.

www.dell.de



SAP Mittelstandstage 2012 in Österreich

Einladung zur Infoveranstaltung SAP Business One für den Mittelstand

19.06.2012: 13:30 – 17:30 Uhr
Wien, Hotel „Das Triest“

20.06.2012: 13:30 – 17:30 Uhr
Salzburg, Schloss Leopoldskron

Erfahren Sie mehr über die Einsatzmöglichkeiten von SAP Business One

- SAP HANA - In-Memory Datenbank
- iPhone/ iPad-Anwendungen
- Steuerung des Unternehmens
- SAP Mittelstandsstrategie
- Praxisberichte von Referenzkunden

Ein erlebnisreicher und interessanter Nachmittag erwartet Sie!

Melden Sie sich jetzt an:

www.versino.at

Die Veranstaltung ist selbstverständlich kostenlos

Versino GmbH – Salzburg/Wien

Ihr Partner für die Implementierung von SAP-Lösungen und bei internationalen SAP Business One Rollouts.





Die ERP-Lotsen

In der SAP-Community wächst die Zahl an Angeboten und Lösungen spektakulär. Der Ruf nach Regeln und einer vertrauensvollen Steuerung durch das SAP-Angebot ist offensichtlich. Steuermannskunst, ein Trusted Advisor, ein ERP-Lotse sind gefragt. Mit den OSC-Geschäftsführern Timm Nissen, Peter Duve, und Dr. Dietmar Kamp (v. l. n. r.) sprachen wir über die Kunst, das Richtige zu finden.

Zum 40. Geburtstag präsentiert sich SAP mit einem breiten Produktangebot. Neben den traditionellen ERP-Modulen gibt es zahlreiche IT-Sparten, welche die SAP zu bedienen beginnt. Ergänzend werden immer mehr Lösungen neben on-premise auch on-demand als Outsourcing und Cloud Computing angeboten. Der Ruf nach einem ERP-Kenner, der die Steuermannskunst beherrscht, ist berechtigt. „Die Mission unserer Beratung ist einfach und anspruchsvoll zugleich“, erklärt Timm Nissen im Gespräch mit E-3 Chefredakteur Peter Färbinger. „Wir unterstützen Unternehmen und Organisationen, sich den stetig wachsenden Anforderungen ihrer Märkte aktiv zu stellen und ihre Wettbewerbsfähigkeit langfristig

mit den jeweiligen besten Lösungen zu stärken. Wir verstehen uns quasi als der SAP- und ERP-Lotse im mittelständischen Markt und sorgen mit den stets den Erfordernissen angepassten, marktreifen SAP-Produkten für den richtigen und nachhaltigen Kurs.“

Der ins Deutsche übertragene Begriff „Kybernetik“ kommt aus dem Griechischen. Homer und Platon verwendeten den Begriff im Zusammenhang mit der Steuerung eines Schiffs oder der Regierung. Immer geht es um die systematische Anwendung von Regeln und dem Verstehen von komplexen Abläufen. Die Geburtsstunde der SAP war die Erfassung und Evaluierung betriebswirtschaftlicher Regeln. Das Ergebnis ist eine

integrierte, ganzheitliche Sichtweise auf Geschäftsprozesse. Diese Systemtechnik für ERP kann auch als Kybernetik verstanden werden. Damit liegt der Schluss nahe, dass die SAP-Community auch Lotsen und Trusted Advisors braucht. Das Unternehmen Open Systems Consulting (OSC) ist spezialisiert auf das Finden des richtigen SAP-Angebots, indem man sich nicht spezialisiert hat: SAP Business One (SBO), Business ByDesign (ByD) und All-in-One (A1) werden beherrscht und so kann man neutral als Lotse und Steuermann für den Kunden die optimale Lösung erarbeiten. „Im Grunde genommen gibt es an dieser Stelle keine festen Schubladen“, weiß Timm Nissen aus Erfahrung. „Neben dem generellen IT-Ansatz wie Hosting, Vor-Ort-Betrieb

und on-demand sind insbesondere die geschäftlichen Anforderungen und der diesbezügliche Erfüllungsgrad ausschlaggebend für die Auswahl der richtigen ERP-Lösung. Immer mit dem Ziel, die vorhandenen Kundenpotenziale voll ausschöpfen zu können.“

Wie gestaltet sich die Rolle als Trusted Advisor oder ERP-Lotse? „Nicht selten treffen wir auf eine hohe ERP-Kompetenz beim Kunden“, antwortet OSC-Geschäftsführer Peter Duve. „Aber genau dies ist ja eine der OSC-Stärken, ein kompetenter Sparringspartner für den Kunden zu sein, also einen Dialog auf Augenhöhe mit dem Kunden zu führen.“ Das wichtigste OSC-Kapital sind die qualifizierten Mitarbeiter mit einem fundierten, langjährigen Erfahrungsschatz. Der Anspruch an Berater ist enorm gestiegen, was die Ausbildung der Nachwuchsberater in den klassischen Themen Rechnungswesen und Logistik extrem erschwert. Dort muss der Berater als solcher akzeptiert werden – selten ist der ausschließliche „Realisierer“ gefragt.

Auf dem Weg zum richtigen Produkt

Aufgrund der Produktvielfalt aus Walldorf erscheinen der Service und die Kompetenz eines ERP-Lotsen als gerechtfertigt. Verstehen die Gesprächspartner und Kunden von OSC dieses Angebot? Geschäftsführer Timm Nissen: „Ja und dieses liegt ja auf der Hand, denn die Produkt-Unabhängigkeit bezüglich der einzelnen Lösungsansätze ist sicherlich eines unserer Alleinstellungsmerkmale im SAP-Markt für mittelständische Unternehmen. Meines Wissens sind nur wenige Beratungsunternehmen im deutschsprachigen Raum in der Lage, alle drei Business-Suiten der SAP umfassend zu vermarkten.“ Primär geht es den Verantwortlichen bei OSC um Funktionen und Services und weniger um ein bestimmtes SAP-Produkt. So kann es im Einzelfall durchaus vorkommen, dass gleich zwei SAP-Produkte der richtige Ansatz wären, um die Geschäftsprozesse eines potenziellen Kunden nachhaltig optimieren zu können. „Gibt es Vorgaben, welches Produkt zu bevorzugen ist?“ „Natürlich nicht“, meint Peter Duve. „Wir verfolgen stets einen kundenzentrierten Ansatz.“

Der Weg von OSC

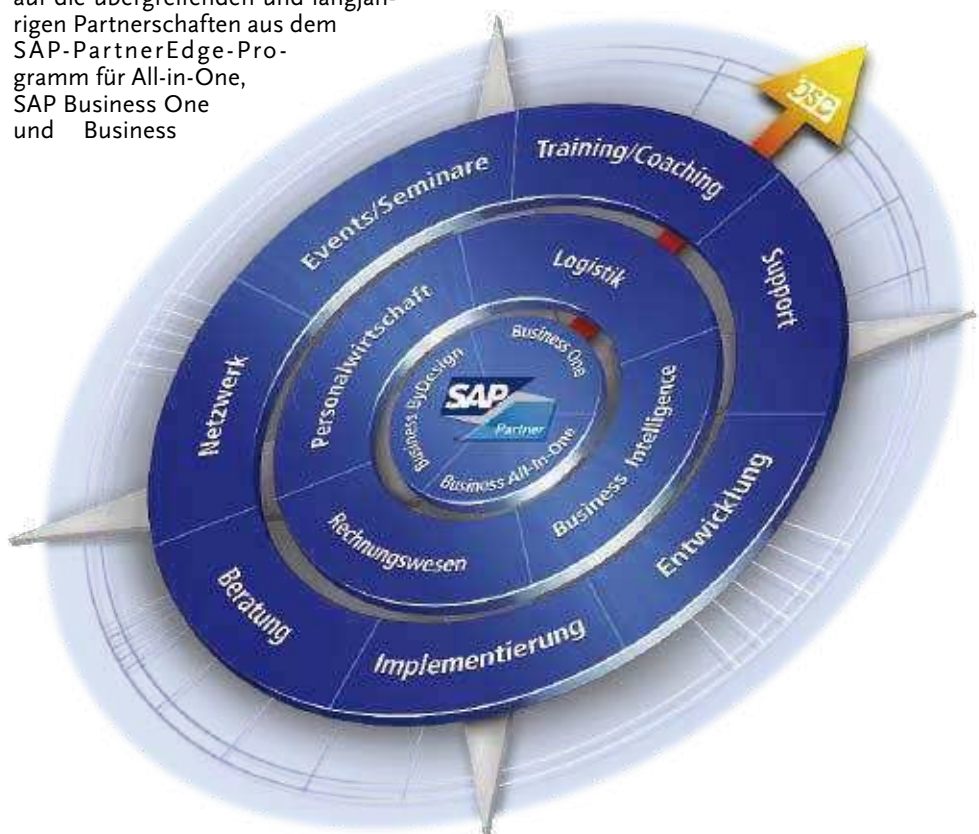
Wie kam es zur Gründung des Unternehmens Open Systems Consulting? „Die Gründung der OSC geht auf das Jahr 1993 zurück“, erklärt Peter Duve. „Gemeinsam mit meinem Studienkollegen Timm Nissen beschlossen wir, nach den ersten SAP-Projekterfahrungen mit der ERP-Software R/2 in dem seinerzeit gerade entstehenden R/3-Beratungsumfeld in die Selbstständigkeit zu gehen.“ Nach den ersten Projekterfolgen wurde das Team bereits 1994 durch Dietmar

Kamp, der vorher bei der Firma Coopers & Lybrand als Berater im Rechnungswesen tätig war, verstärkt. Dietmar Kamp: „Der OSC-Start war geprägt durch zwei größere Einführungsprojekte.“ Einem R/2-Projekt im Konzernumfeld folgte kurze Zeit später eines der ersten R/3-Projekte bei einem großen Logistikdienstleister. Diese bildeten die Basis für das dann folgende, kontinuierliche Wachstum. „Die Kundenzufriedenheit tat ihr Übriges“, erzählt Dietmar Kamp mit Stolz. Das Interesse an SAP geht bei Peter Duve bereits auf das Studium der Wirtschaftsinformatik zurück, dort gab es bereits die ersten Berührungspunkte zu ERP-Softwarelösungen. Das SAP-Wissen resultiert maßgeblich aus den SAP-Projekten vor der OSC-Gründung. Beispielsweise war Timm Nissen bei der R/2-Einführung in einem Werk der Deutschen Airbus maßgeblich als SAP-Projektleiter beteiligt. „Kontakte zur SAP wurden erst schrittweise, insbesondere durch einzelne SAP-Partnerschaften aufgebaut“, erklärt Geschäftsführer Peter Duve. „Erfolgreiche Partnerschaften basieren in erster Linie auf nachhaltigen und vertrauensvollen Verständigungen auf Augenhöhe“, beschreibt Timm Nissen das Verhältnis zur SAP. „Und dadurch, dass wir mit der SAP in der Hamburger Hafencity im selben Gebäude Geschäftsräumlichkeiten unterhalten, besteht hier naturgemäß eine sehr gute und professionelle Kommunikation.“ Die Kontakte zur SAP-Zentrale in Walldorf konzentrieren sich darüber hinaus auf die übergreifenden und langjährigen Partnerschaften aus dem SAP-PartnerEdge-Programm für All-in-One, SAP Business One und Business

ByDesign. In diesem Umfeld nehmen zudem die lösungszentrierten Special Expertise Partnerschaften (SEP) für Business Intelligence (BI/BO), Personalwirtschaft (HCM), Professionell Services und Supply Chain Execution (SCE) eine zentrale Rolle ein. „Dieses Netzwerk ist ein wesentlicher Baustein für die OSC-Strategie“, betont Timm Nissen. „Und wichtig für die Mehrwertgenerierung beim Kunden. Aufgrund des rasanten technischen Wandels in unserer Branche ist es unumgänglich, auf die aktuellsten Informationen des Herstellers jederzeit, schnell und unkompliziert zugreifen zu können.“

SBO on-premise und on-demand

SAP Business One (SBO) wird nachgefragt. Die Version 8.8 kommt sehr gut im Markt an und die Ankündigung einer Cloud-Computing-Variante erzeugt zusätzliche Aufmerksamkeit. „Wir sehen mit SBO on-demand eine sehr gute Cloud-Einstiegslösung für kleinere Unternehmen ohne eigene IT-Infrastruktur“, erklärt Timm Nissen das jüngste Angebot aus Walldorf. „An dieser Stelle werden wir uns jedoch in eine entsprechende Allianz mit einem leistungsstarken Cloud- und Hosting-Anbieter aufstellen.“ Peter Duve ergänzt: „Im Moment erleben wir generell eine starke Nachfrage nach SAP Business One. Die On-demand-Ankündigung wird dies sicherlich noch verschärfen. Die Angst der Kunden, eine Lösung später nicht administrieren zu können, ►



Die Orientierung in der ERP-Welt der SAP durch die Lotsen von OSC.

- darf nicht unterschätzt werden. Auch eine Mitarbeiterfluktuation in KMUs kann hier schon sensible Folgen haben.“ Aber auch die traditionelle Implementierung wird nachgefragt: Bis zu welcher Unternehmensgröße rät man bei OSC, ein SBO on-premise zu implementieren? Peter Duve: „Die Empfehlung ist nicht größenabhängig und hängt vom Einzelfall ab. Unser größter SBO-Kunde ist ein namhafter Konzern, der seine Vertriebsgesellschaften über Business One an All-in-One angebunden hat. Die größte reine SBO-Installation bei einem unserer Kunden hat 50 User.“

SBO-Konzernlösungen

Ein ERP-Trend der vergangenen Jahre ist der Einsatz von SBO in Tochterunternehmen. Wenn eine gewisse Eigenständigkeit bewahrt werden soll, ist SBO ein gelungener Ansatz. Was sind die Argumente von OSC, die für eine Konzernlösung sprechen? „Für Business One, im Gegensatz zu anderen ERP-Systemen wie Sage oder Microsoft Dynamics AX, spricht in erster Linie, dass es sich um ein SAP-Produkt handelt“, definiert Dietmar Kamp die Situation. Damit ist der notwendige Datenaustausch mit dem SAP-Konzernsystem (i. d. R. SAP All-in-One) problemlos möglich. Und er betont: „Des Weiteren hat man mit SAP lediglich einen Lösungsanbieter und mit OSC nur einen Beratungspartner für alle Systeme. Das verhindert Reibungsverluste.“ Für SBO im Rahmen eines Roll-outs an Tochterunternehmen spricht gegebenenfalls die mittelständische Struktur der Niederlassung. Man lässt dem Tochterunternehmen damit mehr Freiheiten hinsichtlich der systemtechnischen Prozesse und Datenstrukturen. Timm Nissen ergänzt: „Des Weiteren sind an dieser Stelle die vordefinierten Integrationslösungen und Out-of-the-Box-Szenarien zu nennen.“ SBO ist mit 40 Lokalisierungen in 95 Ländern mit 26 unterschiedlichen Sprachen verfügbar und damit international sehr gut aufgestellt. Auf dem sogenannten Business

» *Höchste Priorität hat die Auswahl des Anbieters, das bringt Investitionssicherheit.* «



Dietmar Kamp stieß 1994, nur ein Jahr nach der Gründung des Unternehmens, zum Team von OSC.

One Integration Framework (B1iF) basieren die heutigen Integrationsszenarien für die Anbindung zu zentralen ERP-Systemen, aber auch zu anderen Systemen wie mobilen und EDI-Anwendungen. B1iF löst die bisherige Version B1iSN mit der SBO-Version 8.81 ab. „Die Herausforderungen liegen zum einen sicherlich im Expertenwissen beider SAP-Produkte inklusive B1i Framework“, betont Timm Nissen im Gespräch. „Zum anderen aber auch in der Optimierung beziehungsweise der Vereinheitlichung der Geschäftsprozessketten zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft. Hierbei gibt es teilweise doch sehr große Unterschiede.“

Cloud Computing mit ByD

„ByDesign ist zum Beispiel dann interessant, wenn Sie sich als Unternehmer nicht mit IT auseinandersetzen möchten oder auch nicht können“, erklärt Peter Duve. „Wenn Sie sich nicht um Pflege, Updates oder den Betrieb der Systeme kümmern wollen und schnell und unkompliziert eine umfangreiche betriebswirtschaftliche Lösung einführen möchten, ist ByDesign die ideale Software.“ Hinzu kommt, dass bei Business ByDesign (ByD) der Kunde auch hier auf den Weltmarktführer von ERP-Systemen setzt und mit einer extrem hohen Investitionssicherheit rechnen darf. Timm Nissen betont: „Der Vorzug zeigt sich ganz klar im Betrieb aus der Steckdose.“ Ein weiterer Pluspunkt ist die zu erwartende Produktentwicklung

in Richtung Integration mit den anderen SAP-Lösungen und den kommenden Funktionserweiterungen. Aufgrund der aktuellen Anwenderzahlen muss gefragt werden, ob die Anwender das Prinzip von SaaS und Cloud Computing verstehen. Dietmar Kamp meint dazu: „Ja, grundsätzlich verstehen die Verantwortlichen das Prinzip. Allerdings müssen wir bei ‚altgedienten‘ EDV-Verantwortlichen der Skepsis mit Überzeugungsarbeit entgegenwirken.“ Nicht nur aus diesen Überlegungen ist ByD kein unumstrittenes Programm: Analysten fragen SAP immer wieder über die Lebenserwartung von ByDesign. Aus der Sicht des Marktes und der Kundenakzeptanz, welche Zukunft sieht man bei OSC für ByDesign? Peter Duve: „Die Themen SaaS und Cloud Computing werden zunehmend an Bedeutung gewinnen. Somit sehen wir das Thema Business ByDesign noch am Anfang seines Produktlebenszyklus.“ Timm Nissen meint zu dieser strategischen Entwicklung: „Eine integrierte Business-Suite als SaaS-Lösung wird sich immer weiter durchsetzen, da sich insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmungen eine Vielzahl neuer Möglichkeiten wie etwa die Verschlankeung der eigenen IT-Infrastruktur oder die bedarfsgerechte und einfache Nutzung eröffnet und somit Freiräume für das eigentliche Kerngeschäft geschaffen werden können.“

Der Klassiker: A1

Auch bei ByD ist die Lotsen-Funktion und der Trusted Advisor bei OSC gefragt – denn wo ist die Grenze zu einer A1-Branchenlösung zu ziehen? Ab wann rechnet sich All-in-One? „Dies kann nur im Einzelfall bewertet werden“, bescheit Timm Nissen die Situation. Es gibt kleine Unternehmen, die komplexe Prozesse haben, international tätig sind und vielleicht noch mehrere Firmen im Verbund haben. Hier kann All-in-One als umfassende und integrierte Branchenlösung häufig die richtige Lösung sein, meint der OSC-Geschäftsführer. Hingegen gibt es auch Unternehmen mit vielen Mitarbeitern, die aufgrund der schlanken Prozesse mit einer ByDesign-Lösung effizient arbeiten könnten. „Mit All-in-One sind quasi alle Prozesse beziehungsweise alle betriebswirtschaftlichen Anforderungen in nahezu jeder Sprache abbildbar“, betont



Timm Nissen gründete mit seinem Studienkollegen Peter Duve 1993 Open Systems Consulting.

» *Wir verstehen uns als der SAP- und ERP-Lotse im mittelständischen Markt.* «

Peter Duve. Aufgrund der Marktdurchdringung ist ein Ende dieses Produktes in Walldorf nicht absehbar. Die nachgewiesene hohe Kundenzufriedenheit und damit verbundene Investitionssicherheit werden die Lösung weiterhin bestehen lassen. Und Dietmar Kamp ergänzt: „Ich sehe All-in-One gegenwärtig als einzige mögliche Lösung, wenn der Kunde eine gewisse Komplexität in seinen Strukturen und Prozessen besitzt. Es ist eine umfassende Lösungsplattform für nahezu alle Geschäftsprozesse. Und sie wird permanent weiter entwickelt und an neue Anforderungen angepasst.“ Nachgefragt: Wir groß ist Ihr größter, wie klein Ihr kleinster A1-Kunde? Timm Nissen erklärt, dass zu den Größeren DAX-Unternehmen gehören. „Unser kleinster All-in-One-Kunde erwirtschaftet mit weniger als 40 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von circa zehn Millionen Euro“, weiß er aus der beruflichen Praxis.

A1-Branchenkompetenz

Was zählt bei einem A1-Kunden mehr, die Branchen-Kompetenz oder die ERP-Kompetenz? „Beides ist wichtig“, sagt Peter Duve. „Zum einen haben wir SAP-Funktionalitäten, die eher branchenunabhängig sind, hierzu zählen

» Die OSC-Stärke ist, ein kompetenter Sparringspartner für den Kunden zu sein. «



Peter Duve beschäftigt sich seit seiner Studienzeit mit SAP. Die ersten SAP-Projekterfahrungen machte er mit R/2.

beispielsweise das Business Intelligence und die Personalwirtschaft. Im Bereich der Logistik trifft man schon stark auf eine gewisse Branchenausprägung. Hier ist es wichtig, dass der Berater ein kompetenter Ansprechpartner für den Kunden ist – ohne Branchen-Know-how ist dies kaum möglich.“ „Wir brauchen beides“, meint Dietmar Kamp und erklärt: „Die ERP-Kompetenz ist Grundvoraussetzung. Aber das hat unser Wettbewerb auch. Somit ist in der Regel die Branchenerfahrung der entscheidende Faktor, wenn es um die Abgrenzung gegenüber den Marktbegleitern geht.“ Dies gilt bei OSC zumindest in der Neukundengewinnung. Bei den OSC-Bestandskunden kommen natürlich viel gewachsenes Vertrauen und Insider-Know-how dazu. Somit die Frage: Ist ein typisches A1-Projekt ein Big Bang mit FI/CO, HR/HCM, BI, Logistik etc. oder erfolgt das Customizing entlang eines evolutionären Wegs? „Ich bin mir nicht sicher, ob es hierfür einen Königsweg gibt“, meint Dietmar Kamp, denn eine Einführung hängt von vielen Faktoren ab: Zeitplan, interne Ressourcen, eine klare Definition der Anforderungen machen möglicherweise eine gewisse Flexibilität für Veränderungen auf Kundenseite notwendig. „Ideal ist aus meiner Sicht eine Implementierung der Kernprozesse für die Finanzbuchhaltung, die Ausprägung der logistischen Kernfunktionalitäten und möglicherweise auch zum Start die Ausprägung personalwirtschaftlicher Funktionalitäten im SAP-System“, berichtet Dietmar Kamp aus seiner beruflichen Erfahrung. Typischerweise folgt dann später ein weiterer Ausbau der logistischen Prozesse, die Verfeinerung des Controllings, die mögliche Einführung von BI-Werkzeugen und der Ausbau der Personalwirtschaft. „Sie dürfen nicht vergessen, dass ein Projekt im Unternehmen von unterschiedlichen Interessengruppen vorangetrieben wird“, betont Dietmar Kamp. „Da wir auch nach der Produktivsetzung einzelner Unternehmensbereiche unseren Kunden zur Seite stehen, ist ein stufenweiser weiterer Ausbau ohne Weiteres möglich und manchmal sicher sinnvoll. Durch unser breites Know-how sind wir in der Lage, nahezu alle Anforderungen abzubilden.“ Hier kommen somit wieder die Steuerungskunst und die Lotsen-Funktion zum Tragen.

ERP-Trends für die Lotsen

„Aus unserer Sicht stehen wir an einem Paradigmenwechsel in der Datenverarbeitung“, prophezeit Timm Nissen. „Zukünftig werden wir große Datenmengen, egal ob im eigenen Rechenzentrum, on-demand oder frei im Internet abgelegt in nahezu Echtzeitverhalten verarbeiten und abrufen können. Und dies auf beliebigen Endgeräten wie Laptop, Smartphones, im Auto oder an Bord eines Schiffes. Dies wird zu Prozessen und Anwendungen führen, die wir uns heute noch nicht vorstellen können. Im privaten Bereich hat dieses ja schon vielfach längst stattgefunden.“ Hierbei stellt sich naturgemäß die Frage nach dem Lotsen, nach einem Steuerermann durch stürmische See. Wer ist der Trusted Advisor? „Höchste Priorität sollte die Auswahl des Lösungsanbieters haben“, meint Dietmar Kamp und definiert, dass Investitionssicherheit für den Kunden und Innovations- und Zukunftsfähigkeit des Anbieters dabei an erster Stelle stehen. „Beides bringt SAP ohne Frage mit“, erklärt Dietmar Kamp, denn durch das breite Lösungsspektrum der SAP bieten sich dem Kunden optimale Möglichkeiten. Hier ergänzt Peter Duve: „SAP bietet dem Kunden darüber hinaus eine breite und zum Teil spezialisierte Partnerlandschaft. Das ist wichtig, denn neben der Auswahl des richtigen Lösungsanbieters hat auch die Auswahl des geeigneten Beratungs- und Implementierungspartners einen hohen Stellenwert.“ Regionalität, Flexibilität, ausreichende Ressourcen und Branchen-Know-how helfen, das Projekt zum Erfolg zu führen. Nicht zuletzt steht hierbei auch das Team im Fokus – eine vertrauensvolle und partnerschaftliche Zusammenarbeit muss möglich sein. Abschließend Timm Nissen: „Bei all der Auswahl dürfen wir natürlich nicht vergessen, dass auch alle Anforderungen des Kunden an Prozesse und Strukturen mit einem akzeptablen Aufwand abgebildet werden müssen. Genau hier kommt wieder unsere Stärke ins Spiel. Wir können unseren Kunden aufgrund unserer Erfahrung in den möglichen SAP-Lösungen optimal unterstützen, in vielerlei Hinsicht einen Mehrwert bieten und somit die vorhandenen Kundenzugänge voll ausschöpfen.“

E-3 Veranstaltungshinweis:

Einladung zur HCM-Jahresveranstaltung 2012 mit Expertenforum SAP Business Intelligence

Frische Impulse in der Personalwirtschaft

ist das Motto der 14. HCM-Jahresveranstaltung der Open Systems Consulting GmbH für Personalleiter, Personalreferenten, Personalabrechner, SAP HR-Manager, Controller und BI-Spezialisten auf dieser

HCM-Veranstaltung am 15. und 16. November 2012

im Maritim Clubhotel in Timmendorfer Strand. Informieren Sie sich in 4 parallelen Foren und 33 Vorträgen über Aktuelles und Neuigkeiten in den Bereichen:

- Personalabrechnung
- Personalentwicklung
- SAP Technologien
- SAP Business Intelligence

Es erwartet Sie ein informatives, praxisnahes und lösungsorientiertes Programm. Überzeugen Sie sich selbst, melden Sie sich am besten gleich an und sichern Sie sich 10% Frühbucherrabatt bis zum 31.07.2012.

Weitere Informationen unter www.osc-gmbh.info/veranstaltungen/



L.U.K.A.D. Holding vereinheitlicht Tools in der Personalarbeit mithilfe von OSC

Transparenz an erster Stelle

Vor dem Hintergrund der Globalisierung der Märkte zieht es immer mehr mittelständische Unternehmen zu internationalen Standorten. OSC hilft bei der Organisation des Personalmanagements, der Vorbereitung und der Begleitung von Auslandsentsendungen.

Open Systems Consulting unterstützt Unternehmen seit mehr als 17 Jahren dabei, personalwirtschaftliche Prozesse im SAP-System abzubilden, um den größtmöglichen Mehrwert für die Anwender und das Unternehmen zu erreichen. Gerade die Einführung von internationalen Standorten erfordert eine umfassende und detaillierte Planung. Kulturelle und gesetzliche Unterschiede der jeweiligen Länder müssen genau beobachtet werden, damit die Unternehmen dementsprechend reagieren können. SAP HCM stellt hier eine strategische und umfassende Plattform für die Abbildung der globalen Anforderungen dar. Das mittelständische Unternehmen L.U.K.A.D. realisierte mit OSC ein internationales Personalmanagement mithilfe von SAP HCM. Zum Einsatz gekommen sind unter anderem die Visualisierungslösung OrgCharting von Nakisa und das SAP-Recruiting mit Einbindung in die Homepage für eine effiziente Onlinebewerbung. Das Performancemanagement für ein zentrales Beurteilungs- und Vergütungsmanagement befindet sich noch in der Projektrealisierungsphase. Der Einsatz der SAP-Portaltechnologie mit rollenbasierten ESS- und MSS-Szenarien sowie die zukünftige Integration von interaktiven Adobe-Formularen runden die Realisierung ab und tragen zu einer hohen Anwenderakzeptanz bei.

Alte Strukturen – neue Probleme

Bei 2400 Mitarbeitern an 47 Standorten in 19 Ländern ist es als International HR/HCM-Managerin Monika Nork-Bobels zentrale Aufgabe, Transparenz in Bezug auf Mitarbeiter- und Organisationsstrukturen sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene zu schaffen. „Das Kernproblem war, dass es keine Möglichkeit gab, national und international frei werdende Stellen aus den eigenen Reihen neu zu besetzen. Das müssen wir jedoch können, um als Arbeitgeber interessant zu bleiben“, so Monika Nork-Bobel. Das Ziel war eine einheitliche und benutzerfreundliche Plattform mit homogenen Strukturen, um eine Grundlage für die internationale Mitarbeiterqualifikationsmatrix zu erhalten. „SAP HR/HCM war unsere erste und einzige Wahl. Die deutschen Gesellschaften der L.U.K.A.D.-Unternehmungen arbeiten bereits seit zehn Jahren mit SAP ERP-, WM- und HR-Anwendungen. Europäische Gesellschaften

» Mit dem zukünftig geplanten Einsatz von interaktiven Formularen im Rahmen von ESS-Szenarien sehen wir die Möglichkeit, komplexe HCM-Prozesse für den Anwender transparent darzustellen. «



OSC-Projektleiterin Katrin Ebert leitete die Vereinheitlichung der Personalarbeit bei L.U.K.A.D.

wurden in den letzten acht Jahren sukzessive angebunden und seit 2011 wird das SAP-System auch in den chinesischen Niederlassungen genutzt. Die internationale Nutzung des SAP-Systems für HR/HCM war daher eine logische Weiterentwicklung der Anwendungen“, erklärt Monika Nork-Bobel. OSC-Projektleiterin Katrin Ebert definierte mit ihrem Team im ersten Schritt im Rahmen einer Workshopreihe die Anforderungen an das zukünftige System. Diese wurden in Form eines Sollkonzepts niedergeschrieben. Mit dem entsprechenden Prototyping war man frühzeitig in der Lage zu erkennen, ob die Abbildung der Funktionalitäten in SAP den Anforderungen des Kunden entspricht. Insbesondere die Usability konnte bereits in dieser Phase

beurteilt werden. Dies ist besonders wichtig, da die spätere Datenqualität hiervon entscheidend abhängt. Ziel war es, die Funktionalitäten im SAP-Standard abzubilden, um den späteren Wartungsaufwand im laufenden Betrieb möglichst gering zu halten. Das Team setzte dabei auf neue Technologien wie die Portaltechnologie oder zukünftig auf interaktive Adobe-Formulare. In Kooperation mit dem Kunden wurde das Organisationsmanagement eingeführt und ein Qualifikationskatalog aufgebaut. Dazu gehörten die Bezeichnungen der Organisationseinheiten, die so strukturiert sein mussten, dass sie unternehmensweit jede einzelne Mitarbeiterposition erfassen. Der Qualifikationskatalog musste weltweit Qualifikationen und Ersatzqualifikationen abbilden können. Anschließend erfolgte im Coachingansatz das Einpflegen der Stammdaten für die deutschen Standorte, schrittweise folgten Spanien, China und Russland. Bis zum Dezember 2012 sollen alle internationalen Standorte der Lukad Holding mit dem SAP-System arbeiten. „In der Auswahlphase wurde mit vielen Systemhäusern gesprochen, jedoch nur OSC konnte überzeugende Referenzen aufzeigen und hatte in ihrem Kundenportfolio auch standortübergreifende HR/HCM-Anwender. OSC bot uns auch die Möglichkeit, die Einführung in einem Stufenkonzept umzusetzen“, bekräftigte Monika Nork-Bobel die Entscheidung für das Hamburger Unternehmen. Heute arbeiten die HR-Manager weltweit mit dem SAP-HCM-Tool effektiv auf einer einheitlichen Plattform. Die Anwendung wird im eigenen Rechenzentrum gehostet. Die Anwender greifen über das Firmennetzwerk oder über das öffentliche Internet auf die Daten zu.

Die L.U.K.A.D. Holding

Die L.U.K.A.D. Holding GmbH & Co. KG mit Sitz in Werdohl ist seit Firmengründung in den Händen der Unternehmerfamilie Menshen. Unter der Holding werden folgende vier Unternehmen verwaltet: **Stauff**, Entwickler, Hersteller und Lieferant von Hydraulik- und Befestigungssystemen, **Georg Menshen**, Hersteller von Verschlüssen und Verpackungssystemen aus Kunststoff für die Nahrungsmittel-, Chemie-, Mineralöl-, Pharma- und Kosmetikindustrie, **Reuter**, Experte bei der Extrusion von Kunststoffprofilen sowie der Schrott- und Metallgroßhandel **A. Menshen**. Der Jahresumsatz der gesamten L.U.K.A.D.-Gruppe beträgt rund 390 Millionen Euro.

Flexibilität und Sicherheit von Business ByDesign eröffnen ungeahnte Möglichkeiten

Business ByDesign: Software der Zukunft?

Helge Neitzel arbeitet als Vertriebsleiter bei Open Systems Consulting (OSC). Im Gespräch mit E-3 Chefredakteur Peter M. Färinger plaudert er aus dem Nähkästchen und verrät, warum Business ByDesign die Software der Zukunft ist und warum gerade der Vertrieb diese Mittelstandslösung lieben wird.

E-3: OSC ist einer der ersten „Solution Reseller Partner“ der SAP für Business ByDesign. Was steckt hinter dieser Mittelstandslösung?

Helge Neitzel: Business ByDesign ist die jüngste Business Suite der SAP. Das Besondere daran ist, dass die Lösung als Service von der SAP im Rechenzentrumsbetrieb angeboten wird. Das heißt, die Kunden greifen über eine gesicherte Internetverbindung auf die Funktionen und Prozesse zu, die sie für ihre tägliche Arbeit benötigen. Dabei ist Business ByDesign mehr als eine reine ERP-Lösung. Neben klassischen Funktionen bietet die Software unter anderem ein ausgereiftes Projekt- und Kundenmanagement (CRM), einfache Integration zu Microsoft (zum Beispiel Word, Excel, Outlook und Project) sowie mobile Benutzeroberflächen. Ich selbst nutze SAP Business ByDesign täglich auf meinem iPhone und iPad.

E-3: Herr Neitzel, liegt in der Cloud die Zukunft von ERP-Lösungen?

Neitzel: Mit Business ByDesign beweist SAP eindrucksvoll, welche Möglichkeiten das Internet für Unternehmen bietet, die sich nicht um IT, Hardware, Pflege und Wartung einer ERP-Lösung kümmern wollen. Viele nutzen heute bereits Cloud-Lösungen als Software-as-a-Service. Wenn ich heute bei der Deutschen Bahn ein Ticket im Internet buche, warum sollte ich dann nicht meinen Kundenauftrag online über mein iPad erfassen? OSC hat sich ganz bewusst für eine Partnerschaft mit SAP im Bereich Business ByDesign entschieden. Wir glauben, dass dieses Konzept durch seine Flexibilität und Sicherheit ungeahnte Möglichkeiten für unsere Kunden bietet.

E-3: Stichwort Sicherheit: Haben nicht viele Kunden Sicherheitsbedenken bei dieser Nutzung?

Neitzel: Lassen Sie es mich mal so ausdrücken: Ich bin der tiefsten Überzeugung, dass die Unternehmensdaten der meisten kleinen und mittelständischen Unternehmen im Hochsicherheitsrechenzentrum der SAP wesentlich besser aufgehoben sind als im Keller der eigenen Firma. Die Sicherheitsmechanismen der SAP, die im Übrigen von externer Stelle zertifiziert werden, könnte sich ein normales Unternehmen wohl kaum leisten. Die jüngere Generation von Unternehmern kann dies auch sehr gut nachvollziehen. Bei vielen müssen wir aber noch Überzeugungsarbeit leisten – wir sind aber auf einem guten Weg.

E-3: Was ist Ihrer Meinung nach der größte Nutzen von Business ByDesign?

Neitzel: Business ByDesign bietet dem Unternehmer eine klare Kostentransparenz, Investitionssicherheit und Flexibilität in der Nutzung. Funktionen werden nach Bedarf lizenziert. Es wird nur der Umfang bezahlt, der auch wirklich benötigt wird. Die teure Hardware für den Betrieb fällt komplett weg. Eine Internetverbindung und ein Browser reichen aus. Die Kunden müssen sich nicht um Updates, Pflege und Wartung kümmern – das macht SAP für sie. Man könnte es auch so formulieren: Die Kunden können die Software einfach nutzen, ohne sie aufwändig zu verwalten. Datensicherheit und Datenschutz inklusive.

E-3: Wie schnell finden sich die Anwender mit der Lösung zurecht?



Helge Neitzel kam im Jahr 1999 zu Open Systems Consulting (OSC). In seiner Funktion als Vertriebsleiter legt er besonderen Wert auf die intensive Zusammenarbeit mit den Kunden.

Neitzel: Business ByDesign hat einen wichtigen Vorsprung: Die Lösung ist für den Nutzer intuitiv bedienbar. Jeder Anwender, der schon einmal einen Browser bedient hat, kommt in der Regel sofort damit zurecht. Eine integrierte Lernumgebung unterstützt die Anwender in der Bedienung, umfangreiche Hilfsfunktionen und geführte Prozeduren erleichtern die tägliche Arbeit. Ich persönlich schätze die Möglichkeit, die Oberfläche auf einfache Art und Weise an meine persönlichen Bedürfnisse anzupassen beziehungsweise zu personalisieren. Natürlich hat jeder unterschiedliche Anforderungen an die präsentierten Informationen, mit Business ByDesign ist dies jedoch kein Problem mehr.

E-3: Ist Business ByDesign eigentlich auch für SAP-Bestandskunden interessant?

Neitzel: Selbstverständlich. Ähnlich wie SBO habe ich mit Business ByDesign die Möglichkeit, aufwändige Rollouts für Tochterunternehmen oder Vertriebsniederlassungen zu vermeiden und stattdessen flexibel auf diese On-demand-Lösung zu setzen. Integrationsszenarien und Datenaustausch natürlich inklusive. Auch hier zeigt sich der Vorteil, dass ich mich als Unternehmen nicht um den Betrieb und die Wartung des Systems kümmern muss. Mein persönlicher Favorit ist SAP Sales OnDemand. Diese CRM-Lösung auf Basis von Business ByDesign bietet einzigartige Funktionen für den Vertrieb: überall Zugriff auf wichtige Kundeninformationen, schnelle und einfache Erfassung von Daten, Nutzung auf iPads und noch vieles mehr. Sehr gerne stelle ich es Ihnen vor. Ihr Vertrieb wird es lieben!

E-3: Vielen Dank für das interessante Gespräch.



OSC: langjährige Erfahrung und großes Engagement bereits in der Planungsphase

Mit Frische und Qualität zum Erfolg

Auch in der Lebensmittelindustrie bestimmen Trends und Qualität über Erfolg und Misserfolg. Femeg behauptet sich seit rund 20 Jahren als Experte für tiefgekühlte Fische Spezialitäten aller Art. Open Systems Consulting (OSC) unterstützt seit 2009 die gesamte Wertschöpfungskette des Unternehmens mit SAP Business All-in-One.



© ifong, Shutterstock.com



Femeg: Frische und Qualität stehen ganz oben.

verarbeitet. Mit dem Qualitätszeichen „Selected Seafood“ zeigt Femeg seit 2005 auch auf seinen Verpackungen ein klares Bekenntnis zu streng kontrollierter Verarbeitung und transparenter Rohwarenbeschaffung. Eigene Teams in den Ursprungsländern der verarbeiteten Fische und Meeresfrüchte prüfen und beraten die Partner vor Ort in allen Fragen des Qualitätsmanagements. Der enge Kontakt zu den jeweiligen Fischereien garantiert, dass jedes Produkt vom Fang bis zur fertigen Verpackung mehrfach geprüft und der gesamte Weg dokumentiert wird. Schließlich wird im Haltbarkeitsfeld eines jeden Femeg-Produkts dieser Weg in einer individuellen LOT-Nummer codiert und mit den Angaben zum genauen Fanggebiet und der exakten Deklaration der Fischart mit ihrem lateinischen Namen aufgedruckt. Gerade in der Lebensmittelbranche entscheiden die Frische und Qualität über den Erfolg des Unternehmens. Daher müssen in der Produktions- und Lieferkette alle Prozessschritte übersichtlich sein und reibungslos ineinandergreifen. Fisch und Zutaten müssen bedarfsgerecht eingekauft und schnell verarbeitet werden, um lückenlos

dokumentiert in den Handel zu kommen. Das eröffnet vor allem Kosten- und Wettbewerbsvorteile. 2009 stellte Femeg mit Open Systems Consulting wichtige Weichen für die Zukunft: Ein neuer Firmensitz mit Hightech-Produktionsanlagen und eine neue Geschäftslösung schafften Freiräume für weiteres Wachstum. Anstelle mehrerer selbst entwickelter Programme unterstützt seither die mit OSC eingeführte Lösung auf Basis von SAP Business All-in-One die gesamte Wertschöpfung. „Wir steuern die Produktions- und Lieferprozesse nun zuverlässig mithilfe von Echtzeitdaten“, erklärt Christian Fülbi, Femeg-Geschäftsführer. Dafür hat OSC die SAP-Software unter anderem auch direkt mit dem automatischen Verschieberegale im Lager verknüpft. So werden der Wareneingang und die 3500 Stellplätze über das SAP-System angesteuert und verwaltet. Auf Knopfdruck erhalten Mitarbeiter aktuelle Informationen über die Art, die Menge und die Buchwerte von Beständen. Bei Entnahmen für die Produktion bestellt das System automatisch neuen Fisch und Zutaten nach. Alle Chargen lassen sich dabei lückenlos nachverfolgen und entsprechend internationalen Lebensmittelstandards kontrollieren. „Im Haltbarkeitsfeld dokumentieren wir alle Details zur Art, zur Herkunft und zum Transportweg, so können wir seltene Mängel direkt zurückverfolgen und umgehend für Abhilfe sorgen“, erklärt Christian Fülbi.

Herausforderungen locker gemeistert

Die größte Herausforderung bestand im Wesentlichen darin, bestehende und neue Produktionsabläufe transparent abzubilden, den Einkauf und Vertrieb besser aufeinander abzustimmen, den Dreischichtbetrieb zuverlässig zu planen, Wareneingang und Lagerplätze besser zu überblicken und Stammdaten und Stücklisten zentral zu erfassen sowie das Beleg- und Mahnwesen zu beschleunigen. OSC überzeugte und unterstützte Femeg dabei von Beginn an durch ein tatkräftiges und engagiertes Team.

Warum OSC?

- Ganzheitliche Lösung, die alle Unternehmensbereiche integriert unterstützt
- Kostenvorteile durch schlankere Abläufe
- Anwenderfreundliche Software
- Chargenmanagement für lückenlose Qualitätskontrolle
- Erfüllung Internationaler Lebensmittelrichtlinien nach Verordnung (EG) Nr. 178/2002
- Skalierbare und anpassungsfähige Lösung
- Branchen-Know-how und langjährige Erfahrung
- Engagement bereits in der Planungsphase
- Regionalität und damit verbundene kurze Wege

Internationale Fischtrends und die Klassiker der Fischküche in bester TK-Frische und Qualität zu produzieren, das ist die Spezialität von Femeg. In den 20 Jahren seit seiner Gründung hat Femeg oft als Pionier neue Fischarten für die Tiefkühltruhe entdeckt. Vielfalt statt Masse ist nicht nur eine Philosophie für Genießer und Entdecker, sondern auch eine vernünftige Antwort auf die Frage nach dem zeitgemäßen Umgang mit den natürlichen Ressourcen. 1989 als Familienunternehmen in Bargteheide bei Hamburg gegründet, hat sich Femeg kontinuierlich zu einer führenden Marke für tiefgekühlte Fisch- und Meeresfrüchtespezialitäten entwickelt. 2009 wurde im Mecklenburgischen Rehna der Bau des neuen Unternehmenssitzes abgeschlossen, an dem Femeg mit modernsten Produktionsanlagen Fisch aus aller Welt zu naturbelassenen Filets und anspruchsvollen Convenienceprodukten

Von der ERP-Einführung über die mobile Datenerfassung bis zum Produktions-Dashboard auf dem iPad

Die Schwarz-Cranz-Story

Der Name OSC steht bei mittelständischen Kunden für eine partnerschaftliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit, Flexibilität und Engagement der Berater. Ein gutes Beispiel hierfür ist die langfristige Partnerschaft von OSC mit der Schwarz Cranz GmbH.



Fleischermeister Johann Tobias Schwarz gründete 1852 in Cranz, südlich von Hamburg, die Landschlachtereier Schwarz. Seitdem werden hier Schinken- und Wurstspezialitäten hergestellt. Heute führt Kristin Schwarz in der siebten Generation das hochmoderne Unternehmen in Neu Wulmstorf. Konsequenterweise wurde die Landschlachtereier zu einem leistungsstarken, kundenorientierten Unternehmen ausgebaut. Für den hervorragenden Geschmack und die ausgezeichnete Qualität bürgt das Familienlogo bestehend aus zwei Schwänen, ein Symbol, wie man es an den Giebeln der Altländer Bauernhäuser

findet. An der Entwicklung von Schwarz Cranz von der Landschlachtereier zu einer hochmodernen Produktionsstätte von Wurstwaren war und ist OSC partnerschaftlich aktiv beteiligt.

Im Jahr 2000 hatte der Betrieb eine Größe erreicht, welche eine professionelle EDV-Unterstützung im wachsenden Wettbewerb und für eine effiziente Arbeitsweise unerlässlich machte. Gesetzliche Anforderungen, innerbetriebliche Erfordernisse sowie ein starkes Wachstum machten eine Modernisierung der IT unabdingbar. Die Entscheidung fiel auf das SAP-ERP-Lösungsportfolio als integrierte Unternehmenssoftware – nicht zuletzt aus Gründen der Marktpräsenz und Investitionssicherheit. Zunächst entschied man sich für die Einführung eines integrierten Rechnungswesens (FI), des Controllings (CO) sowie der Abbildung von Vertriebs- und Versandprozessen (SD). Alle weiteren Prozesse, wie zum Beispiel Produktions- und Materialplanung, wurden weiterhin in einer Tabellenkalkulation verarbeitet. Im

Zuge des Unternehmenswachstums und der Weiterentwicklung stellte sich jedoch heraus, dass eine Abbildung von Unternehmensprozessen mittels Tabellenkalkulation keine langfristig zufriedenstellende Lösung sein konnte. Zudem trat im Februar 2002 die EU-Verordnung 178/2002 zur lückenlosen Rückverfolgbarkeit von Lebensmitteln in Kraft. Die Einführung dieser

Regelung wird in erster Linie den gesetzlichen Anforderungen und den Qualitätsstandards gerecht, gleichzeitig bringt sie aber auch unternehmensinterne Vorteile. Mit ihr lässt sich bei genauer Definition der Chargen bei eventuellen Rückrufaktionen das finanzielle Risiko begrenzen. Auch im Hinblick auf die Einkaufs- und Produktionsplanung sowie alle weiteren Prozesse gibt sie Auskunft über den vorhandenen Materialbestand und deren Reichweite.

Im Jahr 2001 wurde Open Systems Consulting für die Abbildung der neuen Anforderungen aus verschiedenen Anbietern ausgewählt. „Sie boten uns an, frühzeitig einen aussagefähigen SAP-Prototypen für die neue logistische Kette im Bereich Wareneingang, Lagerverwaltung, Zerlegung, Herstellung, Verpackung, Versand und Transport zu entwickeln“, erläutert Kristin Schwarz, Geschäftsführerin von Schwarz Cranz. Nachdem sich der Prototyp im Praxistest bewiesen hatte, mussten für die komplette Bestandsverwaltung zunächst alle vorhandenen Stammdaten, das heißt Artikel- und Chargennummern sämtlicher Roh- und Verpackungsmaterialien aus den bestehenden Tabellenkalkulationen übernommen werden. Für die innerbetriebliche Dokumentation wurde jeder Artikel mit entsprechenden Etiketten ausgestattet, die alle notwendigen Informationen enthielten. Die Bestandsverwaltung wurde für alle Rohstoffe, Halbfertig- und Fertigprodukte zum 2. Oktober 2003 in Betrieb genommen, sodass ab diesem Zeitpunkt alle Bestände in den kaufmännischen Basismodulen FI und SD weiter bearbeitet werden konnten. Darüber hinaus ►



Alle Waagen innerhalb der Produktion sind direkt in das SAP-System eingebunden.

► wurde mithilfe der OSC-Berater zu diesem Zeitpunkt die Produktion mit der SAP-Rezepturverwaltung und einer SAP-Auftragsabwicklung für Zerlege-, Herstellungs-, Gewürzverwiegungs- und Verpackungsprozesse eingeführt. Gemeinsam meisterten OSC und Schwarz Cranz diese enormen logistischen Anforderungen. „OSC hat uns geholfen, die Anforderungen des IFS und BRC sowie die nachfolgende Zertifizierung zu erfüllen und tadellos zu meistern“, meint Kristin Schwarz zufrieden. Dass dies ohne SAP und Open Systems Consulting nicht möglich gewesen wäre, darüber ist man sich bei Schwarz Cranz einig. Durch die erfolgreiche Einführung der SAP-basierten Prozesse konnte Schwarz Cranz seine Produktionskapazitäten weiter ausbauen und am Markt noch erfolgreicher agieren. Die OSC unterstützte dieses Wachstum zielgerichtet durch die Weiterentwicklung der IT-gestützten Prozesse sowohl auf Basis des SAP-Produktportfolios als auch durch die Integration anderer spezialisierter Systeme.

Heute beschäftigt Schwarz Cranz circa 800 Mitarbeiter und das Unternehmen wächst weiter. Derzeit wird mit OSC die komplette Intralogistik auf neue zukunftsweisende Säulen gestellt. Sämtliche Bestandsbuchungen sowie Qualitätsinformationen werden über mobile Datenerfassungsgeräte gebucht beziehungsweise erfasst, da nur auf diesem Wege eine Ausführung am jeweiligen Arbeitsplatz möglich ist. Die mobilen Endgeräte sind online im ERP-System angemeldet und führen direkt die relevanten Transaktionen aus. Dies ermöglicht eine zeitnahe und korrekte Erfassung aller Mengen- und damit auch Werteströme. Etwaige Meldungen aus

dem ERP-System werden direkt auf den Endgeräten dargestellt und können bearbeitet werden. Die Waagen für die Verbuchung der Warenein- und -ausgänge innerhalb der Produktion sind direkt in das SAP-System eingebunden und werden somit ohne Middleware angesteuert. Sämtliche Veredelungsprozesse wie das Pökeln, das Räuchern und das Reifen werden durchentsprechende Monitoring- und Verwaltungsfunktionen direkt aus SAP ERP gelenkt. Darüber hinaus wurde unter anderem eine in SAP integrierte Rauchkammerverwaltung etabliert. Der weitere Ausbau sieht eine vollständige Integration in die MES- (Manufacturing Execution System) und BDE-Funktionalitäten von SAP ERP vor. Etwaige Fehlersituationen und Stillstände werden unmittelbar erfasst und können zeitnah erkannt werden. Innerhalb der Produktion werden weiterhin relevante Ladungsträger, zum Beispiel Rauchwagen, mit aktiven RFID-Transpondern ausgestattet, um an dieser Stelle ein automatisches Fortschreiben der Prozessdaten im SAP ERP zu ermöglichen. Ein weiterer Baustein in der Weiterentwicklung und stetigen Optimierung ist die Verfeinerung des Controlling-Moduls, sodass die Profitabilität der Produkte, die Produktivität im Betrieb und die Beschaffungskosten exakter analysiert werden können. An dieser Stelle wurde ein Dashboard-basiertes Reporting etabliert, welches mit SAP-BI-Werkzeugen die wesentlichen Kennzahlen des Unternehmens sowohl aggregiert auf Unternehmensebene darstellt als auch für die Detailanalyse den Durchgriff auf Belegebene ermöglicht. Ebenso wurde die Darstellung auf dem iPad realisiert, sodass die Unternehmensführung von überall und jederzeit Zugriff auf die gesamten Daten hat.

Vollständige Transparenz mit SBO

SBO im

Mit SAP Business One (SBO) stehen dem Kunden alle wesentlichen Funktionen wie Buchhaltung, CRM, Vertrieb, Marketing, Service und Lagerhaltung zur Verfügung. SBO bietet eine vollständige Transparenz und Kontrolle über die Geschäftsprozesse im Unternehmen. Alle Business-Funktionen kommen in einem Paket, sodass das System einfach einzurichten, zu nutzen und zu optimieren ist. Die flexible Plattform ermöglicht Wachstum und eine weltweite Abdeckung durch mehr als 40 Lokalisierungen in 26 Sprachen und wurde bereits in 95 Ländern installiert. Die Lösung ist darüber hinaus durch mehr als 550 integrierte, industriespezifische oder horizontale Lösungen erweiterbar und bietet daher einzigartige Möglichkeiten zur Abbildung unternehmensspezifischer Anforderungen. Die hoch integrierte Business Suite ist für KMU-Bedürfnisse wie geschaffen. Zunächst für kleinere Unternehmen gedacht, entdecken heute immer mehr SAP-Bestandskunden die Möglichkeiten von SAP Business One im Rahmen von Konzern-Rollouts oder der Anbindung von Töchtern und Vertriebsniederlassungen. Da die Strukturen und Abläufe in den kleineren Niederlassungen größerer Unternehmen nicht automatisch einfacher sind, sondern sich häufig zum Beispiel aufgrund regionaler Gegebenheiten sogar deutlich von denen des Mutterunternehmens unterscheiden, stellt sich die Frage nach einer geeigneten Software-Lösung. Zudem ist in den Niederlassungen oft die Personaldecke dünn. Wo das Mutterunternehmen möglicherweise über eine eigene IT-Abteilung oder einen EDV-Fachmann verfügt, sind die personellen Ressourcen in kleineren Niederlassungen begrenzt.

Ähnlich sieht es mit dem verfügbaren Budget aus. Dieses lässt oftmals nur wenig Spielraum. Der Rollout der bestehenden All-in-One-Lösungen stellt häufig keine Alternative dar. Die Kosten für die Abbildung der Niederlassungen im bestehenden SAP-System und die damit verbundenen Prozessänderungen aufgrund von nationalem Recht, das Schaffen der technischen Voraussetzungen oder die aufwändige Schulung der Mitarbeiter werden zu Recht häufig gescheut. Zudem bieten die technischen Rahmenbedingungen in Ausnahmefällen keine Möglichkeit einer permanenten und konsistenten Datenverbindung. Trotz dieser Widrigkeiten müssen sich viele Unternehmen der Herausforderung

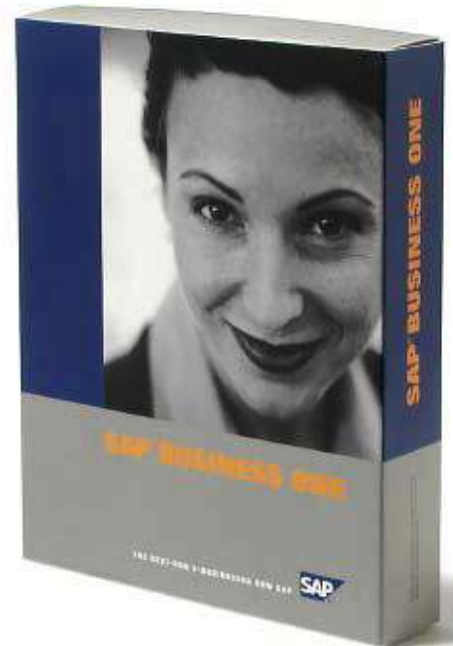
Konzernumfeld

eines stetigen Wachstums und sich verändernder wirtschaftlicher Rahmenbedingungen stellen. Unternehmen, die auf inkompatible ERP-Systeme im Unternehmensverbund setzen, haben es deutlich schwerer und kämpfen mit fehlender Kompatibilität, unübersichtlichen oder nicht vorhandenen Schnittstellen und hohem administrativen Aufwand. Dadurch werden oft vermeintlich günstige Lösungen innerhalb kurzer Zeit wieder verworfen.

BiIF

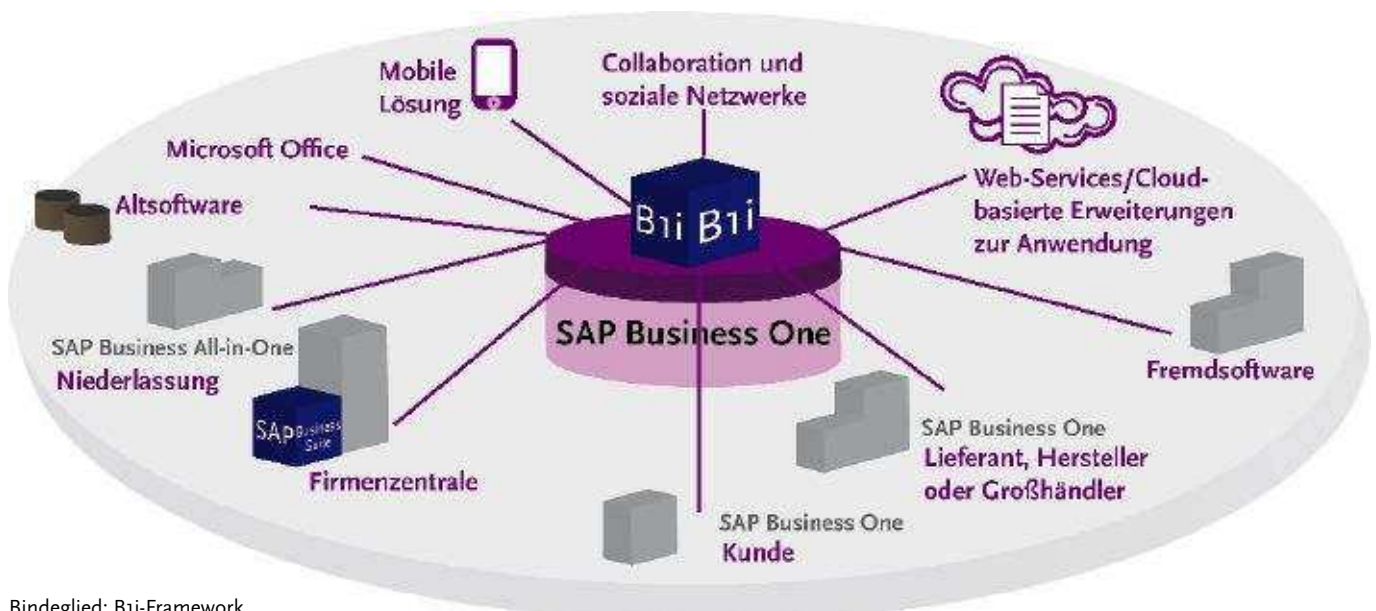
Ganz anders verhält es sich mit SBO und den Möglichkeiten einer Integration in bestehende SAP-Systemlandschaften. SAP bietet mit Business One Integration Framework (BiIF) eine Lösung für die nahtlose Integration von SBO in die Business-Suite/NetWeaver-Umgebungen. BiIF bietet damit eine schnelle Lösung für die Integration von Konzernunternehmen mit ERP oder Business Suite in der Zentrale und SBO in den Niederlassungen und Tochterunternehmen, bei Handelspartnern oder anderen Geschäftspartnern. BiIF ermöglicht somit die Integration mehrerer Installationen von SBO im gesamten Netzwerk, standardisiert und vereinheitlicht Geschäftsprozesse mit einer einzelnen, zentralen Plattform. Ein vorkonfigurierter Out-of-the-Box-Content ermöglicht die Abbildung der häufigsten Integrationsanforderungen zwischen Zentrale und Niederlassungen. Dazu gehören beispielsweise die Möglichkeit einer Stammdatenverteilung

für Materialien und Kundenstammdaten, der zwischenbetriebliche Einkauf mit Verkauf aus dem lokalen oder zentralen Bestand, das Management-Reporting, eine Liquiditätsvorschau, die Abwicklung interner Zahlungsvorgänge (in-House Cash) und die Vorbereitung der Finanzkonsolidierung zum Beispiel in das SAP Business Warehouse (initial und delta). Die Administrationsfunktionen bieten dem BiIF-Bediener diverse Möglichkeiten der Verwaltung und Überwachung, wie verschiedene Arten des Monitorings der aktuellen Business-Szenarien, Scheduling von Prozessen oder den Zugriff auf historische Daten. Auch die Integration in die SAP-ERP-Monitoring-Komponente (CCMS) ist möglich und stellt einen echten Mehrwert dar.



OSC und BiIF

SAP BiIF ist Bestandteil des SAP-Business-One-Pakets ab der SBO-Version 8.81, sodass keine zusätzlichen Lizenz- und Wartungskosten anfallen. BiIF löst die bisherige Version von SBO for NetWeaver (BiISN) ab. Mit dem BiIF haben OSC-Kunden zudem die Möglichkeit, individuelle Integrationsszenarien zu entwickeln, auch für Fremdsysteme. So stehen heute zum Beispiel bereits rund 40 Webservices zur Verfügung, die von mobilen Endgeräten aufgerufen werden können und damit den Aktionsradius eines Einsatzes deutlich vergrößern. Die OSC Smart Integration GmbH verfügt über umfangreiche Erfahrung bei der Einrichtung und dem Betrieb von BiIF und betreut namhafte Unternehmen bei der Integration ihrer Niederlassungen im In- und Ausland in das bestehende SAP-System des Mutterunternehmens. OSC Smart Integration begleitet seit 2004 kleine und mittlere Unternehmen bei der Umsetzung Ihrer Anforderungen mit SBO. Als zertifizierter und mehrfach ausgezeichnete SAP Gold-Partner für SBO hat OSC Smart Integration mehr als 100 Einführungsprojekte erfolgreich durchgeführt. Die Business Suite ist bereits ab 990 Euro pro Lizenz im Rahmen eines Einstiegspakets bei OSC zu erwerben.



Bindeglied: BiIF-Framework

Herbert Kindermann im Gespräch mit E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger über die Zukunft von BPM

Wie in der Wirtschaft Milliarden verpuffen

Laut einer aktuellen Studie der Software Initiative Deutschland (SID) und Metasonic entsteht der deutschen Wirtschaft jährlich durch mangelhaft funktionierende Geschäftsprozesse ein Schaden von fünf Milliarden Euro. Durch den Einsatz leistungsfähiger BPM-Lösungen könnten diese Kosten verringert werden.



© Maxx-Studio, Shutterstock.com

Gute Nachrichten für die deutsche Wirtschaft: Im Bereich der Prozessoptimierung (Business Process Management, BPM) gibt es laut der aktuellen BPM-Studie Einsparpotenziale in Milliardenhöhe. Laut Report beziffern 69 Prozent der befragten Top-Manager aus der deutschen Wirtschaft den finanziellen Schaden auf über fünf Milliarden Euro, der jährlich durch mangelhaft funktionierende Geschäftsprozesse entsteht. Diese Kosten könnten nach Angaben von SID zukünftig durch den Einsatz einer leistungsfähigen BPM-Lösung vermieden werden. Deren Hauptvorteile liegen laut BPM-Report in höherer Prozesstransparenz (79 Prozent) und Kosteneinsparungen (75 Prozent, Mehrfachnennungen waren möglich). Auch die Vermeidung von Fehlern (74 Prozent) sowie die schnellere Reaktionsfähigkeit und die verbesserte Ausrichtung von Business und IT (jeweils 72 Prozent) wurden laut BPM-Report von den befragten Firmen als wesentlich angesehen. Den Hauptgrund für den großen Nachholbedarf, der aufseiten der deutschen Wirtschaft noch bezüglich BPM herrscht, sieht Herbert Kindermann, Vorsitzender des SID-Forums „Quo vadis BPM?“ und CEO von Metasonic, im Bereich der Kosten: „Viele Unternehmen müssen sich seit geraumer Zeit mit dem Dilemma auseinandersetzen, dass einerseits Wettbewerbs- und Kostendruck immens hoch sind und daher eigentlich permanent Innovationen und eine flexible IT erfordern. Andererseits fehlt vielfach den Firmen schlichtweg das Geld für notwendige Investitionen.“ Dies erklärt auch, warum bisher nur 23 Prozent der heimischen Unternehmen eine BPM-Lösung einsetzen. Und dies,

obwohl 90 Prozent der Befragten IT-gestützte Geschäftsprozesse als wichtig oder sehr wichtig einstufen und 82 Prozent der deutschen Firmen BPM als Wettbewerbsvorteil ansehen. Doch die gemeinsame Studie von SID und Metasonic gibt Anlass zur Hoffnung, dass die Kluft zwischen Wunsch und Wirklichkeit beim BPM in absehbarer Zukunft kleiner wird: Immerhin planen 18 Prozent der Unternehmen, die bisher noch keine BPM-Lösung nutzen, deren Einsatz noch 2012 oder 2013.

E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger sprach mit Herbert Kindermann über die Ergebnisse der BPM-Studie, die Zukunft von Business Process Management und warum er glaubt, dass wir im Geschäftsprozessmanagement im Zeitalter der Industrialisierung stehen geblieben sind:

E-3: Warum sind Ihrer Meinung nach rund 34 Prozent der Befragten nicht mit ihrer BPM-Lösung zufrieden?

Herbert Kindermann: Da laut unserer Studie nur 18 Prozent wirklich zufrieden sind, fällt das Ergebnis noch schlechter aus. Die 48 Prozent, die sagen, dass sie etwas zufrieden sind, haben mit ihrer Lösung ja definitiv nicht alle ihrer Ziele erreicht. Warum das so ist? Ich denke, viele BPM-Lösungen sind heute zu komplex. Die Zunahme an Dynamik im Geschäftsleben führt zur Zunahme an Komplexität in der Abbildung dieser Realität in den Prozessen und man schafft es nicht, diese zu reduzieren. Dazu kommt noch, dass der Bereich des Prozessmanagements sich inzwischen zu einer relativ großen Disziplin entwickelt und dabei das Ziel etwas

aus den Augen verloren hat, sowohl auf der Anbieter- als auch auf der Kunden-seite. Man beschäftigt sich zu sehr mit den Technologien und Methoden, anstatt sich den entscheidenden Fragen zu widmen. Ich kann mich zudem des Eindrucks nicht erwehren, dass wir im Geschäftsprozessmanagement im Zeitalter der Industrialisierung stehen geblieben sind. Wir denken über langfristige Abläufe nach. In der Realität geht es aber längst um immense Veränderungsgeschwindigkeit, mit der wir in BPM konfrontiert werden. Dabei werden zu viele Ressourcen und Spezialisten benötigt, um die entstandene Komplexität wenigstens in Teilen beherrschen zu können. Projekte und Änderungen in einem solchen Umfeld umzusetzen, dauert sehr lange und verbraucht viele Ressourcen. Dabei laufen das Business und IT nicht synchron, sodass es viele Abstimmungs- und Korrekturrunden braucht. Und am Ende eines viel zu langen und teuren BPM Lifecycles kommen dann die Ergebnisse zu spät und häufig sind sie dann einfach nur enttäuschend. Hier werden jährlich Millionen verschenkt.

E-3: Obwohl 82 Prozent der Befragten BPM als Wettbewerbsvorteil bewerten, will ein Großteil derer, die noch keine BPM-Lösung haben, laut Studie bis 2013 nichts daran ändern. Was ist Ihrer Meinung nach der Hauptgrund dafür?

Kindermann: Entscheidend ist die Frage: Was erwartet man sich von BPM? Effizienz und Effektivität – also das beste Ergebnis mit dem niedrigsten Aufwand erzielen, die Fähigkeit, auch auf die wachsende Dynamik und Komplexität effizient und effektiv zu reagieren. Solches

» Im Geschäftsprozessmanagement sind wir im Zeitalter der Industrialisierung stehen geblieben. Man beschäftigt sich zu sehr mit den Technologien und Methoden, anstatt sich den entscheidenden Fragen zu widmen. «



Herbert Kindermann ist Vorsitzender des Forums „Quo vadis BPM?“ der Software Initiative Deutschland und CEO der Metasonic AG.

BPM wird angestrebt. Was liefert BPM aber heutzutage? Der Großteil fokussiert auf die Modellierung, ein weiterer Teil auf die Automatisierung, häufig sind diese beiden nicht einmal integriert. Auf das Entscheidende, die Business KPIs, geht man nicht ein. Wenn ich heute BPM-Lösungen einsetze, dann stelle ich fest, dass ich auch für den Teil, wo es nur um Design und Automatisierung von Prozessen geht, schon einen hohen Einsatz bringen muss. Oft ist das erwartete Ergebnis aber nicht da. Wie soll es aber auch da sein, wenn der Teil fehlt, in dem ich die Effizienz und Effektivität monitoren und das Business entsprechend managen kann? Provokant gesagt, man kann mit einer BPM-Lösung heute schlechte Prozesse gut automatisieren und erkennt dieses erst relativ spät. Business Intelligence muss meiner Meinung nach wesentlich stärkeren Einzug ins BPM erfahren beziehungsweise die beiden Disziplinen müssen integriert werden.

E-3: Die meisten erwarten bereits innerhalb eines Jahres einen Return on Investment bei einem BPM-Softwareprojekt. Ist dies realistisch?

Kindermann: Eindeutig ja, niemand sollte weniger erwarten. Die Einsparungen, die unsere Kunden bei Projekten mit der Metasonic Suite realisieren, bewegen sich im Normalfall bei 50 bis 75 Prozent der Kosten bei den automatisierten

Prozessen jährlich. Die Projektkosten sind da schnell wieder drin. Wir setzen dabei auf eine Schritt-für-Schritt-Vorgehensweise. Anstatt der großen Prozessaufnahme über den ganzen Geschäftsbereich oder gar Unternehmen hinweg und des darauf folgenden Top-Down-Runterbrechens, bis dann irgendwann die Automatisierung angegangen wird, schlagen wir unseren Kunden vor, mit dem kritischsten Prozess zu beginnen. Da erreichen wir wesentlich schneller einen ROI, denn Optimierung und Automatisierung eines solchen Prozesses bringen eine überproportionale Verbesserung der Ergebnisse. So arbeitet man sich Schritt für Schritt voran, wobei man sehr nah an den Businessproblemen bleibt, Änderungen so schnell und einfach umsetzen kann, ähnlich den Methoden für agiles Projektmanagement, wie SCRUM. Das beeinflusst den ROI in der Gesamtheit sehr positiv. Ich sehe es so, dass hier täglich Millionen an der falschen Stelle beziehungsweise unnötig ausgegeben werden. Künftig wird auch noch Prozessmanagement aus der Cloud eine wichtige Rolle spielen. Auch hier werden wir eine sehr schnelle Amortisierung der Investitionen und Projektkosten erfahren.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 99



www.softwareinitiative.de

Wir wissen, wo die Musik spielt



www.e3date.info

Alle wichtigen und spannenden Termine der SAP-Partner finden Sie an einem Ort: e3date.info. Nie wieder ein „Blind Date“. Informieren Sie sich auf unserem Date-Portal oder veröffentlichen Sie kostenlos Ihre eigenen Termine für die SAP-Bestandskunden. Hier trifft sich die SAP-Szene. Und wir wissen, was in der Community gespielt wird.



Hier finden Sie den vollständigen BPM-Report der Software Initiative Deutschland und der Metasonic AG.

Lexmark International behält Liquiditätsposition auch durch Übernahme bei

Lexmark erweitert Portfolio

Die Akquisition von BDGB Enterprise, eines führenden Anbieters intelligenter Datenerfassungssoftware, stärkt und erweitert das Managed-Print-Services-Angebot sowie die End-to-End-Business-Prozesslösungen von Lexmark.

Lexmark International hat Mitte März 2012 die Übernahme des in Luxemburg ansässigen Unternehmens BDGB Enterprise bekannt gegeben. Hierzu gehört auch die US-Tochter Brainware, ein Portfolio-Unternehmen der Vista Equity Partners. Die Kaufsumme beträgt 148 Millionen US-Dollar. Brainware wird ab sofort in Perceptive Software, eine eigenständige Geschäftseinheit innerhalb von Lexmark, eingegliedert. Brainware-CEO Carl Mergele berichtet direkt an Scott Coons, Präsident und CEO bei Perceptive Software sowie Vice President bei Lexmark. Die Datenerfassungsplattform Brainware Distiller extrahiert wichtige Informationen aus Papier- sowie elektronischen Dokumenten, überprüft die entnommenen Daten und schickt sie weiter an die Datenmanagement-, ERP- und/oder die Finanzmanagementsysteme. Brainware Distiller ermöglicht es Unternehmen, Rechnungen effizienter zu bearbeiten, Kundenbestellungen auszuführen, Überweisungen vorzunehmen, Dokumente zu indizieren, Darlehensanträge abzuwickeln sowie weitere dokumentenintensive Prozesse durchzuführen. „Wir haben bereits mit Perceptive Software zusammengearbeitet und gemeinsam die IntelliCapture-Lösung entwickelt. Daher wissen wir, dass ein Zusammenschluss unserer Technologien unseren Kunden noch nie da gewesene Möglichkeiten

» Die ausgereifte Technologie von Brainware bietet leistungsstarke Möglichkeiten, die unser Prozess- und Content-Management-Angebot abrunden und besonders große Unternehmen adressieren. «



Scott Coons ist President und CEO bei Perceptive Software sowie Vice President bei Lexmark.

bietet. Perceptive Software ist dafür bekannt, dass es seinen Kunden Lösungen an die Hand gibt, die ihnen einen schnellen Mehrwert bieten. Dadurch dass Brainware nun zu Perceptive Software gehört, kann das Unternehmen mit dem weitermachen, was es am besten kann“, sagt Carl Mergele, Brainware-CEO. Dieser stark wachsende Markt ist sowohl mit den Lösungen von Lexmark als auch mit dem expandierenden ECM- sowie BPM-Geschäft von Perceptive Software eng

verzahnt. Lexmark führt diese Technologien zusammen und erweitert so seine Lösungen und Dienstleistungen durch ein breiteres Software-Angebot. Mit diesem können Kunden Informationen sowie Geschäftsprozesse besser erfassen, managen und aufrufen. Zur langjährigen Expertise des Anbieters gehören Kunden aus den Bereichen Gesundheitswesen, Produktion, Finanzdienstleistungen, Handel, Energie und Technologie. Die Übernahme geschieht in Übereinstimmung mit dem zur Verfügung stehenden Kapitalrahmen von Lexmark für Akquisitionen, um das Wachstum der Firma zu fördern. Zugleich sollen durchschnittlich mehr als 50 Prozent des freien Cashflows an die Aktionäre gehen. Dies geschieht durch vierteljährliche Dividenden und Aktienrückkäufe. Im ersten Quartal hat das Unternehmen eine vorverlegte Aktienrückkaufsvereinbarung in die Wege geleitet, durch die 30 Millionen Dollar der ausstehenden Unternehmensanteile erworben werden. Zugleich wurde am 5. März 2012 eine Dividende von 25 US-Cent pro Aktie angekündigt, die am 16. März an die Aktionäre ausgezahlt wurde. Lexmark behält seine starke Liquiditätsposition bei. Zudem verfügt das Unternehmen über eine lange Historie der Geldschöpfung. Für die Übernahme wurden nicht in den USA liegende Barmittel verwendet.

» Durch die Brainware-Übernahme stärkt und differenziert Lexmark weiterhin sein industrieweit führendes Angebot an MPS- sowie End-to-End-Geschäftsprozesslösungen und wird Kunden weltweit überzeugen. «



Paul Rooke ist Chairman und CEO bei Lexmark.

www.lexmark.de

Kunden sollen von umfassenderen Service- und Beratungsleistungen profitieren

Der Kunde im Fokus

Das SAP-Systemhaus ITML und IFB, ein auf Finanz- und Risikomanagement spezialisiertes Beratungsunternehmen, haben eine Partnerschaft vereinbart. Zwei große Ziele stehen seitdem im Fokus.



© Palto, Shutterstock.com



Tobias Wahner ist Geschäftsführer von ITML.

» Durch die Zusammenarbeit können wir unseren Bestands- und Neukunden hochwertige Beratungsleistungen rund um das Finanz- und Risikomanagement bereitstellen. Die Kunden sind damit in der Lage, die für eine vorausschauende und sichere Unternehmenssteuerung notwendigen Maßnahmen und GRC-Vorhaben effektiv umzusetzen. «

Mit ihrer Partnerschaft wollen ITML und IFB zum einen ihre Kernkompetenzen zu einem ganzheitlichen Leistungsangebot bündeln. Dadurch sollen die ITML-Bestands- und Neukunden wie auch jene der IFB aus der DACH-Region von qualitativ besseren und umfassenderen Service- und Beratungsleistungen profitieren. Zum anderen sollen die aus dieser Kooperation entstehenden Synergien genutzt werden, um durch gemeinsame Vertriebsaktivitäten neues Marktpotenzial zu erschließen. Die ITML erweitert durch diese Partnerschaft ihre Prozess- und SAP-Kompetenzen in Fertigung, Handel und der Dienstleistungsbranche um die Consulting-Expertise von IFB in den Fragen des Finanz- und Risikomanagements. Die IFB-Berater unterstützen ITML in Kundenprojekten bei der Finanzplanung und Budgetierung, bei der konsolidierten Berichterstattung und einem effizienteren Reporting ebenso wie bei der Einführung eines wirksamen Governance-, Risiko- und Compliance-Management (GRC). Das ermöglicht eine zielgerichtete Unternehmenssteuerung und minimiert unter anderem finanzielle Risiken. Gleichzeitig wird sichergestellt, dass aktuelle regulatorische Standards bei der

Rechnungslegung nach IFRS oder HGB eingehalten und die Anforderungen des Gesetzgebers nach Leitung und Überwachung erfüllt werden. IFB wiederum kann durch die Kooperation mit ITML Unternehmen aus der Industrie, dem Handel und der Dienstleistungsbranche bei der Implementierung von SAP-Lösungen wie SAP ERP in Zukunft bestmöglich unterstützen. Die Experten des SAP-Systemhauses stellen hierfür ihr Prozess- und Branchenwissen in Bezug auf SAP-Einführungsprojekte bereit. Darüber hinaus begleiten sie den Aufbau durchgängig IT-basierter und weitgehend automatisierter Prozesse für ein effizientes Kundenmanagement in Vertrieb, Marketing und Service. Die technische Grundlage dafür liefern die webbasierten und vollständig in SAP ERP integrierten Lösungen CRM und CSM aus der ITML Solutions Suite.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 99



www.ifb-group.com

Kostenlos & bequem



E-3 Printausgabe

Alles, was Sie über die deutschsprachige SAP-Community wissen sollten: Zehnmal pro Jahr erscheint das E-3 Magazin mit jeweils deutlich mehr als 100 Seiten über die SAP-Szene, Partner und alles Wissenswerte rund um ERP, CRM, SCM, BI, GRC, BPM etc. Bestellen Sie Ihr kostenloses Abonnement unter: www.e3abo.info

Mit SAP-integrierten Workflowlösungen Transparenz von der Beschaffung bis zur Zahlung

Automatisierte Abläufe im P2P-Prozess

Automatisierte Geschäftsvorgänge im Beschaffungs- und Bezahlwesen, kurz Purchase-to-Pay (P2P), sorgen für mehr Übersicht, kurze Durchlaufzeiten und weniger Kosten. So auch bei Audi, deren P2P durch den Einsatz eines SAP-integrierten Workflow-Systems heute sehr viel transparenter ist.

Von Frank Zscheile, freier IT-Fachjournalist



© Palto, Shutterstock.com

Verbesserungen der Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens beginnen zumeist in der Organisation. Die Beschaffungsabteilung ist dabei der Klassiker, denn sie zählt naturgemäß zu den größten Kostenverursachern im Unternehmen – man denke nur an die alte Kaufmannsweisheit „Der Gewinn liegt im Einkauf“. E-Procurement und Supplier Relationship Management (SRM) sind hier die gängigen Tools, derer sich heute fast jeder Einkäufer bedient. Wenn aber elektronische Marktplätze durchforstet, Bedarfsanforderungen in SAP angelegt und Bestellungen digital genehmigt werden, bleibt am Ende immer noch die Papierrechnung, wie sie noch vielfach in den Kreditorenbuchhaltungs-Abteilungen der Unternehmen eintrifft. Bei der traditionellen, papiergebundenen

Handhabung von Dokumenten innerhalb der Bereiche Beschaffung und Buchhaltung – und zwischen ihnen – führen oft schon kleine Fehler zu Verzögerungen und damit zu ineffizienten Prozessen. Wenn zum Beispiel der Einkauf nicht richtig mit der Kreditorenbuchhaltung kommuniziert, können Eingangsrechnungen Fehler enthalten. Mehrfach muss dann Papier hin- und hergeschickt werden, die Folge sind unnötige Kosten und verlorene Zeit. Die Durchgängigkeit der elektronischen Bearbeitung ist unterbrochen.

Durchgängige Supply Chains etablieren

Genau um diese Durchgängigkeit geht es aber, wenn von automatisierten Geschäftsvorgängen im Beschaffungs-

und Bezahlwesen die Rede ist. Der E-Procurement- oder SRM-Lösung im Einkauf sollte daher ein System für Digitalisierung, automatische Beleglesung und Weiterverarbeitung in der Finanzbuchhaltung gegenüberstehen, idealerweise gleich im ERP-System integriert. So entstehen durchgängige Supply Chains, bei denen das Unternehmen alle Vorgänge von der Bedarfsmeldung bis zur Zahlung der Rechnung über einen einheitlichen Prozess steuert. Wer seine gesamte Beschaffungsorganisation auf diese Weise optimiert und über eine Verbindung zum Accounts Payable integrierte P2P-Prozesse schafft, kann in hohem Maße Transaktionskosten senken, sein Liquiditätsmanagement optimieren und gleichzeitig die Qualität der Lieferantenbeziehungen verbessern. Als Sammelbegriff beschreibt Purchase-to-Pay also den kompletten Vorgang innerhalb eines Unternehmens von der Bestellung über Lieferung bis zu Rechnungsstellung und Bezahlung innerhalb von Debitorenbeziehungsweise Kreditorenbuchhaltung. Durch die Digitalisierung von Dokumenten und Automatisierung der Geschäftsvorgänge im P2P-Prozess reduzieren sich operative Aufwände, Durchlaufzeiten verkürzen sich und die Datenqualität steigt, da Transparenz über alle Vorgänge herrscht. Auch die Zusammenarbeit mit den Lieferanten lässt sich effizienter gestalten. Am Beispiel eines geringwertigen Wirtschaftsgutes lässt sich dies verdeutlichen: Unternehmen, die solche Güter über das zentrale Bestellwesen im SRM abwickeln und die dazugehörige Rechnung nach ihrem Eintreffen digitalisieren, können durch den automatisierten Abgleich mit der Bestellung im ERP-System



Hans-Dieter Czempik ist Leiter Kreditoren bei Audi.

» Mit dem Rechnungsmonitor von FIS sind wir in der Lage, unser Tagesgeschäft in der Kreditorenbuchhaltung unter SAP weiterhin effizient abzuwickeln. «

» Mit SAP SRM 5.0 im Beschaffungsumfeld führten wir eine positionsbezogene Bestellung und Wareneingangs- beziehungsweise Leistungsbestätigung ein, dies aber wirkte sich wiederum direkt auf die Rechnungsprüfung aus, die wir folglich ebenfalls von bisheriger Kopfdaten- auf Positionsdatenprüfung umstellten. «



Werner Neuhold ist Leiter Kontokorrente bei Audi.

einen standardisierten und damit wesentlich schnelleren und fehlerfreien Account-Payable-Prozess einleiten.

Vereinheitlichung bei Audi

Wenn ein großer internationaler Automobilkonzern wie Audi seinen Beschaffungsprozess Nichtserie von host-basierten Systemen auf SAP umstellt, kann man sich sicher sein: Ein kleines IT-Projekt wird dies sicherlich nicht. Das zeigt sich auch in Teilaspekten wie der Kreditoren-Buchhaltung. Hier stellte Audi mit der Einführung von SAP von Kopfdaten- auf positionsbezogene Rechnungsbearbeitung um und führte dazu mit dem FIS/edc-Workflow der FIS GmbH eine Software für elektronische Rechnungsprüfung und -bearbeitung ein. Rund eine Million Rechnungen erhält Audi jährlich. Ein Drittel davon sind EDI-Rechnungen aus der internen Konzernabwicklung. Es bleiben 625.000 Belege von 14.000 aktiven Kreditoren, wovon 45 Prozent bereits elektronisch mit digitaler Signatur eingehen. Die restlichen erhält Audi in Papierform und scannt sie ein. Letztere werden per OCR ausgelesen und gelangen anschließend in die

Kreditoren-Sachbearbeitung, wo sie geprüft, weiterverarbeitet und gebucht werden. Bei der grundsätzlichen Entscheidung für SAP stand das Thema Rechnungsverarbeitung nicht im Vordergrund. Es ging in erster Linie um die Vereinheitlichung der Beschaffungsvorgänge. „Mit SAP SRM 5.0 im Beschaffungsumfeld führten wir eine positionsbezogene Bestellung und Wareneingangs- beziehungsweise Leistungsbestätigung ein“, erklärt Werner Neuhold, Leiter Kontokorrente bei Audi. „Dies aber wirkt sich wiederum direkt auf die Rechnungsprüfung aus, die wir folglich ebenfalls von bisheriger Kopfdaten- auf Positionsdatenprüfung umstellten.“ Bei der Einführung der automatisierten Rechnungsbearbeitung hatte Audi in den Bereichen Hauptbuch, Debitoren und Controlling bereits SAP eingeführt. Zusätzlich gab es speziell im Beschaffungsumfeld Nichtserie viele Altsysteme mit diversen Schnittstellen. Im Bereich Kreditoren existierte auf Basis der Altsysteme bereits eine fortschrittliche Workflowapplikation mit hohem Automatisierungsgrad. Dieser wurde in der Projektphase sogar noch ausgeweitet. Die Altsysteme wurden entweder durch

SAP ersetzt oder per Schnittstelle an das SAP-System angebunden. Die FIS-Lösung ermöglicht der Kreditoren-Buchhaltung des Premium-Automobil-Herstellers heute, die positionsdatenbezogene und damit wesentlich aufwändigere Rechnungsprüfung mit demselben Personal durchzuführen – automatisiert, transparent und vor allem sicher. „Mit dem Rechnungsmonitor von FIS sind wir in der Lage, unser Tagesgeschäft in der Kreditorenbuchhaltung unter SAP weiterhin effizient abzuwickeln“, ist Hans-Dieter Czempik, Leiter Kreditoren bei Audi, überzeugt. Und für Kurt Witt, Leiter Prozesssteuerung Kontokorrente bei Audi, liegt der größte Nutzen der Lösung in der höheren Transparenz innerhalb der Beschaffungs- und Finanzprozesse. „Wir können die gesamte Prozesskette vom Sourcing bis zur Zahlung in einem System nachvollziehen“, erklärt er. Während das hoch standardisierte Seriengeschäft grundsätzlich über Gutschriftverfahren abgewickelt wird, müssen die Kreditoren-Sachbearbeiter im Nicht-Seriengeschäft für jede Position auf der Rechnung den Leistungs- oder Wareneingang identifizieren und beide miteinander matchen, soweit dies nicht bereits automatisch geschehen ist. Dies läuft komplett im FIS-Rechnungseingangsmontior. Dieser stellt damit die Schnittstelle zwischen Beschaffungs- und Bezahlprozess dar, hier werden beide Bereiche zu einer durchgehenden P2P-Lösung verzahnt. Da Audi die wareneingangsbezogene Rechnungsprüfung von SAP einsetzt, müssen die Sachbearbeiter jede einzelne Position prüfen. In der Software haben die Kreditoren-Sachbearbeiter deshalb alle Informationen zu einer Rechnung und zu den aktuellen Verbindlichkeiten gebündelt im Blick. So ist Audi im Gesamtprozess zwischen Beschaffung und Bezahlung heute transparenter, kann Schwachstellen besser aufdecken und gewinnt an Sicherheit – was auch hinsichtlich steigender Compliance-Anforderungen von großer Bedeutung ist.



» Wir können die gesamte Prozesskette vom Sourcing bis zur Zahlung in einem System nachvollziehen. «

Kurt Witt leitet die Prozesssteuerung Kontokorrente bei Audi.

Information Lifecycle Management mit SAP NetWeaver

Informationen sicher im Griff

Steigende Informationsfluten erschweren das Datenmanagement und treiben Kosten und Risiken in die Höhe. Abhilfe verspricht eine effektive Strategie für das Information Lifecycle Management. Besonders interessant: die Stilllegung von Altsystemen bei voller Compliance. NetApp, OpenText und SAP haben für all dies eine kombinierte Lösung.

ILM ist ein vielschichtiges Thema, das von der Corporate Governance über die Unterstützung geschäftlicher Ziele bis hin zur IT-Infrastruktur reicht und zudem stark von externen Faktoren beeinflusst wird. Auf der einen Seite regeln Gesetzgeber und Behörden Haftung, Aufbewahrungspflichten und -fristen. Auf der anderen Seite existieren unternehmensinterne Vorgaben für Audits sowie Gerichtsverfahren und andere juristische Standardprozesse, die nach entsprechenden Nachweisen verlangen. Nicht zu vergessen, durch unternehmensinterne

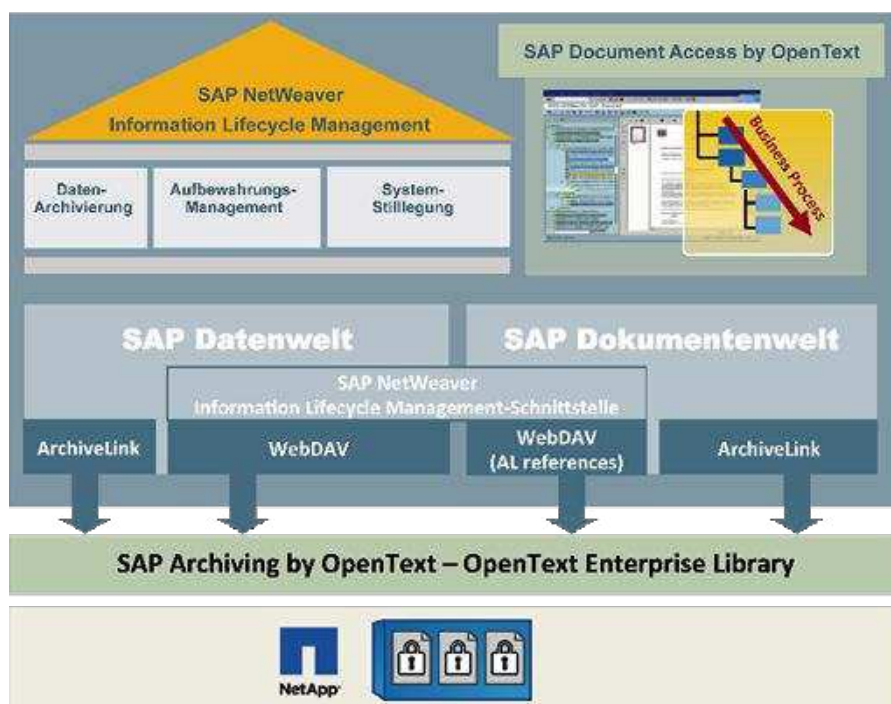
neue Technologien und Datenquellen werden diese Abläufe komplexer: Relevante Informationen finden sich in betriebswirtschaftlicher Standardsoftware, in Datenbanken, auf Papier, möglicherweise physisch oder digital eingelagert. All diese Anforderungen manifestieren sich in hohen Bereitstellungskosten sowie umfangreichen und komplexen Systemlandschaften. Dies ist die technische Seite. Aus Prozesssicht gilt es, informationsbezogene Risiken zu managen und interne Regeln und Vereinbarungen einzuhalten. Das heißt, beispielsweise

Information Assets im Fall von Fusionen zu integrieren oder bei einer Entflechtung zuzuordnen und zu extrahieren. Um die Anforderungen aus Unternehmenssicht zu konkretisieren: In einer effektiven ILM-Strategie muss jeglicher Content über einen beliebigen Zeitraum abgebildet sein. Das gilt für strukturierte Informationen in Datenbanken, für unstrukturierte, in einem Dateiformat abgelegte Informationen und für Mischformen. Auch müssen SAP- und Non-SAP-Daten einbezogen werden sowie Produktiv- und Altsysteme. Nur so lässt sich sicherstellen, dass übergeordneten Zielen und Vorgaben gedient ist.

Drei Herausforderungen, drei Lösungen

Die Technologie-Plattform NetWeaver ist die zentrale Plattform für SAP-basierte Geschäftsprozesse und mit einer ILM-Komponente (NetWeaver Information Lifecycle Management) ausgestattet. Sie liefert in Kombination mit einem Applikations-Layer für Archivfunktionen sowie ILM-geeignetem Storage die geforderte Rechtssicherheit und ermöglicht die reaktionsschnelle Erledigung von Datenanfragen jeglicher Art. Eine typische, integrierte Lösung besteht beispielsweise aus:

- NetWeaver Information Lifecycle Management, um den Lebenszyklus produktiver und archivierter Daten aufgrund von Regeln zu verwalten.
- SAP Document Access by OpenText, um SAP-Daten und -Dokumente über die entsprechenden SAP-Schnittstellen (SAP ArchiveLink Interface, ►



SAP, NetApp und OpenText unterstützen eine effektive, unternehmensweite ILM-Strategie für strukturierten und unstrukturierten Content. Diese Kombination hilft Kunden, relevante Compliance-Richtlinien abzudecken, sich vor Rechtsfolgen zu schützen und ihr geistiges Kapital zu sichern.



© Viorel Sima, Shutterstock.com

Optimize Your IT Projects

12. bis 13. Juni 2012

Veranstaltungsforum Fürstenfeld bei München

Schwerpunkt SAP-Projekte:

- // Von einem Prozess Business Blueprint zu einem SAP Business Blueprint
- // Carve out: schnell, effizient und nachhaltig
- // SAP-Einführungsprojekt: Risiken bei der Umsetzung von Technologie-Themen
- // Risiko-Management für den Unternehmenserfolg

- SAP ILM WebDAV Storage Interface) entgegenzunehmen, auf der Storage-Plattform abzulegen und zu verwalten.

■ Einer Storage-Infrastruktur, welche ILM-Prozesse optimal unterstützt, realisiert durch NetApp-FAS-Systeme mit der SnapLock-WORM-Technologie.

Durch virtuosos Zusammenspiel dieser drei Komponenten werden drei Herausforderungen adressiert: Erstens die Archivierung und Zugriffssicherheit der Daten inklusive der Bereitstellung eines Single Point of Access – unabhängig, ob für SAP- oder Fremddaten, ob für ERP-Systeme oder gescannte Papierquellen. Zweitens das Management und die Durchsetzung der Aufbewahrungsrichtlinien bis zum „Lebensende“ der archivierten Daten. Unter dem Schlagwort Information Retention Management gehören dazu auch E-Discovery und Legal-Hold-Vorsorge. Drittens die regelkonforme Systemstilllegung. Dies geschieht mithilfe einer standardisierten Methode für das Abschalten von Altsystemen, für Audits und Reporting der darauf liegenden Daten und die Speicherung der Daten in Einklang mit gesetzlichen Vorgaben. An dieser Stelle wird deutlich: Der gesamte ILM-Kosmos hat zahlreiche Prozesse, die auf der Applikationsebene ineinandergreifen und zudem eng mit der Archivplattform verzahnt sind. Deshalb gilt es, die drei Komponenten aus Unternehmenssicht anhand ihrer spezifischen Vorteile vorzustellen.

NetWeaver ILM

SAP NetWeaver ILM erlaubt die Rationalisierung einer IT-Infrastruktur durch die Stilllegung älterer Systeme einerseits und automatisiertes Retention Management andererseits. Nicht mehr aktuelle Daten lassen sich in lesefähigen Formaten archivieren und abrufen, sobald sie gebraucht werden. Die Software erhält die Auditing- und Reporting-Funktionalität vollumfänglich auch für archivierte Daten. Darüber hinaus managt sie zentralisiert die Aufbewahrungsrichtlinien und deren Anwendung, einschließlich vorsorglicher Konservierung von im Rechtsfall potenziell wichtigen Informationen

(Legal Holds). Dadurch lassen sich bei voller Kontrolle über das Enterprise-Datenmanagement geschäftliche Risiken minimieren. Zudem kann das Wachstum der Datenbank ebenso reduziert werden wie die damit verbundenen Datenmanagementkosten. NetWeaver ILM bietet eine Lösung, die mithilfe von Richtlinien, Prozessen, Praktiken und Tools den Businesswert von Informationen mit der am besten geeigneten und kosteneffektivsten IT-Infrastruktur in Einklang bringen kann. Das gilt für den gesamten Zeitraum vom Entstehen von Informationen bis zu deren Löschung. In beiden Fällen, Retention Management und Systemstilllegung, erfordert NetWeaver ILM eine ILM-fähige Storage-Plattform als Backend, die den Content speichert, Aufbewahrungsregeln unterstützt und am Ende ihres Lebenszyklus die Löschung der Inhalte vollzieht. Zur Anbindung dieser Storage-Plattform wird eine Schnittstelle benötigt, das NetWeaver-Interface WebDAV BC-ILM.

OpenText ergänzt ILM für SAP

SAP Document Access by OpenText sorgt für die Aufbewahrung von SAP-Daten und Dateianhängen, die über NetWeaver ILM verwaltet werden. Die Lösung liefert wichtige Funktionalitäten für eine umfassende ILM-Strategie. Im Fall der Systemstilllegung speichert sie beispielsweise Drucklisten aus obsoleten Legacy-Systemen. Solche Listen gehören zu vielen Standardberichten wie Reports über Finanzabschlüsse. Der Zugriff funktioniert unkompliziert per Anwenderschnittstelle. Über die NetWeaver-ILM-Anwendungsfälle hinaus unterstützt SAP Document Access by OpenText auch das Interface SAP ArchiveLink, die Standardschnittstelle für Archivierung und Business Document Integration. In der Praxis verknüpft die Lösung so unstrukturierten Content mit strukturierten Daten- und Businessprozessen der Business Suite und der SAP-Branchenlösungen. Diese Verknüpfungsleistung kommt den tatsächlichen Nutzern dieser Daten zugute. Strategisch heißt das, die Prozesseffizienz steigt und die Kosten pro Transaktion sinken. OpenText Archive Server als Backend liefert zusätzliche Security-Funktionen wie zum Beispiel Content-Replizierung und -Verteilung mit Remote Standby. Wenn der Schadensfall eintritt, kann auf eine saubere Kopie zurückgegriffen werden. Verschlüsselung und digitale Signaturen schützen weiterhin vor nicht autorisiertem Zugriff. In Kombination mit WORM-Storage erreichen Unternehmen das höchstmögliche Sicherheitsniveau für wichtige Geschäftsdaten und -Dokumente.

NetApp SnapLock für ILM-fähige Storage-Plattform

NetApp-Storage-Systeme sind die perfekte Ergänzung zu OpenText und

SAP NetWeaver ILM. Mit ihren diskbasierten Archivierungsfunktionen stellen sie strukturierte und unstrukturierte Daten unkompliziert über die SAP-Anwenderschnittstelle zur Verfügung. Gleichzeitig profitieren Anwender von sicherer, kosteneffizienter Speicherung der Archivdaten durch die leistungsfähigen Data-Protection-Routinen und smartes Datenmanagement. SnapLock stellt sicher, dass interne sowie externe Vorgaben in Bezug auf Datenhaltung, Datenschutz und Datenzugriff jederzeit erfüllt werden, und erzeugt je nach Anforderung nicht duplizierbare oder löschgeschützte Volumes. Diese Daten können weder manipuliert noch vor Ablauf eines vorab definierten Zeitrahmens (Retention) gelöscht werden. Gleichzeitig stehen sie für die proprietären NetApp-Data-Protection-Maßnahmen zur Verfügung: Dazu gehören simultanes Disk-to-Disk Back-up oder auch plattformübergreifende Replizierung. Aus Sicht der Unternehmen bedeutet dies umfassenden Schutz ihrer Archivdaten: Sie können beispielsweise ihre gesamte ILM-Infrastruktur auf Basis von NetApp hochverfügbar gestalten.

Fazit

SAP, NetApp und OpenText unterstützen eine effektive, unternehmensweite ILM-Strategie für strukturierten und unstrukturierten Content. Diese Kombination hilft, relevante Compliance-Richtlinien abzudecken, sich vor Rechtsfolgen zu schützen und geistiges Kapital zu sichern. Das heißt:

- Reduzierte Gesamtkosten für IT-Landschaften mit Datenarchivierung, Stilllegung von Altsystemen und SAP-Systemkonsolidierung.
- Erhöhte Produktivität durch einfachen Zugang zu archivierten SAP-Daten sowie zu Dokumenten und Daten aus Altsystemen.
- Einklang mit Unternehmensrichtlinien und gesetzlichen Vorgaben für die Content-Aufbewahrung.
- Risikosenkung durch Rechtssicherheit, Datenreplizierung und Disaster-Schutz.

Die Gesamtlösung steht Interessenten im Center of Excellence in Walldorf zur genaueren Prüfung zur Verfügung, inklusive der Möglichkeit eines Proof of Concept. Über SAP-Consulting ist zudem eine Reihe von Starter- und Service-Paketen für die Implementierung erhältlich.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 99

OPENTEXT
THE CONTENT EXPERTS

www.sap.de
www.netapp.com



COMPUTERWELT

Kostenloses Schnupperabo sucht neugierige IT-Profis

(Im Sinne des GBG wenden wir uns an Damen und Herren gleichermaßen.)



Machen Sie sich ein Bild davon was es heißt, immer top informiert zu sein.

www.computerwelt.at

Die COMPUTERWELT berichtet aktuell, unabhängig und kompetent über IT-Strategien sowie den Unternehmenseinsatz und die Anwendungen von IT, Telekommunikation und Internet.

- ☐ Ich bestelle das kostenlose Schnupperabo (=6 Ausgaben) der COMPUTERWELT.
Das Schnupperabo endet automatisch.
- ☐ Ich bestelle das kostenlose Starterabo (=12 Ausgaben) der COMPUTERWELT.
Nach 12 Ausgaben geht dieses Abo automatisch in ein 1-Jahresabo (um 49 Euro/Jahr) der COMPUTERWELT über.
- ☐ Ich bestelle den kostenlosen COMPUTERWELT Online-Newsletter mit täglich aktuellen IT-News aus Österreich und der ganzen Welt.

Vorname/Name

Tel. (Privat)

Firma (wenn Zustelladresse)

E-Mail (Firma)

Adresse

E-Mail (Privat)

PLZ/Ort

Datum

Tel. (Firma)

Unterschrift

Schicken Sie das ausgefüllte Bestellformular per Fax an: 01/523 05 08-33 oder schicken Sie ein E-Mail mit Ihren Daten an: abo@itverlag.at, Kennwort Schnupperabo oder Kennwort Starterabo. Die Abos sind nur im Inland gültig. Probeabos sind auf bestehende Abos nicht anrechenbar.

Template-basierter SAP-Rollout nach Brasilien bei der Putzmeister Holding

Brasilien, eine verlockende Unternehmung

Brasilien, das Land der Sonne und des Karnevals. Aber auch das Land, das mit steuerlichen Anreizen bei gleichzeitigen komplexen Behördengängen lockt. CBS, mit reichlich Brasilien-Kompetenz ausgestattet, unterstützte die Putzmeister Holding bei der Umwandlung der bloßen Vertriebsniederlassung in einen voll funktionsfähigen Produktionsstandort.



© Jolin, Shutterstock.com

Das sonnenverwöhnte Land südlich des Äquators lockt Unternehmen mit Subventionen und einem attraktiven Absatzmarkt. Potenzielle Kunden erhalten Sonderkonditionen für Kredite. Zugleich gilt Brasilien als das Mitglied der BRIC-Staaten – zu denen auch Indien, Russland und China gehören –, das die diffizilsten legalen Anforderungen stellt. Komplexe Behördenmeldungen wie die gesetzlich vorgeschriebene Nota Fiscal, über 60 verschiedene Steuern und Abgaben, die von Branche und Produkt abhängen, sowie steuerfreie Zonen lassen Konzerne bei Neuinvestitionen oder dem Ausbau bestehender Standorte zögern. Wenngleich

manche Befürchtungen nicht ganz unbegründet sind, lassen sie sich doch meistern. Das zeigen die Erfahrungen von der Putzmeister Holding.

Pumpenproduktion in Brasilien

Das in Süddeutschland ansässige, international tätige Unternehmen Putzmeister Holding hat schon vor einiger Zeit den Sprung nach Südamerika gewagt. In der Nähe der Zehn-Millionen-Metropole São Paulo unterhielt Putzmeister bisher einen Vertriebsstützpunkt mit 17 Mitarbeitern. Der brasilianische Staat bietet Industrieunternehmen viele steuerliche Anreize,

damit sie den lokalen Wertschöpfungsanteil im Land erhöhen. Da lag es auch für Putzmeister nahe, ihre Vertriebsniederlassung als Produktionsstandort für Hightech-Betonpumpen auszubauen. Erklärtes Ziel von Putzmeister war, ab April 2011 im brasilianischen Werk zu produzieren. Doch den ehrgeizigen Zeitplan allein mit der Vor-Ort-Belegschaft umzusetzen und gleichzeitig alle Anforderungen des brasilianischen Staates zu meistern, war eine Herausforderung für alle Beteiligten. Der Maschinenbau- und Technologiekonzern holte sich deshalb die Heidelberger Unternehmensberatung CBS Corporate Business Solutions ins Boot, die bereits viele SAP-Kunden auf dem Weg nach Brasilien begleitet hat. Ein erster BRIC-Workshop im Dezember 2010 überzeugte Putzmeister von der Brasilien-Kompetenz und dem SAP-Know-how der CBS-Berater. Die Beteiligten entschieden sich für eine zweistufige Inbetriebnahme: Um den schnellen Produktionsstart der brasilianischen Prototypen sicherzustellen, wurde eine Zwischenlösung aus der bislang genutzten ERP-Software des Anbieters Microsiga auf der einen Seite sowie Bestandsführung, Einkauf und Produktionsplanung im SAP-System (MM und PP) für April 2011 angestrebt. Bereits vier Monate später sollte die finale Lösung einzig und allein im SAP-System arbeiten, das heißt, die gesamte Produktionskette einschließlich Endmontage abbilden und alle Vertriebs- und Buchhaltungsprozesse (SD und FI/CO) auf Basis des vorhandenen Templates integrieren.

Nota Fiscal

Europäische Unternehmen, die Niederlassungen oder Werke in Brasilien unterhalten, müssen für bestimmte Geschäftsvorgänge eine Nota Fiscal an die brasilianische Regierungsbehörde SEFAZ übermitteln. Dieser gesetzlich vorgeschriebene Beleg begleitet sämtliche Warenlieferungen und dient sowohl als Lieferschein als auch als Rechnung. Zahlungen werden mit Bezug auf eine Nota Fiscal vorgenommen, die zudem alle steuerlich relevanten Daten, die später für das Steuerberichtswesen an die Finanzbehörden herangezogen werden, beinhaltet. Um die vielen Dokumente besser zu kontrollieren und den Übermittlungsprozess zu automatisieren und zu beschleunigen, können Unternehmen

ihre Notas Fiscais elektronisch via Internet versenden. Das Zauberwort heißt „Nota Fiscal Eletrônica“ (NFe). Seit 2008 ist die elektronische Übertragung für Industriezweige wie Automotive oder die Öl- und Gas-Industrie sogar gesetzlich verpflichtet. Laufende Erweiterungen und Anpassungen der Gesetze rund um die NFe sind für Unternehmen eine zusätzliche Herausforderung. Mit der SAP-Lösung SAP BusinessObjects Nota Fiscal Eletrônica (SAP GRC NFe) können die Notas Fiscais elektronisch direkt aus dem SAP-System erstellt und versendet werden. CBS bietet SAP-Kunden kompetente Beratung und ein vielfach umgesetztes, kosteneffizientes Implementierungspaket für SAP GRC NFe.

BRIC-Briefing-Workshop

CBS vermittelt SAP-Kunden in einem BRIC-Briefing-Workshop grundlegendes Know-how über Template-basierte SAP-Rollouts und die vielfältigen Anforderungen der BRIC-Länder. Wichtige Themen sind die richtige Strategie und Methodik beim Template-Rollout und der Prozessstandardisierung im BRIC-Umfeld. Die Lokalisierung in die BRIC-Staaten wird anhand erfolgreicher Kundenprojekte beispielhaft dargestellt. Länderspezifische Besonderheiten wie legale und steuerrechtliche Anforderungen werden aus Praxis- und Anwendersicht anschaulich beleuchtet (Quellensteuer) und auf die Kundensituation übertragen. Damit können sie in der Planung eines BRIC-Projektes angemessen berücksichtigt werden.

Ein Deckel passt selten auf alle Töpfe

Wer Prozesse übergreifend standardisiert und optimiert, bewegt sich auf einem schmalen Grat zwischen Anpassung und Freiheit. Das Korsett darf nicht zu eng sein, in das eine Muttergesellschaft die Tochter im Ausland presst. Aber auch nicht zu weit, denn sonst muss ständig nachjustiert werden, und vom mustergültigen Original ist wenig zu sehen. Und irgendwo dazwischen muss noch Platz bleiben, um die spezifischen, lokalen Anforderungen zu integrieren. Der brasilianische Produktionsstandort von Putzmeister sollte künftig der Führung eines US-Standorts unterstehen. Dort, in Sturtevant, Wisconsin, war bereits eine Produktion aufgebaut und erfolgreich im SAP-System umgesetzt. Die amerikanischen Mitarbeiter verfügten über umfassendes Prozesswissen und standen als erfahrene SAP-Anwender den künftigen Key-Usern in Brasilien beim

Putzmeister

Die Putzmeister Holding GmbH mit Hauptsitz im schwäbischen Aichtal besteht aus mehreren Tochterfirmen, die weltweit in der Pumpenherstellung und der Zement- und Betontechnik agieren. Als hoch spezialisierter Maschinenhersteller entwickelt, produziert und verkauft Putzmeister insbesondere Betonpumpen für die Bauindustrie, den Berg- und Tunnelbau sowie für industrielle Großprojekte. Mit rund 3000 Mitarbeitern erwirtschaftete das Unternehmen im vergangenen Geschäftsjahr rund 570 Millionen Euro Umsatz.



Putzmeister entwickelt, produziert und verkauft Betonpumpen für die Bauindustrie, den Berg- und Tunnelbau sowie für industrielle Großprojekte. Der Sitz des Unternehmens ist im Aichtal.

Wissenstransfer zur Seite. Schnell stellte sich ein Template-basierter Rollout als optimaler Ansatz heraus. Die Musterlösung der US-Kollegen konnte als Vorlage für das brasilianische SAP-System verwendet werden. Die Ausgestaltung des Templates erfolgte als Turnkey Template mit dem Zielstatus „schlüsselfertig“. In der Konsequenz sind alle benötigten Geschäftsprozesse global gültig und in optimierter Form ausgestaltet. Anpassungen an den Geschäftsprozessen sind nur aufgrund legaler Anforderungen erlaubt. Das zentrale Projektteam ist als Template-Wächter für die Prozessgestaltung verantwortlich, implementiert die legalen und lokalen Anforderungen und übernimmt das Customizing der Organisationsstruktur. Diese Template-Lösung hatte nun die legalen Anforderungen Brasiliens aufzunehmen. Lokal unumgängliche strukturelle Änderungen, zum Beispiel die in Brasilien aufgrund der lokalen Steuergesetze notwendige Aufnahme sogenannter Business Places in die

Organisationsstruktur des SAP-Systems, waren einzubeziehen. Das Template erhielt in diesem komplexesten aller BRIC-Länder seine globale Feuertaufe.

Stolpersteine NFe, CFOP und SPED

Bei der Anpassung des SAP-Templates galt es, in Brasilien vorgeschriebene Behördenmeldungen wie die Nota Fiscal nicht nur betriebswirtschaftlich in die Geschäftsprozesse zu integrieren, sondern auch technisch im SAP-System abzubilden. Weil der gesetzlich vorgeschriebene Beleg sämtliche Warenlieferungen begleitet und gleichzeitig als Lieferschein und als Rechnung dient, sind die SAP-Module Sales & Distribution und Material Management betroffen. Zudem musste eine Vielzahl neuer SAP-Stammdatenfelder implementiert werden, beispielsweise ein Steuerungscode für Verbrauchssteuern im Außenhandel (NCM-Code) im Materialstamm oder ein Jurisdiction Code im Kunden- und Lieferantenstamm. Dank des internationalen, BRIC-erfahrenen Teams von CBS gelang es, den brasilianischen Steuergesetz-Dschungel erfolgreich zu durchqueren. Pünktlich zum geplanten Go-Live im August 2011 konnte die finale SAP-Lösung in der Putzmeister-Niederlassung Brasilien starten. Durch die Zentralisierung einiger Funktionen im SAP-System (Materialstammanlage) wurden Prozesse optimiert und können fortan beschleunigt ablaufen. Mit den Mitarbeitern am neuen Produktionsstandort ist es Putzmeister nun möglich, die lokalen Wertschöpfungspotenziale auch am südamerikanischen Markt optimal zu nutzen.

CBS

Die CBS Corporate Business Solutions Unternehmensberatung bietet Management- und SAP-Beratung im spezifischen Projektumfeld globaler SAP-Veränderungsprojekte. Zu ihren Kunden zählen global tätige mittelständische und große Unternehmen der Fertigungsindustrie sowie Großkonzerne verschiedener Branchen. CBS Consultants unterstützen als Managementberater, Programm- und Projektmanager, Lösungsarchitekten und Fachberater unternehmensweite Projekte zur Restrukturierung und Standardisierung von SAP-Lösungen im Konzernverbund.

www.cbs-consulting.com
www.putzmeister.com

Über die Herausforderungen des Managements in volatilen Märkten

Richtig entscheiden im Komplexitätszeitalter

Die stark gestiegene Komplexität und die Dynamik der Märkte stellen das Management vor große Herausforderungen. Wie können Entscheider aus den bereits vorhandenen Daten die richtigen Informationen rechtzeitig und im richtigen Kontext zur Verfügung gestellt werden? Wie passt das in eine SAP-Strategie, in Master Data Management, in die GRC-Initiative und in einen SAP-BI-Kontext?

Von Dirk Findeisen und Dr. Sebastian Hetzler, Tonbeller

Die Konsequenz aus der zunehmenden Komplexität der Marktbedingungen ist für viele Unternehmen eine große Unsicherheit über Planungsgrundlagen und Vorgehensweisen. Hier stellen sich oftmals die gleichen Fragen: Auf Basis welcher Daten und Informationen kann für die Zukunft geplant werden? Und wie kann das Unternehmen flexibler und in der Umsetzung von Entscheidungen agiler werden? Die Problemstellung ist nicht neu, sie wird jedoch durch die Volatilität der Märkte und die enorm gestiegene Komplexität verschärft. Entscheidungsrelevante Informationen werden zur zentralen Ressource für die Bewältigung von Komplexität und Dynamik. Bei der Bereitstellung dieser Informationen spielt die IT eine wichtige Rolle. Das hat vor 40 Jahren auch die Gründer der SAP bewegt und sich zu einer Erfolgsgeschichte entwickelt. Alles im Lot also? Scheinbar nicht. Viele Führungskräfte beklagen, dass sie trotz enormer Investitionen in die IT immer noch keine entscheidungsrelevanten Informationen haben. Wie kommt das? Einen großen Anteil daran hat sicherlich das oftmals unterschiedliche Verständnis von Business Intelligence (BI). BI-Initiativen werden im Wesentlichen vom Controlling initiiert und beeinflusst. Das analytische Verständnis der anderen Abteilungen ist hingegen oft weniger technologielastig als vielmehr problemgetrieben. Ein Beispiel: Aus einem Konzern ausgegliedert, ist mittelständischen Fertigungsunternehmen der Betrieb und die Weiterentwicklung beziehungsweise das Customizing des SAP APO (Advanced Planning & Optimizer) oft zu teuer. Entsprechend suchen sie nach Alternativen. BI wird dabei nur selten als Alternative in Erwägung gezogen, obwohl sie eigentlich ein prädestiniertes Beispiel für eine analytische Anwendung ist und darüber hinaus als Software-as-a-Service-Konzept (SaaS) angeboten werden könnte. Da das Thema nicht im Fokus klassischer BI-Anbieter ist, suchen



Dirk Findeisen ist als Director Consulting bei der Tonbeller AG für den Professional Service im Bereich BI verantwortlich.



Dr. Sebastian Hetzler, Vorstand der Tonbeller AG und Leiter des Geschäftsbereichs Management Intelligence.

wenige Unternehmen diesen effektiven wie effizienten Weg.

Neben der Ablösung von SAP-Modulen, die ja die grundsätzliche SAP-Strategie eher stützen als unterminieren, gibt es aber auch andere fachliche Themensetzungen, die selten bis kaum ihren Lösungsweg in der effektiven BI-Welt finden. Ein Beispiel hierzu ist das Thema Konditionenmanagement. Das ist leider nicht so implementiert, dass es transparent und intuitiv wäre, und entsprechend ist die Wahrscheinlichkeit sehr hoch, hier Geld zu verlieren. Nach einer Untersuchung von Simon Kucher & Partner aus dem Jahr 2002 („Wie man durch effektivere Preisgestaltung die Umsatzrendite massiv verbessert“, FAZ, 2002) führen konsequent verwaltete Pricing-Prozesse zu einer nachhaltigen Steigerung der Umsatzrendite. Neben klassischer BI sind vor allem die Prozesssteuerung und die Überwachung der Prozesse von Interesse. Die Unterstützung, Überwachung und Steuerung operativer wie auch der Managementprozesse kann durch geeignete BI effizient umgesetzt werden, immer dann, wenn Prozesse im Fachbereich nicht optimal beziehungsweise nicht ausreichend unterstützt werden, Pflegeprozesse komplex sind und zu Fehlern und



© Dim Dimich, Shutterstock.com

Unvollständigkeiten führen. Dies führt dann zu zwei sehr eng mit der Prozesssteuerung verwandten Themenfeldern: dem Stammdatenmanagement (MDM) und der Governance, Risk & Compliance Initiative (GRC). Die Kontrolle fehlender oder falscher Daten sowie die Sicherstellung der Datengleichheit in verschiedenen Systemen stellen nur drei von vielen Beispielen dar, wie eine Stammdateninitiative durch BI unterstützt werden kann. Ähnlich ist das bei GRC-Initiativen, die zudem durch eine Vielzahl in sich geschlossener analytischer Anwendungen rund um Access Control, Global Trade oder Process Control ergänzt werden können und ihre Integration wiederum über das führende SAP-System erfahren. Doch auch nach dem klassischen, vom Controlling geprägten Verständnis von BI steht zur Diskussion, ob SAP BI allein effizient ist oder nicht durch sinnvolle Ergänzungen in seinem Mehrwert katalysiert wird. Das reicht von einer Unterstützung durch Prototyping vor Überführung des Contents in das SAP BW, über die Bereitstellung von einfachen Auswertungen direkt aus den diversen SAP- und Non-SAP-ERP-Systemen bis hin zur fachlichen Ergänzung im Bereich der Entscheidungsunterstützung, der szenariobasierten Planung sowie Optimierungs- und Simulationsthemen. Ob nun fachlich orientiert oder klassisch verstanden, es ist BI. Und BI ist nur bedingt hilfreich, um in volatilen Märkten steigende Komplexität zu bewältigen. Vier weitere Überlegungen, die in diesem Zusammenhang entscheidend sein können:

Das Problem ist nicht der Mangel an Information, sondern der Überfluss irrelevanter Daten: Die Herausforderung, vor der das Management steht, ist ein Übermaß an Daten, die den Verantwortlichen zyklisch in Form von Berichten vorgelegt werden. Sie müssen aus diesen Daten die wirklich entscheidungs- und handlungsrelevanten Informationen gewinnen, um die Unternehmenssteuerung

auf eine fundierte und nachvollziehbare Basis zu stellen. Problematisch dabei ist, dass die Instrumente, Methoden und Denkkonzepte, mit denen Unternehmen die dynamische und komplexe Welt zu beherrschen versuchen, aus einer Zeit stammen, in der das Marktumfeld sich langsamer entwickelt hat und stabiler war. Vereinfacht gesagt, es wird versucht mit Werkzeugen und Methoden von gestern in der Welt von heute und morgen erfolgreich zu sein. In vielen Unternehmen besteht das Reporting aus stark komprimierten Berichten mit hoch aggregierten Daten und Durchschnittskennzahlen. Dies ist dem Anspruch des Managements geschuldet, auf einen Blick alles Wesentliche sehen zu wollen. Damit wird den Führungskräften jedoch ein Bärendienst erwiesen, denn dadurch sind sie gar nicht in der Lage, die Komplexität ihres Geschäfts und das Handlungsrelevante zu erkennen. Durchschnittszahlen zerstören tatsächlich Informationen.

Zusammenhänge erkennen und verstehen: Um komplexe Situationen zu verstehen, ist das Erkennen von Zusammenhängen von Bedeutung. Management-Cockpit-Systeme, die bei der Entscheidungsfindung helfen sollen, müssen Informationen aus unterschiedlichen Datenquellen gleichzeitig darstellen können, um eine ganzheitliche Sicht auf das Geschäft zu ermöglichen. Mit leistungsfähigen Mechanismen zur Überwachung von Datenströmen aus SAP- und Nicht-SAP-Systemen können Instabilitäten in der Organisation und dem relevanten Marktumfeld aufgedeckt werden, um so die Aufmerksamkeit des Managements auf die wirklich wichtigen Entwicklungen zu lenken. Im Idealfall wird die Analyse der Daten komplett vom System erledigt und der Benutzer wird nur auf die Punkte oder Ereignisse hingewiesen, die wirklich entscheidungsrelevant sind. Alle Daten oder Kennzahlen, die normal, in Ordnung und im Rahmen des Erwarteten sind, müssen nicht extra hervorgehoben werden. Interessant ist alles, was nicht „normal“ ist. Diese Informationen müssen so angereichert werden, dass auf dieser Basis Maßnahmen eingeleitet werden können. Das bedeutet auch, viele Faktoren gleichzeitig unter Kontrolle zu haben. Darüber hinaus sollten die zeitlichen Zusammenhänge zwischen diesen Faktoren bekannt sein, beispielsweise der Zeitraum, in dem eine Variable der anderen vorausläuft. Ist dieser zeitliche Zusammenhang bekannt, kann er für die Steuerung genutzt werden, um rechtzeitig Maßnahmen einzuleiten. Alle dazu notwendigen Daten liegen den Unternehmen in der Regel in den einzelnen SAP-Systemen oder im SAP BW vor. Daraus werden dann die entsprechenden Indikatoren gebildet, die in einem Management-Cockpit-System harmonisiert, analytisch aufbereitet und durch die passende Visualisierung auf einen Blick erkennbar sind.



SIRON-Anwendungen im SAP-Umfeld.

Sehen statt analysieren: Viele gängigen Dashboards, mit einer Vielzahl von Tachos, Thermometern und Ähnlichem, widersprechen den Regeln einer effektiven Informationspräsentation. Eine optimale Gestaltung orientiert sich an den Denkstrukturen des Menschen und nicht an den technischen Möglichkeiten der Systeme. Dazu kann man sich die Stärke der menschlichen Wahrnehmung, die Mustererkennung, zunutze machen, um so zu einer Lagebeurteilung und Entscheidungsfindung in komplexen Situationen zu kommen. Sie ermöglicht zum einen die effiziente und schnelle Informationsgewinnung, zum anderen stellt dies eine völlig neue Kategorie von steuerungsrelevanten Informationen dar. So kann mit geeigneten Visualisierungen von Daten ein Teil der bewussten Denk- und Analysearbeit in die optische Wahrnehmung verlagert werden. Verhaltensmuster und Abhängigkeiten werden auf einen Blick gesehen, anstatt sie durch mühsame und zeitaufwändige Analyse erarbeiten zu müssen. Alle Kennzahlen, die für die Beurteilung einer Situation entscheidungsrelevant sind, werden im gleichen visuellen Feld dargestellt. Auch bei der Darstellung spielt der Faktor Zeit eine wichtige Rolle. Idealerweise orientiert sich die Visualisierung nicht mehr an einer statischen Betrachtung, sondern das Management Cockpit stellt Zeitverläufe dar, um Trends zu identifizieren und Muster noch schneller zu erkennen.

Der Blick in die Zukunft: Szenario-Simulation: Führungskräfte müssen Entscheidungen treffen, die ihre Wirkung in der Zukunft entfalten. Der Wert von Vergangenheitsdaten nimmt für diese Aufgabe mit zunehmender Veränderungsgeschwindigkeit des Geschäfts ab. Unternehmen kennen den Effekt. Kaum ist der aufwändig erstellte Plan verabschiedet, ist er oft schon wieder obsolet. Deswegen setzen sich auch immer mehr Szenarioplanungen gegenüber den

klassischen Planungsansätzen durch. Heute stehen viele leistungsfähige Verfahren zur Verfügung, die sachliche und zeitliche Abhängigkeiten zwischen Einflussfaktoren des Geschäfts identifizieren und für Trendanalysen und belastbare Forecasts nutzen können. Vergleichbar einer Wettervorhersage kann das Unternehmen sich auf die zu erwartenden Ereignisse vorbereiten und Vorkehrungen treffen. Im längerfristigen Bereich können Computersimulationen helfen, sich mit verschiedenen Umfeldszenarien und strategischen Handlungsoptionen sinnvoll auseinanderzusetzen. Hier geht es um mehr als die bloße Hochrechnung eines Best- oder Worst-Case-Szenarios. Vielmehr geht es um die intensive Auseinandersetzung mit unterschiedlichen, wahrscheinlichen Umfeldentwicklungen und den Test möglicher Strategien und Geschäftsmodelle durch Simulationen.

Fazit

Die eingangs gestellten Fragen und die zugehörigen Antworten machen deutlich, wie stark auch ein integriertes Anwendungssystem durch Ergänzungen effizienter wird, seine Akzeptanz erhöhen und nachhaltigen Mehrwert steigern kann, wie dies empirisch beispielsweise durch T. H. Davenport belegt werden konnte („Competing on Analytics“ in Harvard Business Review, 2006). Es kommt dabei auch auf die Technologie die Methodik an. Beides im Zusammenspiel mit SAP bietet Unternehmen die richtige Antwort auf die Herausforderungen des Managements von Komplexität in volatilen Märkten.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 99

TONBELLER®
Software ■ Consulting



Wenn die Einführung von SAP-Berechtigungssystemen zu wahren Heldenleistungen werden

Herkulesaufgabe SAP-Berechtigungen?

Die Arbeitsstrukturen in modernen Unternehmen unterliegen permanenten Veränderungen. Um flexibel auf neue Anforderungen reagieren zu können, braucht es gut funktionierende, straff organisierte Berechtigungssysteme. Doch das ist leichter gesagt als getan.

Unternehmen wandeln sich, müssen auf das globale Marktgeschehen schnell, effektiv und mit Innovationskraft reagieren. Mitarbeiter kommen hinzu, scheiden aus, wechseln den Aufgabenbereich oder bilden für bestimmte Projekte ein zeitlich begrenztes Team. Um die Fluktuation im eigenen Haus besser abzubilden und darauf flexibel reagieren zu können, sind SAP-Berechtigungssysteme für Mitarbeiter ein wichtiges Element. In der Theorie klingt das einfach. In der Praxis ergeben sich vielfach Fallstricke beim Aufbau und dem Betrieb einer komplexen SAP-Berechtigungsumgebung. Wichtig ist das Verständnis für Berechtigungsprozesse sowie eine umfassende Expertise zu IT-Sicherheits- und Risikomanagementstrukturen. Warum, erklären Kurt-Jürgen Jacobs, Geschäftsführer des unabhängigen IT-Trainingsanbieters qSkills, und Mario Linkies, Unternehmensberater und Global Managing Partner der internationalen Beratungsgruppe „Linkies. Management Consulting“ im E-3 Interview.

E-3: Welche Faktoren machen SAP-Berechtigungssysteme so komplex?

Kurt-Jürgen Jacobs: Zunächst die nackten Zahlen. SAP-Systeme bestehen im Standard aus mehr als 120.000 Transaktionen und Funktionen. Diese wiederum lassen sich durch Hunderte Berechtigungsobjekte schützen. Ganz zu schweigen von der Vielzahl an Berechtigungsrollen und -konzepten. Die scheinbar nackten Zahlen machen vor allem eines deutlich. Ein SAP-Berechtigungssystem ist einerseits sehr mächtig und flexibel. Andererseits äußerst komplex in der Konfiguration und im Regelbetrieb. Ein wichtiger Punkt bilden in diesem Zusammenhang mögliche kriminelle Aktivitäten durch interne und externe Mitarbeiter. Das heißt, die jeweiligen Autorisierungs- und Berechtigungsvergaben im SAP-System sind elementar innerhalb der gesamten Sicherheitsstruktur einer Organisation. Und dies setzt ein überdurchschnittliches Maß an technischem Wissen sowie fundiertem

Prozessverständnis voraus. Nicht zu vergessen das Sensibilisieren vor Schwachstellen und Bedrohungen, um einen ungehinderten Datenabfluss zu vermeiden. Also alles in allem haben wir es an dieser Stelle mit einer großen Bandbreite an Faktoren, Überlegungen und potenzieller Risiken zu tun, die in ihrer Summe das SAP-Berechtigungsverfahren oft zu einer Herkulesaufgabe machen.

E-3: Wo liegen die internen Fallstricke und Knackpunkte im Umgang mit SAP-Berechtigungen?

Mario Linkies: Berechtigungen laufen oft der Realität hinterher. Schuld an dieser Misere sind historisch gewachsene Berechtigungssysteme mit einer Vielzahl an Berechtigungskomponenten und unübersichtliche Rollenarten. In vielen Unternehmen tragen Mitarbeiter unterschiedliche Berechtigungen von einem Arbeitsplatz zur nächsten Abteilung. Keiner macht sich ernsthaft darüber Gedanken. Ganz abgesehen davon, dass Kontrollen des tatsächlichen Funktionsbedarfs fehlen und eine ausreichende Betrachtung bestehender Risiken nur mangelhaft intern verankert ist. Die Folge ist eine ungenügende Transparenz ohne Kontrolle und Übersicht, ein offenes Scheunentor für den potenziellen Datenmissbrauch. Lösungen wie Soterion for SAP können Methoden wie das Reverse Business Engineering anwenden, um einen genauen Status der Benutzerrechte und Risiken aufzuzeigen. Mit dem Entfernen überflüssiger Berechtigungen, die für einen Großteil der Risiken verantwortlich sind, ist ein wichtiger Anfang getan.

E-3: Gibt es hierfür ein konkretes Beispiel?

Linkies: Die Krux liegt darin, dass einzelne Berechtigungen in den meisten Fällen vom SAP-Basisadministrator aufgesetzt werden. Dieser avanciert zum Eigentümer der Berechtigungen und den

» Vor dem Hintergrund, dass ein SAP-Berechtigungssystem ein wichtiges und zugleich extrem sensibles Zugangsinstrument zu internen Daten ist, sollten Organisationen auf das Wissen und die Expertise rund um Berechtigungen ein wesentliches Augenmerk legen. «



Kurt-Jürgen Jacobs ist Gründer und Geschäftsführer des IT-Trainingsunternehmens qSkills GmbH & Co. KG mit Hauptsitz in Nürnberg.

damit verbundenen Risiken. Im Klartext: Berechtigungen werden in der Praxis meist ohne Mitwirken der Fachabteilung und ohne angemessene Risikokontrolle aufgesetzt. Durch eine einseitige Fokussierung auf die Funktionsvergabe werden die notwendigen Funktionstrennungen und weitere systemtechnische Kontrollmaßnahmen nicht umgesetzt. Das daraus entstehende Spannungsfeld ergibt sich aus der Tatsache, dass der Administrator zwar die technischen Funktionen versteht. In seltenen Fällen erfasst er die Gesamtzahl der Geschäftsprozesse. Und diese werden in nicht unerheblichem Maße durch die Vergabe von SAP-Berechtigungen beeinflusst.

E-3: Wie kann an dieser Stelle ein Gesamtkonzept aussehen?

Jacobs: Durchbrechen lässt sich dieser Teufelskreis beispielsweise mithilfe einer konsequenten Einbindung von Informationseignern in Risikokontroll- und Freigabeprozesse. Und das bedeutet eine Verlagerung von Berechtigungs- und Änderungsmanagementaktivitäten in die Fachbereiche. Die zentrale Administration und dezentrale Verteilung von Berechtigungen an Benutzer ist eine Methode zur Erreichung dieses Ziels. Im Grunde müssen alle an einen Tisch. Die Administration und die Fachabteilung. Nur so lassen sich die Bedürfnisse abgleichen und zielgerichtet umsetzen. Das klingt zwar einfach, wird in der Praxis aber vielfach nicht gemacht oder als nicht wichtig erachtet.

E-3: Welchen Anforderungen müssen moderne Berechtigungssysteme genügen, gerade vor dem Hintergrund neuer technischer Entwicklungen und gesetzlicher Rahmenbedingungen?

Linkies: Verschärft wird das komplexe Gebilde eines SAP-Berechtigungssystems durch immer neue Produkte. Vor allem das mobile Zeitalter bringt neue Gefahren mit sich. Mithilfe mobiler Geräte wie Smartphones oder Notebooks ist das Firmenwissen jederzeit und von überall abrufbar. Das bringt teils unkalkulierbare Folgen für Unternehmen mit sich. Ein großes Risiko stellen darüber hinaus ungeschützte mobile Endgeräte dar, die ohne Passwortschutz, mit fehlenden Pin-Codes oder nicht vorhandener Firewall eine leichte Hürde für Datendiebe sind. Im Grunde haben wir es an dieser Stelle mit einem durchgängigen Mobilsystem-Management zu tun, das ein einheitliches Sicherheitskonzept für alle mobilen Endgeräte in der Organisation vorsehen sollte und ebenfalls mit dem Thema SAP-Berechtigungen eng verzahnt sein muss. Der Markt an Lösungen wächst rasant und spiegelt die Notwendigkeiten der Unternehmen wider. Flexibilität, Transparenz, Nachhaltigkeit und Vereinfachung sind die wichtigen Ziele, die es dabei umzusetzen gilt.

Jacobs: Einen wichtigen Hebel bilden in diesem Kontext die zunehmenden gesetzlichen Anforderungen. Unternehmenslenker sind dazu verpflichtet, effektive Kontroll- und Risikomanagementsysteme zu etablieren und deren Überwachbarkeit sicherzustellen. Fakt ist, dass das Management mittlerweile stärker nach Wegen sucht, um bessere interne Kontrollen zur Unternehmensführung und Rechtssicherheit zu gewährleisten. Fakt ist auch, dass Aktivitäten zur Verbesserung des Berechtigungssystems oftmals erst bei negativen Prüfberichten oder aufgedeckten Verstößen stattfinden. Wichtig ist an dieser Stelle ein klares Bekenntnis zum Risikomanagement. Das Berechtigungssystem ist wesentlich für die Etablierung transparenter Grundlagen für SAP-Arbeitsplätze, gleichermaßen aber auch das wichtigste Kontrollinstrument für SAP-Systeme. Die heutigen Anforderungen lassen sich nicht mehr mit klassischen Konzepten und ohne substanzielle IT-Unterstützung meistern. Die Unternehmensleitung muss sich diesen Anforderungen stellen und durchgängiges Risikomanagement im gesamten Unternehmen ausgewogen fördern. Unterstützende Lösungen müssen einfache und klare Regeln schaffen, um einheitliche Disziplin in allen Prozessen zu gewährleisten. Informationseigner müssen in die Lage versetzt werden, ihre Aufgaben als Risikoeigner ebenfalls wahrzunehmen. Ein Prozess, der klare Verfahren erfordert. Vor allem unter dem Aspekt getrennter Funktionen sowie der Einbettung eines funktionierenden Risikomanagements in das Berechtigungssystem.

E-3: Wie muss der Wissenstransfer gestaltet sein, um SAP-Berechtigungen optimal in der eigenen Organisation einzusetzen?

Jacobs: Um komplexe SAP-Berechtigungssysteme zu beherrschen, ist ein tiefes Verständnis für unterschiedliche Faktoren, Anforderungen und Auswirkungen in diesem Bereich unerlässlich. Das fängt bei Rollen und Zugriffskomponenten über das SAP-Berechtigungssystem als zentrales Kontrollinstrument an und reicht bis zu Trends und Risikokontrollen sowie Anforderungen bei Funktionstrennungen. Vor dem Hintergrund, dass ein SAP-Berechtigungssystem ein wichtiges und zugleich sensibles Zugangsinstrument zu internen Daten ist, sollten Organisationen auf das Wissen und die Expertise rund um Berechtigungssysteme ein wesentliches Augenmerk legen. Die Wissensvermittlung spielt eine entscheidende Rolle. Es empfiehlt sich, Mitarbeiter regelmäßig Trainingsmaßnahmen in Theorie und Praxis durchlaufen zu lassen. Wir weisen Unternehmen immer wieder darauf hin, ihr Glück nicht mit veralteten Verfahren oder Halbwissen zu versuchen. Das führt in eine Sackgasse. Die Merkmale guter Weiterbildung sind



Mario Linkies ist Unternehmensberater, Fachbuchautor und Global Managing Partner der Beratungsgruppe „Linkies. Management Consulting“ mit Hauptsitz in Leipzig und Toronto.

konzeptionelle Übersichten, praktische Übungen und das Erlernen strategischer Erkenntnisse zur Anwendung im eigenen Unternehmen.

Im Fall der SAP-Berechtigungen nehmen neben den technischen Kenntnissen auch die Risikoanalysen und die Sensibilisierung der Mitarbeiter einen großen Raum ein. Definiert ein Unternehmen beispielsweise ein Berechtigungskonzept, kommen schnell Fragen nach einem Enterprise Risk Management als organisatorisches Gesamtkonzept samt interner Kontrollen auf. Wichtig sind eine vernetzte Arbeitsweise und der systemübergreifende Blick auf weitere Einflussfaktoren: ein absolutes Muss in IT- und IT-Managementschulungen. In diesem Kontext spielt der Mitarbeiter eine entscheidende Rolle. Es hängt wesentlich von ihm ab, ob Prozesse funktionieren und die gewünschte Sicherheit bieten. Das bedeutet, SAP-Berechtigungsschulungen müssen verstärkt auf den Mitarbeiter als potenzielle Sicherheitslücke eingehen. In Verknüpfung mit den technischen Herausforderungen entsteht an dieser Stelle ein Gesamtsystem mit feingliederten Faktoren als komplexes Gebilde. Dies wiederum braucht Trainer, die bei der Konzeption und Durchführung von SAP-Berechtigungsprojekten eine langjährige Praxiserfahrung mitbringen. Das sind im Grunde Workshopleiter, die in realen Projekten arbeiten und wissen, welche Hebel für das Gelingen der Wissensvermittlung im SAP-Berechtigungs-bereich notwendig sind. Einen Mehrwert, den wir von qSkills als unabhängiger Schulungsanbieter nicht nur im SAP-Trainingsumfeld bieten.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

www.linkies.eu
www.qskills.de

Fujitsu Primergy Blade Server BX924 S3 erzielt neuen Weltrekord für Dual Socket Server im VMmark-2.1.1-Benchmark-Test

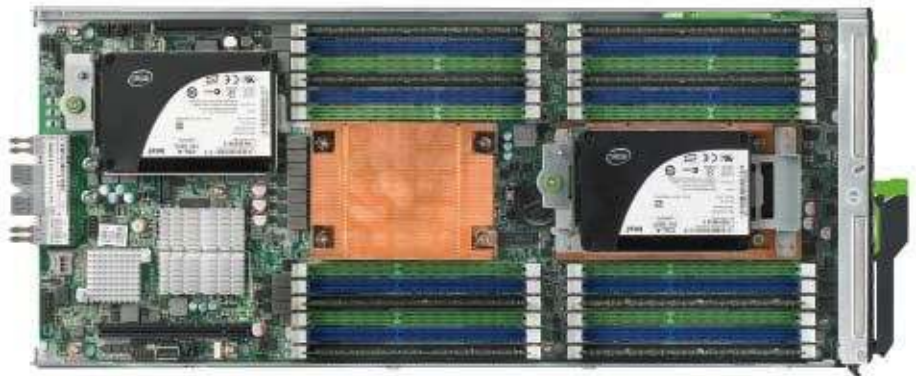
Virtualisierungs-Weltrekord

Fujitsu Primergy Server haben einen erneuten Weltrekord für Dual Socket Server erzielt: Mit einem Ergebnis von 110.94@10 Tiles setzte sich der Primergy BX924 S3 im VMmark-2.1.1-Benchmark-Test an die Spitze und führt damit die Serie von Spitzenergebnissen fort. Das Ergebnis wurde durch Fujitsu Primergy BX924 S3 Server Blades erreicht, die jeweils mit 256 GB Arbeitsspeicher ausgerüstet sind sowie Intel Xeon-E5-2690-Prozessoren nutzen.

Primergy Blade Server von Fujitsu unterstützen den schnellen und kostengünstigen Aufbau und Betrieb einer IT-Infrastruktur in mittelständischen Unternehmen, in Unternehmen mit Zweigstellen oder in großen Rechenzentren. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, muss auch die IT-Infrastruktur eines Unternehmens dabei helfen, Kosten zu reduzieren, die Performance zu maximieren und schnell auf Veränderungen zu reagieren. Fujitsu Primergy Server ermöglichen es Kunden, die Anzahl an Servern und Zusatzkomponenten zu konsolidieren und so die Investitionskosten für Hardware zu reduzieren.



Hier finden Sie weitere Informationen zu den aktuellen VMmark-Ergebnissen.



Der Primergy Blade Server BX924 S3 hält auch innen, was er außen verspricht.

Zudem sind weniger Server schneller und günstiger zu betreiben und zu verwalten, wodurch wiederum die Betriebskosten sinken. Die Flexibilität wird durch das Design der Systeme nach dem Baukastenprinzip sowie durch nützliche Funktionen unterstützt, die den Aufbau einer Infrastruktur auf wenige Stunden reduzieren.

Eine weitere Option zur Serverkonsolidierung bietet die Server-Virtualisierung, bei der der Betrieb mehrerer virtueller Server auf einer Hardware-Plattform erfolgt. Fujitsu Primergy BX Blade Server sind eine gute Ergänzung für eine x86-Server-Virtualisierung. Sie bieten dank der gemeinsam genutzten Infrastruktur

und virtueller Input/Output-Operationen zusätzliche Vorteile wie eine verbesserte Verwaltung, höhere Verfügbarkeit und operative Effizienz. Fujitsu Primergy BX Blade Server verfügen in virtualisierten Umgebungen über eine höhere Leistung. Dadurch steigen die Wettbewerbsfähigkeit und die damit verbundene Möglichkeit, bessere Geschäftsergebnisse zu erreichen.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 99

FUJITSU

Fujitsu Technology Solutions nimmt Egenera PAN Manager ins Verkaufsportfolio auf

FTS vertreibt Egenera PAN Manager

Das gemeinsame Angebot von Egenera PAN Manager und Fujitsu Primergy BX900 Blade Servern adressiert Unternehmen, die die Modernisierung des Datacenters durch Converged Infrastructure angehen.

Egenera und Fujitsu Technology Solutions (FTS) haben eine Vereinbarung über den Vertrieb von Egenera Software beschlossen. FTS wird Egenera PAN Manager auf der Primergy BX900 Blade-Server-Plattform vertreiben und unterstützen. Kunden steht damit eine Infrastrukturlösung zur Verfügung, mit der sich die Komplexität im Datacenter verringert sowie Workflows einfacher zu managen sind. FTS wird den PAN Manager in sein Portfolio an Produkten, Lösungen und Serviceleistungen einbinden, um Kunden bei der Modernisierung ihrer Datacenter als auch beim Aufbau

flexibler und dynamischer Umgebungen zu unterstützen. „Kunden suchen zunehmend nach Technologien, die ihnen die Modernisierung ihrer IT und den Einsatz von Cloud-Lösungen ermöglichen“, so Thomas Meyer, Vice President, EMEA Systems and Infrastructure Solutions, IDC EMEA. „Gleichzeitig verlangen sie nach standardbasierten Lösungen, die für Kunden das Fundament zur Verbesserung der Managementfähigkeit, Agilität, Verfügbarkeit und Wirtschaftlichkeit des Datacenters sind.“ PAN Manager trägt dazu bei, die Komplexität der IT-Infrastruktur zu verringern, indem bis zu 80 Prozent der Server-, SAN- und Netzwerkkomponenten eingespart werden. Dies reduziert die Investitionskosten erheblich. Zudem senkt die Software die Betriebskosten und arbeitet mit jedem Hypervisor, Netzwerk und Storage-Array zusammen, unterstützt heterogene und

mandantenfähige Umgebungen und sorgt für Sicherheit, Investitionsschutz und Zuverlässigkeit. Dank seiner eingebauten Mechanismen für Hochverfügbarkeit hilft PAN Manager die Downtime auf ein Minimum zu senken. Neben dem Vertrieb der Software übernimmt FTS auch den Support des Produkts.

„Heutige schnell anwachsende und mobile Organisationen stellen hohe Erwartungen an Agilität und Zuverlässigkeit“, so Thomas Duda, Vice President EMEA von Egenera. „Mit der Integration von PAN Manager in die Fujitsu-Hardware erhalten unsere Kunden einen Zugriff auf wichtige Ressourcen und können nach Bedarf über eine Plattform verfügen, die optimal auf ihren geschäftlichen Bedarf abgestimmt ist.“

www.egenera.com
www.fujitsu.com/de/about



› Das große
Trend-Magazin

› Die ganze
Mobile-Community

› Der Berater für
mobile Lösungen

› Das Pflicht-Magazin für
mobiles Management

3 Testen Sie MOBILE BUSINESS
Monate kostenlos!



www.mobilebusiness.de/abo/probe-abonnement

Über das enorme Sparpotenzial der SAP-Sand-Box-Systeme

Geld im Sandkasten vergraben?

Sand-Box-Systeme sollen neue Funktionalitäten ausprobieren sowie Tests und Simulationen durchführen. Der Einsatz des Cirrus Cloud Computing, eines Service der Swisscom IT, ermöglicht es, bis zu 80 Prozent der dadurch entstehenden Kosten einzusparen.

Von Marcel Richard, Chief Cloud Services der Swisscom IT Services Enterprise Solutions AG

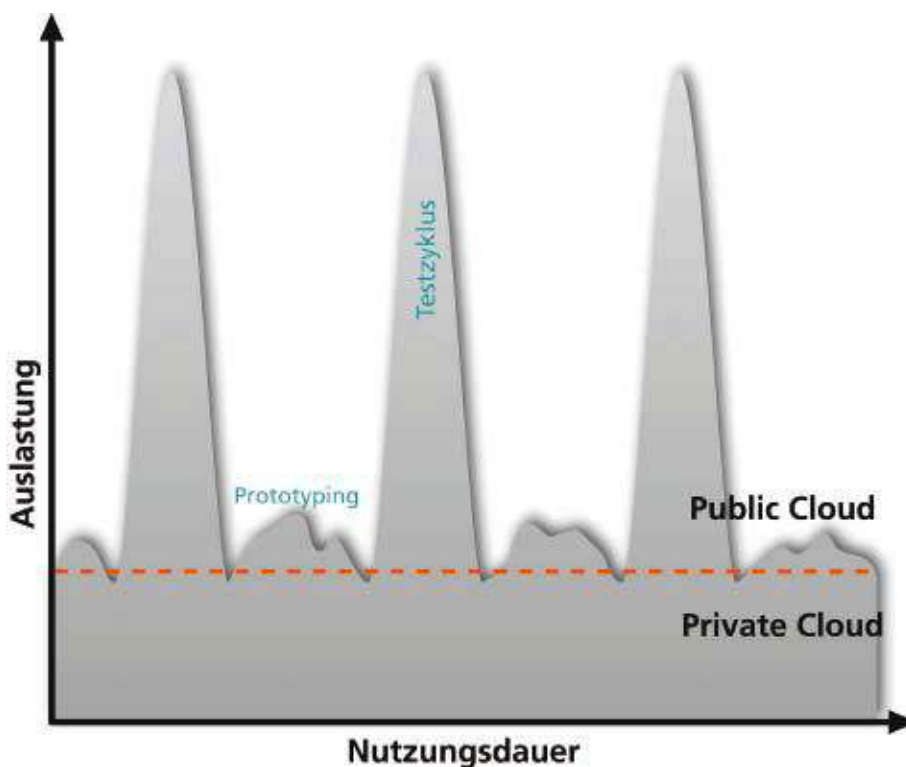


© karen roach, Shutterstock.com

Aufwändig, teuer, unflexibel: harte, aber treffende Worte für die heutige komplexe SAP-Systemlandschaft. Für produktive und produktionsnahe Systeme mit Ansprüchen an höchste Verfügbarkeit und Sicherheit nimmt man das notgedrungen in Kauf. Was bei einem Einsatzgebiet durchaus seine Berechtigung haben mag, muss jedoch nicht immer gelten.

Systeme mit einfachen Verwendungszwecken – wie eben Sand-Box-Systeme – verlangen nach simplen und pragmatischen Lösungsansätzen. Ein solcher Lösungsansatz ist das vollautomatisierte Cirrus Cloud Computing. Es bringt SAP-on-premise-Systeme als Service in die Public Cloud. Dies stellt eine Alternative mit Sparpotenzial hinsichtlich der Verwendung von Sand-Box-Systemen dar.

Beim Cirrus Cloud Computing erstellen registrierte Kunden SAP-Plattformen (als Platform-as-a-Service) in der Public Cloud. Über SAP GUI für HTML haben sie dann vollen Zugriff auf eine eigene, individuell konfigurierbare, nur für sie zugängliche SAP-Plattform. Mithilfe von entsprechenden Tools und Services können die Kunden ihre eigenen Daten in das Cloud-System hochladen. Auf Wunsch lassen sich die Cloud Services mit der Kundeninfrastruktur verbinden oder eigenständig nutzen.



Typisches zyklisches Nutzungsverhalten von SAP-Sand-Box-Systemen.

Swisscom IT Services AG

Swisscom IT Services gehört zu den führenden Schweizer Anbietern für die Integration und den Betrieb komplexer IT-Systeme. Das Swisscom-Tochterunternehmen hat seine Kernkompetenzen in den Geschäftsbereichen IT Outsourcing Services, Workplace Services, SAP Services und Finance Services. Swisscom IT Services betreut mit 2900 Mitarbeitenden rund 400 Kunden in der Schweiz, Luxemburg, Deutschland, Österreich und Singapur. Der erwirtschaftete Umsatz 2011 belief sich auf 865 Millionen Schweizer Franken. Als führender SAP Full Service Provider der Schweiz plant, entwickelt, implementiert und betreibt der Geschäftsbereich SAP Services Lösungen für mittlere und große Unternehmen. Kunden profitieren von der langjährigen, branchenneutralen Technologie-Expertise, dem Prozess-Know-how sowie der Integrationserfahrung.

» Die Bereitstellung von SAP-Systemen ist sehr teuer. SAP-Bestandskunden waren diesem hohen Kostendruck bis jetzt schonungslos ausgesetzt, da es keine Alternativen gab. Mit den heutigen Technologien ist es uns gelungen, SAP-on-premise-Systeme als vollautomatisierten Cloud Service anzubieten. Mit unserer Lösung haben CIOs nun eine valable Option, innovativ zu sein und Kosten zu sparen. «



Marcel Richard ist Chief Cloud Services der Swisscom IT Services Enterprise Solutions AG. Richard hat die Entwicklung der Cirrus-Cloud-Computing-Lösung maßgeblich beeinflusst.

Cirrus Cloud Computing umfasst die folgenden Self Services:

- Registration
- Systeminstallation aus Template-Katalog
- Fakultative SAP-Lizenz-Miete (oder Nutzung der bestehenden SAP-Lizenzen)
- Management
- Netzwerkanbindung (Connectivity)
- Datentransfer (Up- und Download)
- Reporting (Nutzung- und Kostenauswertung nach System)
- Absetzung von Support-Anfragen

Sinnvolle Auslagerung in die Public Cloud

Die Möglichkeit, SAP-Sand-Box-Systeme flexibel und einfach in die Public Cloud auszulagern, legt großes Optimierungspotenzial offen. Die gezielte Integration einer Public Cloud in eine bestehende SAP-Systemlandschaft spart Investitions- und Betriebskosten. Die hohe Geschwindigkeit der Systembereitstellung erhöht die Agilität in Bezug auf Anforderungen aus dem Business. Dadurch werden zusätzliche Wettbewerbsvorteile erzielt. Wesentliche Vorteile einer Public Cloud sind geringere Kosten, höhere Flexibilität im Einsatz und eine lose Bindung. Der Einsatz einer Private Cloud (intern wie extern) hingegen bedingt immer eine stärkere Bindung an einen entsprechenden Provider oder eine Technologie. Gleichzeitig setzt sie in den meisten Fällen eine Grund- oder Vorabinvestition voraus. In Ressourcen zu investieren, die nicht ausgelastet und nur sporadisch anhand eines Projektablaufs genutzt werden, kann sich heute niemand mehr leisten. Der Public-Cloud-Ansatz charakterisiert sich durch einen punktgenauen Nutzungseinsatz, was direkt Kosten verursacht, aber bloß diejenigen der tatsächlichen Nutzung. Die Kostenvorteile der Public Cloud werden bei zyklischen oder sporadischen Anwendungen augenfällig. Mit der Auslagerung

von SAP-Sand-Box-Systemen in die Cirrus Cloud kann das Sparpotenzial optimal genutzt werden.

Vorteile von Cirrus Cloud Computing

Die Nutzung von SAP-Sand-Box-Systemen des Cirrus Cloud Computing bringt zusätzliche Flexibilität in Projekte oder andere Vorhaben. Unter anderem muss in der Anfangsphase kein spezifisches Berechtigungskonzept erarbeitet, umgesetzt und verwaltet werden. Das ganze System gehört einer Person oder einem Team. Mit dieser „Ownership“ können beliebige neue Funktionen oder Releases auf dem System freigeschaltet und aktiviert respektive eingespielt und getestet werden.

In der Public Cloud stehen autonome, vollwertige SAP-Systeme. Der Nutzer bemerkt beim Arbeiten keinen Unterschied zur lokalen Systemlandschaft oder zum Arbeiten in einer Private Cloud. Dank einer klaren Trennung auf Systemebene braucht es für Cirrus Cloud Computing keine komplexen und teuren Netzwerkanbindungen. Die Kommunikation im Betrieb beschränkt sich auf die

klassischen Client-Server-Netzwerk-Protokolle SAP GUI und http(s). Als Träger wird das Internet genutzt und für eine sichere Kommunikation zwischen dem eigenen Environment und der Public Cloud steht eine Verschlüsselung mittels SNC bereit. Die benötigten Daten können mit einem Up- und Download-Tool kostenlos in die Cirrus Cloud hochgeladen oder mit einer heterogenen Systemkopie zum Fixpreis migriert werden. Sämtliche SAP-Systeme der Cirrus Cloud verfügen über eine eigene Firewall. Dem Kunden obliegt lediglich die selektive und restriktive Konfiguration seiner Firewalls, damit die Verbindung zur Cloud nach seinen Sicherheitsstandards hergestellt werden kann. In Projekten ermöglicht die Public Cloud eine hohe Flexibilität durch die autonome Nutzung einer zugeordneten Projektsystemlandschaft, und das Risiko für Störungen an geschäftskritischen Anwendungen wird erheblich reduziert.

Die Cirrus-Cloud-Lösung stellt nicht nur preislich eine Alternative zu einer kostenintensiveren Inhouse- oder Private-Cloud-Lösung dar. Der primäre Nutzen liegt bei der Einsparung von Kosten: Cirrus Cloud Computing verursacht geringere Investitions- und Betriebskosten als der Aufbau einer eigenen Infrastruktur oder einer Private Cloud. Die Kosten eines Sand-Box-SAP-Systems bei einer fünfjährigen Nutzungsdauer belaufen sich gerade mal auf 300 Schweizer Franken pro Monat. Im Vergleich zu traditioneller Ressourcen- beziehungsweise Infrastruktur-Bereitstellung können hier bis zu 80 Prozent der Kosten reduziert werden. Der Einsatz der Cirrus-Cloud-Lösung steht nicht in Konkurrenz zur eigenen IT-Abteilung. Sie dient vielmehr als Ergänzung dazu und erhöht die Businessflexibilität. Letztendlich zählt der Wettbewerbsvorteil gegenüber dem Mitbewerber – und das mit möglichst wenig Aufwand und zu einem niedrigeren Preis.

Nutzen auf einen Blick

- Keine Vorlaufkosten
- Tiefe Fixkosten für die Infrastruktur-bereitstellung
- Stundengenaue Abrechnung der nutzungsabhängigen Kosten
- Reduktion der System-Installationszeit von Tagen auf Stunden
- Keine Vertragsbindung
- Marginale Belastung der internen Organisation
- Massiver Gewinn an Flexibilität in Bezug auf das Testen von neuen Business-Szenarien
- „Autonomie“ der Projekt-Teams

Dell: Der nächste Schritt zum Rechenzentrum der Zukunft

Storage-Virtualisierung

Viele Unternehmen haben in den vergangenen Jahren die Server ihres Rechenzentrums erfolgreich virtualisiert, um die Effizienz zu steigern und Kosten zu sparen.

Ein Kommentar von Hans Schramm, Field Product Manager Enterprise bei Dell Deutschland

Die nächste Herausforderung wartet schon: Stetig anwachsende, unstrukturierte Datenmengen machen den Unternehmen zu schaffen. Bei einem Engpass kaufen die meisten IT-Abteilungen bislang einfach nur mehr Speicherplatz nach, wodurch jedoch eine unübersichtliche Storage-Infrastruktur entsteht, die kompliziert zu verwalten ist. Auch die klassischen Storage-Area-Network-Lösungen (SAN) schaffen nur bedingt Abhilfe, um die Datenmengen im Zaum zu halten.

Eine moderne Storage-Architektur muss auf interne virtuelle Strukturen setzen. „Wichtige“ Daten werden auf ein schnelles Medium gelegt, „unwichtige“ Daten verschiebt das System automatisch auf günstigere Laufwerke. Das spart teuren Speicherplatz, da die Wichtigkeit der Daten in den meisten Fällen abnimmt. Der Arbeitsaufwand für den Systemadministrator ist zudem geringer, denn er muss weniger Zeit und Know-how in die Storage-Infrastruktur investieren.

Performance-Tuning, eine Verteilung der Lasten und die Konfiguration von RAID-Systemen gehören der Vergangenheit an und werden automatisch erledigt. Die Auslastung eines virtuellen Storage-Systems ist zudem erheblich größer als bei herkömmlichen Systemen, denn fest zugeordnete leere Datenbereiche gibt es nicht mehr. „Thin Provisioning“ heißt hier das Zauberwort: Das System stellt eine übergreifende Kapazität zur Verfügung, die beispielsweise von schnellen SSD-Laufwerken bis hin zu langsameren Near-line-SAS-Platten bedient werden kann. Dieses dynamische „Storage Tiering“ arbeitet so effektiv, dass bei einer zukünftigen Kapazitätserweiterung meistens nur noch große und günstige Laufwerke nachgerüstet werden müssen.

Der IT-Administrator steuert das System über vorgegebene Profile, kann



Hans Schramm, Field Product Manager Enterprise bei Dell Deutschland: Herkömmliche Storage-Systeme sind ein Auslaufmodell.

aber auch eigene Profile nach firmenspezifischen Anforderungen erstellen. Virtuelle Storage-Systeme können bei kleineren Kapazitäten auch schnell von einem „Storage Tier“ zum anderen wechseln. Wenn sich beispielsweise morgens viele Mitarbeiter eines Unternehmens in ihre Rechner einloggen, erkennen virtualisierte Storage-Systeme den erhöhten Bedarf und schieben die dafür notwendigen Daten automatisch auf High-Performance-Laufwerke. Ein virtueller Desktop ist so deutlich schneller einsatzbereit.

Herkömmliche Storage-Systeme sind ein Auslaufmodell und werden in Zukunft das Nachsehen haben. Die Zukunft liegt in flexiblen virtuellen Storage-Lösungen, die auch eine ideale Ausgangsbasis für Cloud Computing bilden.

www.dell.de

Fritz & Macziol: geballtes Cisco- und SAP-Know-how in einem System

Unified Computing System

SAP-Partner Fritz & Macziol bündelt das SAP-Know-how mit dem Cisco Unified Computing System (UCS). Das Enterprise ready-System für SAP vereint Computing, Netzwerk, Speicherzugriff und Virtualisierung in einer skalierbaren Gesamtlösung. Neben einer hohen Flexibilität und Skalierbarkeit erlaubt es

die einfache Administration der IT-Infrastruktur inklusive der virtualisierten Komponenten. Man hat die Lösung dabei auf die speziellen Anforderungen von SAP optimiert. „Der Aufbau und Betrieb einer SAP-Umgebung ist normalerweise aufwändig und teuer. Wir entlasten die Kunden hier mit unserem Paket speziell für SAP, das out of the box und angepasst ausgeliefert wird. Dadurch senken wir die TCO im Vergleich zu anderen Angeboten“, so Frank Haines, Geschäftsführer bei Fritz & Macziol. Das Cisco UCS bietet zudem Vorteile beim Einsatz von HANA. Die In-memory-Computing-Technologie (SAP-Appliance) setzt eine hohe Prozessorleistung

und viel Arbeitsspeicher voraus. Jörg-Guido Hoepfner, Geschäftsbereichsleiter SAP bei Fritz & Macziol, nennt eine Besonderheit: „Mit dem Cisco UCS kann hier eine bis zu 15 Prozent höhere Leistung im Vergleich zu anderen Systemen erreicht werden. Maßgeblich dafür verantwortlich ist eine Funktion, über die der Arbeitsspeicher speziell zugewiesen wird. Dieses Feature überzeugt nicht nur aus technischer Sicht, es bietet zudem kaufmännische Vorteile.“ Die einzelnen Bausteine des Cisco UCS lassen sich individuell an die Bedürfnisse der Kunden anpassen. Das System kann mit unterschiedlichen x86-Blade-Servern, Speicher- und Netzwerkkomponenten ausgestattet werden und bietet zudem die volle VMware-Unterstützung. Ein besonderes Augenmerk wurde auf eine einfache Administration und hohe Performance, Skalierbarkeit und Verfügbarkeit gelegt.

www.fum.de



Die einzelnen Bausteine des Cisco UCS lassen sich individuell an die Bedürfnisse der Kunden anpassen.

E-3 Community Almanach

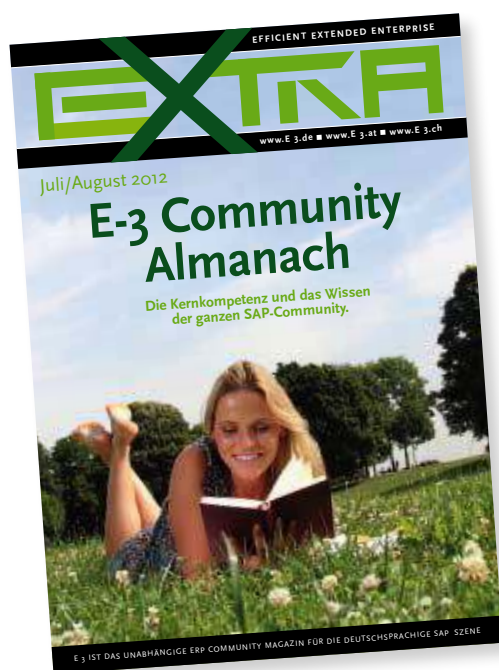
Die Kernkompetenz und das Wissen
der ganzen SAP-Community.

Jetzt buchen!

RED/AZS: 01.06.2012

DUS: 11.06.2012

EVT: 24.06.2012



Die SAP-Bestandskunden erweitern ihre ERP-Systeme, konsolidieren die SAP-Infrastruktur, customizen EhPs, ergänzen ERP um Drittlösungen. Im E-3 EXTRA Jahresalmanach 2012 stehen die Antworten und Lösungen!

Ein Mal im Jahr präsentieren sich die SAP-Partner mit ihren Kernkompetenzen und erfolgreichen Kundenberichten der SAP-Community. Sind auch Sie als SAP-Partner dabei, denn diese einzigartige Plattform gibt Ihnen die Möglichkeit für nachhaltige Bildungsarbeit. Der SAP-Bestandskunde ist auf den Wissenstransfer in der Community angewiesen. Buchen Sie jetzt und beteiligen Sie sich an dem notwendigen und erfolgreichen Informationsaustausch.

Detaillierte Information bei:

Frau Vanessa Kitowski

(DW 27, vanessa.kitowski@b4bmedia.net)

Frau Beate Klepper

(DW 23, beate.klepper@b4bmedia.net)

Frau Annemarie Trattner

(DW 29, annemarie.trattner@b4bmedia.net)

B4Bmedia.net AG

Dachauer Str. 17 | 80335 München

T: +49(0)89/210284-0 | F: +49(0)89/210284-24

office@b4bmedia.net | www.e3media.info

Der Service Manager als klar definierte Anlaufstelle für Probleme und Sorgen aller Art

Herausforderungen im standardisierten SAP-Betrieb

Um die komplexen Anforderungen, die heute an die IT-Mannschaft eines Unternehmens gestellt werden, einigermaßen kostengünstig unter einen Hut zu bekommen, empfiehlt sich eine zentrale Anlaufstelle, bei der alle Fäden zusammenlaufen.

Von Heiko Friedrichs, Service Architect, Realtech AG

Häufig hört man aus der IT-Abteilung ähnliche Sätze wie „Der heutige SAP-Basisbetrieb ist doch komplett standardisiert, eingespielt und reine Routine.“ Heutzutage wird der vermeintlich routinemäßige Betrieb einer SAP- und Nicht-SAP-Landschaft aufgrund der Kontinuität oft leichtfertig als standardisierter und gleichbleibender Service verstanden. Wirft man jedoch einen genauen Blick auf die aktuelle Situation, haben IT-Abteilungen ein vielfältiges Spektrum an dynamischen Parametern zu meistern, die sich auf den Regelbetrieb ihrer Systemlinien auswirken. Oft fehlt hierbei

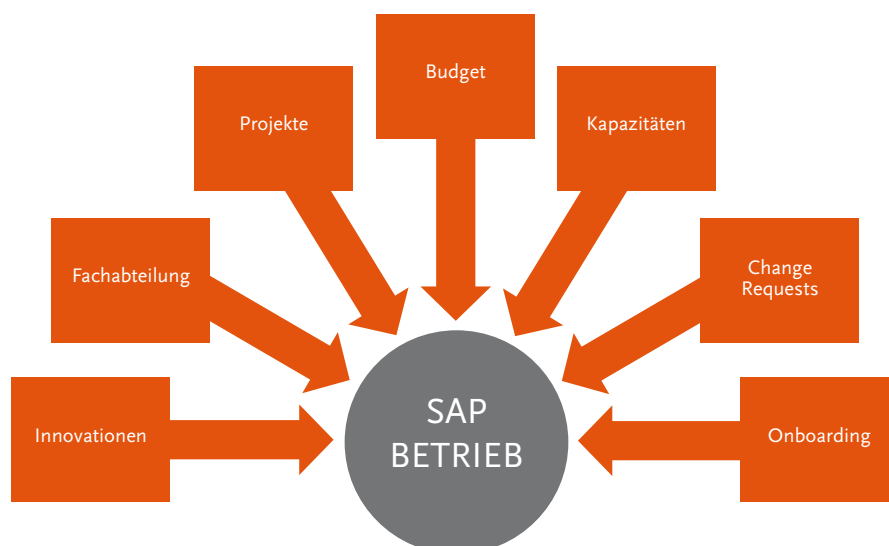
eine allgemeingültige Herangehensweise, um diese Einflüsse zu steuern und zu beherrschen. Eine Lösung ist die Einführung eines zentralen Service Managers, der in seiner Position die zentrale und übergreifende Koordination von Projekten und Ressourcen übernimmt.

Die Herausforderungen zum Betrieb heterogener Systemlandschaften haben in den vergangenen Jahren extrem zugenommen. Die IT-Mannschaft soll zunehmend komplexere Landschaften trotz abnehmender Personalkapazität in immer besserer Qualität betreiben. Dazu kommt eine wachsende Zahl von

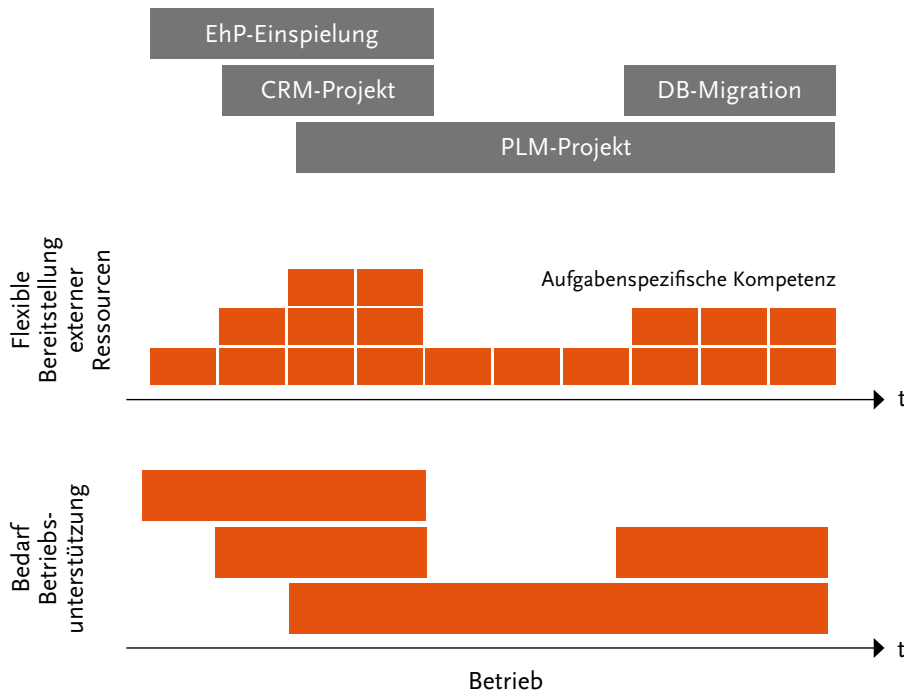
äußerst anspruchsvollen Projektanforderungen. Doch die dadurch steigende Zahl an externen Mitteln wie Berater und Dienstleister muss ebenfalls gesteuert und koordiniert werden. Auch dies steigert den internen Aufwand. Vor allem das immer wiederkehrende und häufige Eingliedern (Onboarding) von neuen – insbesondere externen – Mitarbeitern in die IT-Infrastruktur, der Zugriff mit entsprechenden Berechtigungen auf die benötigten Systeme sowie die Einarbeitung in die bestehenden Prozesse binden nochmals Ressourcen in erheblichem Maße. In diesem Zusammenhang ist die richtige Balance der Aufgabenverteilung zwischen der internen IT und den beteiligten Dienstleistern wichtig. Viele Firmen stehen zum Beispiel der kompletten Verlagerung ihrer IT in das Outsourcing kritisch gegenüber, da sie den Verlust ihrer Kernkompetenzen befürchten. Als Reaktion darauf versuchen IT-Leiter ihre Partner stärker zu koordinieren, um so das Unternehmenswissen im eigenen Haus zu halten. Unkritische Prozesse sollen also ausgelagert, die geschäftskritische Kompetenz und Entscheidungsgewalt behalten werden, ohne die zur Verfügung stehenden Kapazitäten zu überlasten.

Zu viel Innovation bremst

Der dynamische und schnelle technologische Fortschritt belastet ebenfalls den laufenden Betrieb. Die Zeiten des monolithischen Client-Server-Prinzips sind bei SAP-Systemen vorbei: Um einen flexiblen Datenaustausch zu



Mögliche Einflüsse auf einen geregelten SAP-Betrieb.



Darstellung der Flexibilität des Managed-Service-Konzepts.

ermöglichen, müssen immer mehr heterogene Systeme in die IT-Landschaft integriert und vernetzt werden. Darüber hinaus führt eine hohe Anzahl von IT-Systemen zu entsprechend vielen Change-Request-Anforderungen. Multi-Projekt-Dynamik hält somit auch Einzug in den geregelten SAP-Betrieb und wirbelt ihn zuweilen erheblich durcheinander. Die Realität zeigt, dass Mitarbeiter im operativen IT-Betrieb häufig parallele Projekte zu bewältigen haben, wobei diese mehr oder minder stark auf den Regelbetrieb einwirken. Heterogene Systemabhängigkeiten bedürfen zudem einer diffizilen Planung der unterschiedlichen Change Requests. Die Auswirkungen von bekannten Systemänderungen wie Customizing, Einspielungen von Enhancement Packages oder Migrationen auf neue Technologien wie Virtualisierung, Cloud, In-memory sowie mobile Infrastrukturen mit den einhergehenden komplexen Schnittstellen sind meist nicht mehr zuverlässig vorhersagbar.

Managed Services erhöhen die Flexibilität

Lösungsmodelle für die komplexen Anforderungen gibt es ebenso viele wie Risiken. Gefragt ist daher ein flexibles Konzept, welches zwar standardisiert und strukturiert umsetzbar ist, dabei jedoch die kundenindividuelle Situation berücksichtigt sowie die Auswirkungen auf den laufenden Betrieb und die Projekte gering hält. Als Grundlage empfiehlt sich ein detaillierter Managed-Service-Partnervertrag mit einem kompetenten SAP-Beratungshaus. Idealerweise ist dies ein Partner, der bereits Einblick in die internen Strukturen des Unternehmens hat und über entsprechendes Vertrauen

verfügt. Ein externer Service Manager dient beim Kunden vor Ort als zentrale Anlaufstelle für neue Projekte und zur Bewältigung der dadurch entstehenden Kapazitätsanforderungen. Je nach Bedarf ist die Arbeit vor Ort in Vollzeit ebenso denkbar wie eine Teilzeitunterstützung per Remote-Zugriff. Vor allem der Remote-Zugriff durch ein Backoffice ist eine flexible Variante. Mit dieser Lösung können unterschiedliche Anforderungen spontan umgesetzt werden:

- Unterstützung und Entlastung im täglichen Betrieb
- Gewährleistung der IT-Anforderung (SLA)
- Know-how-Beratung nach Bedarf in Projekten
- Projektorganisation (Dokumente, Protokolle, Planung)
- Schichtbetrieb, beispielsweise im Support
- Betreuung von temporären Systemen
- (Temporäre) Systembereitstellung
- Erfahrungsaustausch durch die Betreuung mehrerer Kunden

Alle Fäden in einer Hand

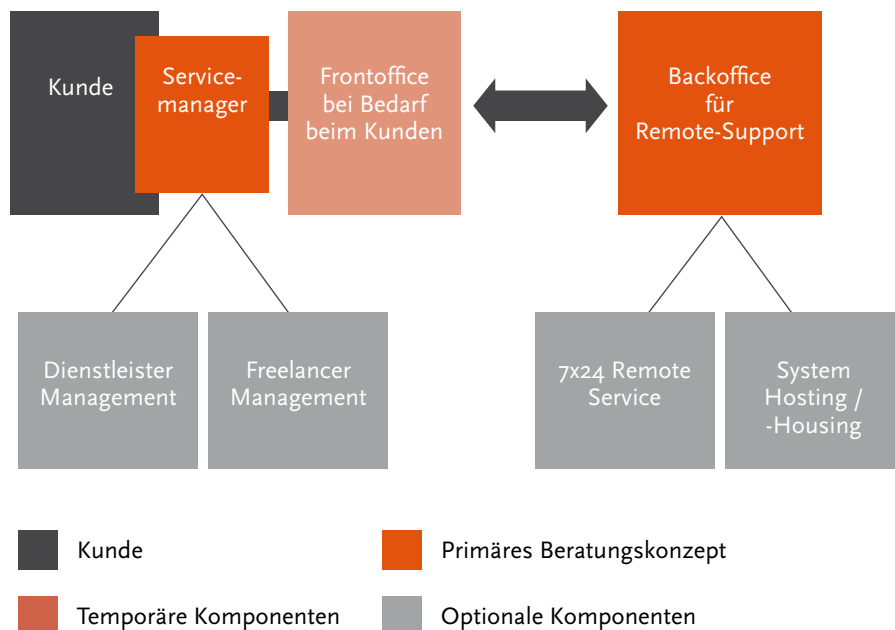
In diesem Szenario ist die Position des Service Managers das entscheidende Glied in der Kette. Er verantwortet die individuelle Leistungserbringung, leitet die laufenden Qualitätsprüfungen und stimmt die gewünschten und notwendigen Leistungen mit dem Kunden ab. Mit dieser Aufgabenverteilung können sich die internen IT-Mitarbeiter auf ihr eigentliches Geschäft konzentrieren. Außerdem haben sie mit dem Service Manager als zentrale Anlaufstelle einen klar definierten Ansprechpartner für die zu erbringenden Dienstleistungen der Berater. Damit entfallen für die ▶

Schnell & vernetzt



E-3 ePaper

Wenn das E-3 Magazin nicht zur Hand ist, finden Sie das längste Gedächtnis der SAP-Community als Electronic Paper (ePaper) auf www.e3cms.de. Das Content-Management-System des E-3 Magazins beinhaltet alle Texte und die Druckausgaben als blätterbare Bildschirmsimulation. Finden Sie die Antworten auf www.e3cms.de



Controlling hinaus ein umfassendes und gesamtheitliches Reporting. Dies ermöglicht den Entscheidungsträgern im Unternehmen eine schnelle Sicht auf den Projektstatus und erleichtert die Einhaltung der vorgegebenen Budget-, Kapazitäts- und Zeitrahmen. Auch das Backoffice bietet je nach Kundenbedarf weitere zusätzliche Komponenten: Zum einen ist ein Support stufenlos bis zum 24x7-Betrieb denkbar, zum anderen ist auch die Koordination und Betreuung der Kundensysteme durch das Backoffice möglich, unabhängig vom Betreiber des Rechenzentrums. Ein Hosting der Systeme direkt im Backoffice des Partners ist ebenso vorstellbar wie ein System-Housing, bei dem die Systembetreuung nicht durch den Anbieter der RZ-Infrastruktur erfolgt, sondern per Remote-Zugriff von einem unabhängigen Beratungshaus durchgeführt wird.

ITIL beschleunigt den Start

Der Start eines derartigen Konzepts wird begünstigt, wenn auf Kundenseite bereits ITIL-konforme Prozesse sowie eine Prozess- und Betriebsdokumentation vorhanden sind. Gerade bei ITIL-konformen Prozessen können sich neue Mitarbeiter direkt in die beschriebenen Abläufe ohne größere Reibungsverluste einklinken. Auch die im SAP-Umfeld verbreitete RunSAP-Methodik ist ein sehr guter Ausgangspunkt. Eine speziell für den Kunden definierte Schnittstelle ist durch den Service Manager ebenfalls realisierbar und mit einem Projekt zum Einführen von Prozessen nach ITIL zu vereinbaren. Dass diese theoretischen standardisierten Prozesse bei Kunden individuell angepasst und optimiert sein müssen, versteht sich von selbst. Darüber hinaus ist eine Eingliederung in individuelle Prozesse denkbar, jedoch macht dies eine umfangreichere Einführungsphase notwendig. Durch die aufwändige Einarbeitung der neuen Mitarbeiter erhöhen sich dann jedoch die laufenden Kosten des Managed-Service-Vertrages. Eine ausführliche Dokumentation beschleunigt die Umsetzung des gesamten Konzepts und wird zu Beginn der Einführungsphase durch den Service Manager initiiert. Damit steht dem Kunden nach erfolgreicher Einführung der Managed Services eine umfangreiche Dokumentation der eigenen Prozesse und Strukturen in Form eines Betriebshandbuchs zur Verfügung. Die regelmäßige Aktualisierung der Dokumentation inklusive des dazu nötigen Prozesses verbleibt weiterhin in der Verantwortung des Service Managers.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 99



- IT-Spezialisten Aufgaben wie die zeitraubende Einarbeitung, Arbeitsplatzbereitstellung für Remote-Tätigkeiten, Einsatzplanung sowie Aufgabenverteilung und Anwesenheitskoordination der wechselnden Beratertruppe. Darüber hinaus erhält der Auftraggeber einen individuell abgestimmten Service, den er flexibel und den eigenen Anforderungen entsprechend zu vorab abgestimmten Preisen abrufen kann. Eine erneute Ausschreibung und umfangreiche Angebotsvergleiche bei jeder lang- oder auch kurzfristigen Beauftragung entfallen, da die Vorgaben bereits im ursprünglichen Rahmenvertrag definiert sind. Alle benötigten Ressourcen werden zur richtigen Zeit nach dem abgestimmten Prozess durch den Service Manager koordiniert, abgerufen und abgerechnet.

Projektstart beschleunigen

Der Service Manager koordiniert den Einsatz von Mitarbeitern mit dem jeweils passenden Fachwissen und stellt das voraussichtliche Zeitkontingent bereit. Mit dieser Lösung ergibt sich ein deutlich kürzeres Zeitfenster zum Aufsetzen neuer Projekte, da die Verfügbarkeit der Ressourcen mit dem benötigten Know-how im Rahmenvertrag geregelt ist. Je nach Projekt kann die Unterstützung vor Ort oder per Remote-Zugriff erfolgen. Ist ein Vollzeitbedarf vor Ort von weiteren Beratern über den Service Manager hinaus sinnvoll, wird der Service im sogenannten Frontoffice (als Pendant zum Backoffice) geliefert, welches im jeweiligen Unternehmen eingerichtet wird. In dieser Zeit stehen die Mitarbeiter ausschließlich oder zumindest bevorzugt für diesen Kunden zur Verfügung. So sind aufgabenspezifische Experten in den benötigten Projektphasen immer greifbar. In abgestimmten

Zeiträumen liefert der Service Manager die benötigten Reports zum aktuellen Stand und in regelmäßigen Treffen werden künftige Herausforderungen frühzeitig abgestimmt. In diesem Lenkungs-kreis fließen auch Erfahrungen aus dem Front- oder Backoffice des Beratungshauses zum Kunden zurück, um Vorschläge einzubringen, die eine weitere Verbesserung des Betriebes ermöglichen. Durch die zentrale Verantwortung des Service Managers kann dieser eventuelle Probleme mit dem Arbeitnehmerüberlassungsgesetz frühzeitig vermeiden. Dies betrifft besonders Projekte, bei denen externe Mitarbeiter längere Zeit vor Ort im Einsatz sind. Dieses Gesetz fordert die Kommunikation über einen einzelnen dedizierten Ansprechpartner, wie es der Service Manager darstellt. Mit diesem Modell werden die gewünschten kurzen Kommunikationswege zwischen externen und internen Ressourcen nicht merklich beeinträchtigt.

Externe Ressourcen zielführend einsetzen

Der Service Manager steuert jedoch nicht nur die externen Mitarbeiter beim Kunden oder die von außerhalb zuarbeitenden Kollegen. Bei Bedarf übernimmt er auch die Lenkung kompletter externer Dienstleister oder die Steuerung der Freelancer, die entweder direkt dem Kunden zuarbeiten oder für Spezialaufgaben innerhalb des Managed-Service-Konzepts von ihm selbst hinzugezogen werden. Die Lenkung weiterer Dienstleister durch den Service Manager gewährleistet die einheitliche Ausrichtung der beteiligten Unternehmen auf die abgestimmten Ziele und vermeidet dadurch unkoordinierte Vorgehensweisen einzelner Partner. Des Weiteren vermittelt die zentrale Steuerung über das einheitliche

www.E3Community.info



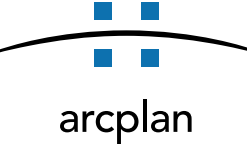
Nähere Informationen erhalten Sie unter:
www.E3Community.info oder beim E-3 MarCom-Team

Frau Vanessa Kitowski, Vanessa.Kitowski@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 27

Frau Beate Klepper, Beate.Klepper@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 23

Frau Annemarie Trattner, Annemarie.Trattner@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 29



QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 IT's for people	ABS Team GmbH Dr. Andreas Rupprecht Mühlenweg 65 37120 Bovenden / Göttingen Telefon: +49 551 82033-0 Telefax: +49 551 82033-99 Online: info@abs-team.de www.abs-team.de	ABS Team wurde 1985 von SAP-Experten gegründet und hat sich zu einem Spezialisten für SAP Personalwirtschaft entwickelt. Mit der Erfahrung aus mehr als 400 erfolgreich abgeschlossenen HR-/HCM-Projekten steht ABS Team für Kompetenz und verlässliche Beratungsqualität. Das Leistungsspektrum reicht vom Troubleshooting bis zur Komplettneueinführung und anschließendem Wartungsservice. ABS Team unterstützt sowohl mittelständische Betriebe und Großunternehmen als auch Organisationen des Öffentlichen Dienstes.
		AFI Agentur für Informatik GmbH AFI P.M.Belz Agentur für Informatik GmbH Julius-Hölder-Straße 39 70597 Stuttgart Telefon: +49 (0) 711 / 7 28 42 - 100 Online: info@afi-stuttgart.de www.afi-stuttgart.de	AFI bietet seit 1976 IT- und Organisationsberatung in den Bereichen Dokumentenmanagement, Connectivity, Workflows und SAP®. Zur Optimierung der Beschaffung (Purchase-to-Pay) und der Distribution (Order-to-Cash) bieten wir Lösungen für Dokumentenprozesse in SAP®, die sich rechnen. BESSERE LÖSUNG BESSER DIREKT
		applied international informatics GmbH Business Campus München : Garching Parking 4, D-85748 Garching bei München Telefon: +49/89 255 495-0 Telefax: +49/89 255 495-205 E-Mail: marketing@aiinformatics.com Online: www.aiinformatics.com	Die ganze IT Lösung. Für heute. Für morgen. Für den Mittelstand. Sie denken SAP ist zu viel für Ihr mittelständisches Unternehmen? Vertrauen Sie auf ai informatics. Wir wählen die idealen SAP Komponenten für Ihre geschäftlichen Abläufe und konzipieren die optimale Gesamtlösung. Mit über 30-jähriger Prozesskompetenz in unseren Kernbranchen Automobilzulieferindustrie, Anlagen- und Maschinenbau, Solarindustrie sowie HighTech-Industrie. Profitieren Sie von einem SAP Channel Partner Gold und unseren bewährten SAP SPEED Branchenlösungen. Flexible Outsourcing Services, moderne IT Infrastrukturlösungen und bis zu 7x24 Application Support runden unser Gesamtlösungsangebot ab.
		All for One Steeb AG Gottlieb-Manz-Straße 1 70794 Filderstadt-Bernhausen Telefon: +49 (0) 711/7 88 07-0 Telefax: +49 (0) 711/7 8807-699 Online: info@all-for-one.com www.all-for-one.com	Die All for One Steeb AG zählt zu den führenden SAP Komplettdienstleistern im Mittelstandsmarkt. Das Portfolio des SAP Gold Partners umfasst ganzheitliche Lösungen und Leistungen entlang der gesamten IT-Wertschöpfungskette – von SAP-Branchenlösungen bis hin zu Outsourcing und Application Management. Als One-Stop-Shop für alle Services rund um SAP ist All for One Steeb verlässlicher Generalunternehmer und betreut mit rund 700 Mitarbeitern über 2.000 Kunden aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der Automobilzulieferindustrie sowie dem projektorientierten Dienstleistungsumfeld. Als Gründungsmitglied von United VARs, dem weltweiten Netzwerk führender SAP Mittelstandspartner, garantiert All for One Steeb in über 56 Ländern ein umfassendes Beratungs- und Serviceangebot sowie besten Vor-Ort-Support.
		Allocation Network GmbH Stahlgruberring 22 81829 München Telefon: +49 (0) 89 278257-0 Online: mail@allocation.net www.allocation.net	Allocation Network - e-Sourcing, e-Auctions & SRM Allocation Network bietet Software und Services für den strategischen Einkauf mit den Modulen e-Sourcing (elektronische Ausschreibungen/eRFx), e-Auctions und SRM (Lieferantenqualifizierung, Stammdatenmanagement, Reklamationsmanagement, Maßnahmen- und Meilensteinplanung, Lieferantenbewertung). Die Anbindung an SAP erfolgt über Standardschnittstellen. Der Betrieb erfolgt als Lösung in Ihrem Rechenzentrum, als 24x7 Cloud-Lösung oder als Full Service Providing. Die Software ist nach BSI-Richtlinien sicherheitstestet und gilt als amtierender Testsieger des e-Procure-Award in GOLD für das beste integrierte Ausschreibungstool (2008), und der Auszeichnung als „Best-in-Class im e-Sourcing“ (2010) als Benchmark in diesem Bereich. Mit über 14 Jahren Erfahrung zählen wir unter anderem die BMW Group, MAGNA, Grohe und die Münchener Rück zu unseren langjährigen Kunden.
		apps4erp GmbH Rieslingstr. 27 74360 Ilsfeld-Auenstein Telefon: +49 (0) 7062 - 67 56 40 Telefax: +49 (0) 7062 - 67 55 69 Online: info@apps4erp.de www.apps4erp.de	apps4erp.de bietet SAP-Beratungsunternehmen einen attraktiven Vertriebskanal, um ihre apps auch international kostengünstig zu vertreiben und Neukunden zu gewinnen. Anwender nutzen apps4erp.de als zentrale Beschaffungsquelle für dringend benötigte apps, die um ein Vielfaches preiswerter eingekauft werden können als im Rahmen individueller Entwicklungsaufträge. Die apps4erp GmbH wurde von fünf ERP-Profis gegründet. Jeder von ihnen bringt über 20 Jahre Erfahrungen in den Bereichen Sales, Presales, Consulting, Projektgeschäft und Entwicklung mit. Zu den beruflichen Stationen zählen namhafte ERP-Anbieter wie SAP, Steeb, Brain, Nixdorf und TDS.
		arcplan Information Services GmbH Elisabeth-Selbert-Str. 5 40764 Langenfeld Telefon: +49 (0)2173 / 16 76-0 Fax: +49 (0)2173 / 16 76-100 Online: info@arcplan.com www.arcplan.com	arcplan Enterprise ist das meistgenutzte BI-Frontend eines Drittanbieters im SAP-Umfeld und verbindet die Vorteile von Standardsoftware und Individuallösungen. arcplan Enterprise deckt die gesamte Bandbreite maßgeschneiderter analytischer Applikationen ab: Finanzcontrolling, Balanced Scorecards, Dashboards, Reporting, Budgetierung & Planung, operatives und strategisches Performance Management. arcplan Enterprise bietet Ihnen • volle SOA-Integration, • schnelle Implementierung, • nahtlose Integration von SAP- und Nicht-SAP-Datenquellen, • Flexibilität, Vielseitigkeit und Effizienz.

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	arvato SYSTEMS	arvato Systems An der Autobahn 200 33333 Gütersloh Telefon: +49 (0)5241 / 80 80 200 Telefax: +49 (0)5241 / 80 80 220 Online: info@arvato-systems.de www.arvato-systems.de	arvato Systems bietet als Systemintegrator neben der Implementierung von Standard-Software maßgeschneiderte, branchenspezifische und individuell entwickelte Lösungen. Als Tochterunternehmen der arvato AG, des Outsourcingdienstleisters der Bertelsmann AG, können wir gesamte Wertschöpfungsketten gestalten. Die Stärke des Unternehmens liegt in der intelligenten Kombination aus Systemintegration und Planung, Entwicklung, Betrieb sowie Betreuung von Systemen. Unsere Kunden schätzen neben intensivem SAP-Know-how in den Branchen Logistik & Transport, Medien, Automotive, Chemie/Pharma sowie Handel die gelebte Partnerschaft und unseren Unternehmertegeist. Mit unserem Angebot sind wir der Wegbereiter für Ihre erfolgreichen Geschäfte.
	 BASF The Chemical Company	BASF IT Services Holding GmbH Jaegerstraße 1 D-67059 Ludwigshafen Telefon: +49 (0) 621 / 60-99550 Telefax: +49 (0) 621 / 60-99555 Online: information-services@basf.com www.information-services.basf.com	Die Information Services der BASF schaffen messbaren Mehrwert: Wir bieten innovative, praxisnahe und kostenoptimale Lösungen – für die BASF und für Kunden außerhalb der BASF. Als der Spezialist für SAP-Applikationen und Infrastruktur, für Mail- und Collaboration-Lösungen sind wir für Sie der ideale IT-Partner. Unsere Managed Services stehen für Verlässlichkeit, Verfügbarkeit und Stabilität. Sie können sich auf uns und unsere Services verlassen und auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren. Denn wir stehen Ihnen als echter Information Services Partner zur Seite. Prozess- und IT-Beratung • Implementierung • Integration SAP Application Management • SAP Hosting • SAP SCM • SAP BW
	bebit Consulting Solutions Services	bebit Informationstechnik GmbH Dynamostr. 17 68165 Mannheim Telefon: +49 (0)621 / 4001-0 Telefax: +49 (0)621 / 4001-2080 Online: info@bebit.de www.bebit.de	Als erfahrener SAP Dienstleister sorgen wir dafür, dass Sie Ihre SAP-Lösung optimal nutzen können. Wir unterstützen Sie von der SAP-Basisbetreuung über Hosting und Application Management bis zum HR Business Process Outsourcing. bebit wurde 1993 als Unternehmen der Bilfinger Berger Gruppe gegründet und beschäftigt aktuell über 130 Mitarbeiter. bebit ist zertifizierter SAP Hosting Partner, SAP Services Partner und SAP Customer Competence Center. Unsere Referenzen (Auszug): SAP BW und SAP Financials bei Bauer AG, SAP HR bei EPM Assetis GmbH, SAP für EC&O bei Bilfinger Berger AG, SAP Releasewechsel bei PreCon GmbH.
	btexx business technologies	btexx GmbH Rheinstraße 4N D-55116 Mainz Telefon: +49 (0)6131 / 62228-0 Telefax: +49 (0)6131 / 62228-70 Online: info@btexx.de www.btexx.de	btexx – The Portal Experts Unternehmensportale mit SAP btexx ist die führende IT-Beratung rund um das Thema Unternehmensportale und moderne Technologien des Enterprise 2.0 Zeitalters. Mit weit über 250 erfolgreich durchgeführten Portalprojekten und mit mehr als 200 zufriedenen Kunden, bietet btexx alles aus einer Hand: Consulting (IT-Consulting, Communications-Consulting) und Software (btexx Portal Suite 2012) für Unternehmensportale mit SAP und Microsoft.
	ciber Practical Innovation.	CIBER Novasoft AG Alte Eppelheimer Str. 8 69115 Heidelberg Telefon: +49 (0) 6221 4502 0 Telefax: +49 (0) 6221 4502 20 Online: info.germany@ciber.com www.ciber.de	CIBER Deutschland gehört zu den führenden System- und Lösungspartnern für SAP-Services. Mit 400+ Beratern in Deutschland und 7.500 Beratern weltweit steht CIBER als Mittler zwischen Business und IT. Mit unseren IT-Services adressieren wir Firmen des gehobenen Mittelstands und große internationale Unternehmen. Unser Angebot umfasst IT-Strategie Change Management Architektur/Infrastruktur Services Prozessmanagement SAP Implementierungsservices Managed Services BI & Performance Management Anwendungsentwicklung & Rollout Mobilitätslösungen.
	cideon software	CIDEON Software GmbH Peterstraße 1 02826 Görlitz Telefon: +49 (0) 3581 3878 - 0 Telefax: +49 (0) 3581 3878 - 19 Online: info@cideon-software.de www.cideon-software.de	CIDEON Software ist langjähriger Partner von SAP und spezialisiert auf die Herstellung von Standardsoftware im SAP PLM-Umfeld. Produkte • SAP PLM Integration für CAD • Unternehmensweites Ausgabemanagement für SAP Logistikprozesse • Neutral- und Austauschformatezeugung mit Bestempelung • Im- und Export von CAD-Daten von und nach SAP • Integration von CAD in das SAP Facility- und Plant Management Leistungen • Consulting und Wartung • Customer Support und Produktqualitätssicherung • Auftragsprogrammierung
	 cirquent NTT DATA	Cirquent Zamdorfer Straße 120 D-81677 München Telefon: +49 (0) 89 - 9936 - 0 Online: info@cirquent.de www.cirquent.de	Cirquent – das ist erstklassiges Consulting entlang der gesamten Wertschöpfungskette für Banken, Versicherungen, Telekommunikations- und Fertigungsunternehmen. Das Leistungsportfolio unserer Berater: branchenorientierte Strategie- und Prozessberatung sowie Konzeption, Integration und Implementierung von individuellen Lösungen, die Geschäftsprozesse unterstützen. Hinzu kommen Betrieb und Wartung von IT-Systemen. Die ambitionierten Experten von Cirquent zeichnen sich aus durch hohe branchenspezifische Prozess-, Methoden- und Technologiekompetenz – sei es für Customer Management, Finance Transformation oder Application Management.

www.E3Com

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		Comgroup GmbH Industriepark Würth Drillberg 6 97980 Bad Mergentheim Telefon: +49 7931 91-6400 Telefax: +49 7931 91-6401 Online: info@comgroup.de www.comgroup.de	Die Comgroup GmbH mit weltweit 150 Mitarbeitern bietet kundenspezifische IT-Lösungen und Beratung im SAP-Umfeld für mittelständische und große Unternehmen. Zudem besteht das Leistungsangebot aus eBusiness-Lösungen – etwa zum elektronischen Datenaustausch mit Lieferanten oder für die elektronische Beschaffung. Darüber hinaus berät das Unternehmen seine Kunden in Fragen der IT-Sicherheit und unterstützt sie bei der Integration von Netzwerken. Als Teil der aus über 400 mittelständischen Unternehmen bestehenden Würth-Gruppe betreut der Fullservice-IT-Dienstleister neben zahlreichen externen Kunden weltweit eine Reihe von Projekten im eigenen Konzern.
		COMMON Deutschland e.V. Wilhelm-Haas-Str. 6 70771 Leinfelden-Echterdingen Geschäftsführung: Christa Beck Telefon: +49 (0) 711/ 782391-0 Telefax: +49 (0) 711/ 782391-11 Online: office@common-d.de www.common-d.de	Seit fast 25 Jahren ist COMMON Deutschland DIE User Group für die IBM i-Community. Mit der Erweiterung des Portfolios finden Unternehmen in COMMON Deutschland DEN Ansprechpartner im Bereich der Power-Systeme. Neutrale Positionierung, Erfahrungsaustausch, Weiterbildung in Konferenzen, Workshops und Arbeitskreisen bilden dabei für Mitglieder und Interessenten die besondere Basis! Unter dem Motto „Give and Take“ treffen sich IT-Verantwortliche und Entwickler und informieren sich über neueste Lösungen und Geschäftsmodelle. Anwender, Business-Partner und Hersteller finden hier eine gemeinsame Plattform. Durch die Verbindung mit Hochschulen und Universitäten leistet COMMON einen wichtigen Beitrag zur Förderung des IT-Nachwuchses. COMMON-Mitglieder wissen mehr!
		Consilio IT-Solutions GmbH Max-Planck-Str. 6 D-85609 Aschheim/Dornach Telefon: +49 (0)89 - 960575-0 Telefax: +49 (0)89 - 960575-10 Online: info@consilio-gmbh.de www.consilio-gmbh.de	Consilio IT-Solutions ist ein unabhängiges SAP Beratungsunternehmen mit besten Referenzen. Unser Focus sind Lösungen, die den Kunden schnell, kostengünstig und anwenderfreundlich zum gewünschten Erfolg bringen. Wir bieten hochwertige Prozessberatung und setzen auf SAP-Produkte als Plattform für unternehmensweite Lösungen. Die Bündelung unseres Beratungswissens erfolgt innerhalb unserer Competence Center: • SAP Enterprise Resource Management • SAP Supply Chain Management • SAP Customer Relationship Management • SAP Business Intelligence Ihr Unternehmen und Ihr Erfolg ist unser Focus!
		coresystems ag Dorfstrasse 69 5210 Windisch (CH) Telefon: +41 (0)56 500 22 22 Telefax: +41 (0)56 444 20 50 Online: info@coresystems.ch www.coresystems.ch	Die coresystems ag mit Hauptsitz in Windisch, Schweiz, wurde im Jahr 2002 als Einzelfirma gegründet und firmiert seit 2006 als Aktiengesellschaft. Mit über 5400 Kunden (55000 Anwender) gilt die Software spezialist als weltweit führender Anbieter von standardisierten Zusatzlösungen für SAP KMU Produkte. Das Unternehmen ist zertifizierter SAP GOLD (SSP) und Microsoft ISV Silver Partner. Zum Kundenkreis der coresystems zählen kleine und mittelständische Firmen sowie Großkonzerne aus unterschiedlichen Branchen. Mit den innovativen coresuite Lösungen lassen sich Geschäftsprozesse optimal und durchgehend unterstützen. Hierfür greifen die Apps auf lokale Informationen aus der ERP-Umgebung zu und vereinen diese in der Cloud zu mehrwertschaffenden Applikationen, die auch mobil (z.B. auf dem iPhone) genutzt werden können.
		CTH Consult TEAM Hamburg GmbH Christoph-Probst-Weg 2 D-20251 Hamburg Telefon: +49 (0) 40 / 22 63 60-0 Telefax: +49 (0) 40 / 22 63 60-260 Online: info@cth.de www.cth.de	Kompetenz in SAP ERP HCM Implementierung/Customizing Individualentwicklung Hotline/Support
		Empirius GmbH Klausnerring 17 D-85551 Kirchheim bei München Telefon: +49(0)89 / 93 933-656 Telefax: +49(0)89 / 93 933-648 Online: www.bluesystemcopy.de	SAP-Systeme im Akkord klonen BlueClone erstellt auf Basis eines x-beliebigen SAP-Systems in minutschnelle ein neues Test- oder Projektsystem. www.blueclone.de End-to-end Automation von SAP-Systemkopien BlueSystemCopy reduziert Ihren personellen Aufwand für homogene Systemkopien auf wenige Minuten – und schafft Ihnen Freiräume für das daily business. www.bluesystemcopy.de
		Esker GmbH Dr. Rafael Arto-Haumacher Niederlassungsleiter, Prokurist Dillwächterstr. 5, D-80686 München Telefon: +49(0)89 / 700887-0 Telefax: +49(0)89 / 700887-70 Online: rafael.arto-haumacher@esker.de	Papierbasierte Prozesse reduzieren – Automatisierungslösungen als Software oder SaaS für SAP-Systeme • Auftragseingang • Rechnungseingang • E-Billing - kombinierbar mit Druckservice für Papierrechnungen • Druckservice für Dokumente aus SAP und anderen Applikationen • Fax Services & Fax Server • Archivierung on Demand

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 Ferrari electronic AKTIENGESELLSCHAFT	Ferrari electronic AG Ruhlsdorfer Str. 138 D-14513 Teltow Telefon: +49(0)3328 / 455-90 Telefax: +49(0)3328 / 455-960 Online: info@ferrari-electronic.de www.ferrari-electronic.de	Durch den direkten Dokumentenempfang und -versand aus SAP (ERP ECC 6.0, SAP NetWeaver, mySAP ERP, R/3) lassen sich Geschäftsprozesse in Unternehmen beschleunigen und optimieren. OfficeMaster für SAP von Ferrari electronic ermöglicht den direkten E-Mail-, Fax- und SMS-Versand aus allen Modulen sowie den Empfang in Business Workplace. Ferrari electronic ist SAP Software Solution Partner und mit seinem Produkt OfficeMaster für SAP von der SAP AG zertifiziert.
		FIS-ASP Application Service Providing und IT-Outsourcing GmbH Röthleiner Weg 4 D-97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 (0) 9723 / 9188-500 Telefax: +49 (0) 9723 / 9188-600 Online: info@fis-asp.de www.fis-asp.de	Service für mehr als 25.000 zufriedene Anwender! ■ SAP Operation & Consulting ■ SAP-Managed Services ■ Backoffice Solutions ■ Hosting/Outsourcing
		FIS Informationssysteme und Consulting GmbH Stefanie Gerber Röthleiner Weg 1 D-97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 (0) 9723 / 9188-0 Telefax: +49 (0) 9723 / 9188-100 Online: info@fis-gmbh.de www.fis-gmbh.de	FIS ist ein unabhängiges Unternehmen mit derzeit rund 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, das seinen Schwerpunkt in den SAP-Produkten und -Technologien hat. Eigene Lösungen und Produkte als Add-On zur SAP-Software runden das Leistungsspektrum ab: • FIS/wws® Warenwirtschaft für den Technischen Großhandel • FIS/edc® Automatisierte Dokumentenverarbeitung in SAP ERP • FIS/eSales® Shop-Lösung für den Vertrieb im Internet • FIS/xe® XML-engine und edi für SAP ERP • FIS/hrd® Sicheres Testen im Bereich HCM und revisionssichere Entwicklung von Customizing • FIS/mpm® Master Data & Price Management • FIS/crm® Kundenbeziehungsmanagement
		FUJITSU Mies-van-der-Rohe-Str. 8 D-80807 München Telefon: +49 (0)1805 / 372825 Online: sapde@ts.fujitsu.com http://de.fujitsu.com/dit4sap	Fujitsu unterstützt Unternehmen ganzheitlich sowohl auf der Anwendungs- und IT-Infrastrukturebene als auch bei der Implementierung und dem Betrieb – zertifiziert als Global SAP Partner für Technologie, Service und Hosting. Mit Infrastrukturlösungen, Infrastrukturservices für alle Projektphasen und flexiblen Betriebsmodellen helfen wir Ihnen, das Potenzial Ihrer SAP-Anwendungen optimal für Ihr Geschäft zu nutzen. Als global aktives Unternehmen umfasst unser Angebot ein engmaschiges Netzwerk mit mehr als 2.400 SAP-Beratern, SAP Competence Centern auf drei Kontinenten, über 80 Rechenzentren sowie mehrsprachige Service Desks.
		G F O S mbH Cathstraße 5, 45356 Essen Telefon: +49(0)201-61 30 00 Telefax: +49(0)201-61 93 17 Online: info@gfos.com www.gfos.com	Als führender Anbieter ganzheitlicher MES Lösungen unterhalb von SAP verfügt die GFOS mbH über langjährige Projekterfahrungen im SAP Umfeld. Die Verbindung zwischen GFOS und SAP sorgt für eine zeitnahe Bereitstellung qualitativ hochwertiger Daten und schließt damit die Lücke zwischen Produktion/Fertigung und der Management-Ebene. Hierdurch wird eine maximale Transparenz auch für die dezentralen Bereiche erreicht. Umfangreiche Zertifizierungen sowie die aktive Nutzung modernster SAP Technologien stellen sicher, dass unser MES Ihre Geschäftsprozesse unterhalb von SAP umfassend abbildet. Aktuelle Kennzahlen sind sofort verfügbar. Die Qualität sowie Aktualität der zu verarbeitenden Daten entscheidet über Ihre Leistungsfähigkeit.
		G.I.B Gesellschaft für Information und Bildung mbH Birlenbacher Straße 18 D-57078 Siegen Telefon: +49(0)271 / 89038-0 Telefax: +49(0)271 / 89038-99 Online: info@gibmbh.de www.gibmbh.de www.gib-dispo-cockpit.de	G.I.B mbH, SCM Optimierung in SAP. Unser Know-How setzt Maßstäbe! Wir bieten: ...SAP SCM Optimierung mit G.I.B Dispo-Cockpit! SAP Certified Powered by SAP NetWeaver ein Add-On zur Optimierung von Dispositions- und Logistikprozessen. ...Entwicklungsrichtlinien und Strukturen in der ABAP Entwicklung! G.I.B ABAP-Programmier-Templates, ein Add-On aus dem Hause G.I.B. Unsere Produkte sind vielfach bewährt und sind sowohl bei mittelständischen Unternehmen, als auch bei weltweit agierenden Konzernen erfolgreich im Einsatz.
		GISA GmbH Leipziger Chaussee 191a D-06112 Halle (Saale) Telefon: +49(0)345 / 585-0 Telefax: +49(0)345 / 585-2177 Online: info@gisa.de www.gisa.de	Wir realisieren Ihre Visionen! Mit über 440 Mitarbeitern bietet die GISA deutschlandweit Prozess- und IT-Beratung und integriert standardisierte oder individuelle IT-Lösungen. Ein vielfach zertifiziertes Rechenzentrum und ITIL-konforme Serviceprozesse machen GISA außerdem zu einem zuverlässigen Outsourcingpartner. Portfolio • Prozess- und IT-Beratung • Outsourcing • Services • standardisierte und individuelle IT-Lösungen

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		GULP Information Services GmbH Ridlerstr. 37 D-80339 München Telefon: +49 (0) 89 500 316 - 0 Online: info@gulp.de www.gulp.de/sap	Für Unternehmen, die externe SAP-Berater einsetzen, ist GULP die Quelle bei der Suche nach einem passenden Kandidaten. Als eine der größten Personalagenturen für externe IT-Spezialisten in Deutschland sucht GULP aus seiner eigenen Datenbank den jeweils optimalen Kandidaten für seine Kunden. Mit über 75.000 eingetragenen Profilen von externen IT-Spezialisten, davon 5.800 mit Schwerpunkt SAP, und mehr als 3.000 Unternehmen, die über das Portal Mitarbeiter rekrutieren, führt www.gulp.de zudem den Markt der internetbasierten Vermittlung von IT-Projekten im deutschsprachigen Raum an. Mehr Informationen: www.gulp.de/sap
		HPC AG Mullring 28 D-69469 Weinheim Telefon: +49 (0) 6201 / 94 95-0 Telefax: +49 (0) 6201 / 94 95-95 Online: info@HPC.de www.HPC.de	HPC – Ihr Beratungshaus für Logistiklösungen mit SAP. • Logistik – Einführung und Optimierung von Logistik-Prozessen in Vertrieb, Produktion und Beschaffung • Lagerlogistik – Einführung und Optimierung von SAP für das Lager mit SAP EWM, WM und mobilen Lagerlösungen • SAP ERP – Ganzheitliche Einführung und Roll-out von SAP; Services und Consulting für Prozessoptimierung, Upgrade und Betrieb Mittelständische Unternehmen sowie große Konzerne vertrauen auf unsere Kompetenz. HPC – sap®.kompetenz.nutzen.
		HE-S Heck Software GmbH Am Glockenturm 6 63814 Mainaschaff (Rhein-Main-Gebiet) Telefon: +49 (0) 60 21 - 451 24 62 Telefax: +49 (0) 60 21 - 451 24 97 Online: info@HE-S.com www.HE-S.com	Hat Ihr SAP Standard Lücken? Wir schließen diese Lücken. HE-S erweitert als SAP Add On Spezialist Ihren SAP Standard um fehlende und neue Funktionen und optimiert damit Ihre Unternehmensprozesse. Wir verfügen über jahrelange Erfahrung im Bereich der Softwareentwicklung. Unsere Produkte basieren auf fachlich fundierten Konzeptionen und objektorientierten, modifikationsfreien Programmierungen. Profitieren Sie von unserer Praxiserfahrung in der Prozessoptimierung dokumentenorientierter Geschäftsprozesse. Wir erweitern den Standard. Wir ergänzen Funktionen.
		heckcon Am Glockenturm 6 63814 Mainaschaff (Rhein-Main-Gebiet) Telefon: +49 (0) 60 21 - 901 49 70 Telefax: +49 (0) 60 21 - 901 49 99 Online: info@heckcon.com www.heckcon.com	Perfekte Prozesse – Vereinfachte Verwaltung heckcon ist als unabhängiges Beratungsunternehmen spezialisiert auf den gesamten Lebenszyklus von dokumentenorientierten SAP-Geschäftsprozessen. Unser Full-Service-Konzept beinhaltet: • Beratung und Konzeption • Projektleitung, -definition und -architektur • Implementierung, Konfiguration und Produktivsetzung • Qualitätssicherung, Wartung, Schulung und Coaching Unsere individuellen Lösungen sind bewährt bei unseren zahlreichen Kunden aus den Branchen Pharmaindustrie, Personalwesen, Public Sector, Maschinenbau, Versorgung, Versicherung, Automobilzulieferung, Bankwesen und weiteren. Ihre Geschäftsprozesse – Ihre Dokumente – Ihr Partner: heckcon
		HR Campus AG Kriesbachstrasse 3 CH-8600 Dübendorf Telefon: +41 (0) 44 / 215 15 20 Online: office@hr-campus.ch www.hr-campus.ch	• HR Outsourcing • HR Consulting • HR Solutions HR Campus, kompetenter Partner für SAP Business byDesign Outsourcing und SAP HCM Implementierungen in der Schweiz und Fürstentum Liechtenstein. Erfahrene Schweizer Senior-Berater und Payroll-Manager stehen Ihnen für Projekte, Support und Services zu Verfügung. Bei uns ist Ihre Schweizer Niederlassung in den besten Händen.
		IKOR Financials GmbH Borselstrasse 20 22765 Hamburg Telefon: +49 (0) 40 - 8199442 - 0 Telefax: +49 (0) 40 - 8199442 - 42 Online: info@ikor.de www.ikor.de Standorte: Hamburg, Oberhausen, Jena	Qualität – fokussiert. In der IKOR Financials bündelt die IKOR-Gruppe ihre langjährige Kompetenz im Finanzdienstleistungsbereich und öffentlichen Sektor. Die IKOR Financials bietet Beratungsleistungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette an. Dabei liegt der Schwerpunkt darauf, dem Kunden umfassende Unterstützung zu bieten und gemeinsam erarbeitete Lösungssansätze umzusetzen. Leistungsspektrum: - Strategieberatung - Hebung von prozessualen Verbesserungspotentialen - Implementierung und Optimierung von SAP-Lösungen - Umsetzung von Business-Warehouse-Anwendungen und anderen Steuerungssystemen
		Implico Group Weidestraße 120b 22083 Hamburg Telefon: +49 (0) 40 / 27 09 36-0 Telefax: +49 (0) 40 / 27 09 36-46 Online: info@implico.com www.implico.com	Als internationales Beratungs- und Softwarehaus mit rund 250 Mitarbeitern unterstützt die Implico Gruppe zahlreiche Unternehmen bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse. Durch eine gezielte Spezialisierung hat Implico sich zu einem Technologieführer entwickelt, unter anderem für Telematik-Systeme und Portale auf SAP-Basis. Außerdem bietet Implico innovative SAP-Lösungen von der Auftragsannahme bis zur Fakturierung, unter anderem für die intelligente Transportplanung. Sie unterstützt den Disponenten bei der Tourenplanung und Tourenoptimierung und ermöglicht so, die Flotte optimal auszunutzen.

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 Ein Unternehmen der QSC AG	INFO Gesellschaft für Informationssysteme AG Grasweg 62–66 D-22303 Hamburg Telefon: +49 40 27136-0 Telefax: +49 40 27136-9222 Online: info@info-ag.de www.info-ag.de	Die INFO AG, als SAP Gold Partner, SAP Hosting Partner, SAP Services Partner und SAP BusinessObjects Partner, ist mit über 650 Mitarbeitern ein führender Full Service-Anbieter für die IT ihrer Kunden. Leistungen: - Planung und Implementierung von SAP-Lösungen, - IT-Outsourcing, - SAP-Lizenzen, -Wartung und -Anwender-Support Branchenfokus: - Public Sector, Handel, Konsumgüter, Logistik, Maschinen- und Anlagenbau Wir betreuen projekt- und betriebsseitig mehr als 300 SAP-Systeme und übernehmen den Anwendersupport für rund 40.000 IT-Arbeitsplätze. Mehr als 100 Unternehmen vertrauen uns ihre SAP-Lösungen an. Die INFO AG bietet Ihnen kurze Kommunikations- und Eskalationswege, direkte, persönliche Ansprechpartner und ein hohes Maß an Flexibilität und Verbindlichkeit.
		Ingentis Softwareentwicklung GmbH Raudtener Str. 7 D-90475 Nürnberg Telefon: +49 (0) 911 / 98 97 59-0 Online: www.ingentis.de	Die Ingentis Softwareentwicklung GmbH ist sowohl auf die Entwicklung individueller und maßgeschneiderter Unternehmensanwendungen, als auch auf das Softwareengineering von Datenbanken und Web-Applikationen spezialisiert. Zudem vertrauen mehr als 500 Unternehmen weltweit auf die innovativen HR-Standardprodukte von Ingentis: Ingentis.org.manager zur automatisierten Organigramm-Erstellung aus jedem beliebigen HR-System (z.B. SAP®) Ingentis.distribution.list zur Verwaltung und Aktualisierung von E-Mail Verteilerlisten auf Basis von HR und Organisationsdaten Ingentis.easy.pes zum Planen und Auswerten von Assessment Centern und Personalentwicklungsseminaren
		INVARIS Informationssysteme GmbH INVARIS Center A-7000 Eisenstadt Telefon: +43 (0) 2682 64000-111 Telefax: +43 (0) 2682 64000-910 E-Mail: info@invaris.com	INVARIS ist führender Hersteller von Plattform-Software für Textautomation, elektronisches Output Management, interaktiv-dynamische Formulare und Document Composition. INVARIS setzt seit über 20 Jahren Maßstäbe bei intelligenz-gesteuerter Aufbereitung, Verarbeitung und Multi-Channel Ausgabe von Dokumenten. Speziell für SAP-Anwendungen bietet INVARIS kostengünstige und flexible Formular- und Dokumenterstellungslösungen. Mit der neuen INVARIS goSmart Initiative wird der ROI binnen kürzester Zeit Realität!
		IOT Institut für Organisations- und Technikgestaltung GmbH Buschgrundstraße 25 D-45894 Gelsenkirchen Telefon: +49 (0) 209 359 763-0 Telefax: +49 (0) 209 359 763-99 Online: info@iot-online.de www.iot-online.de	Die IOT GmbH ist ein SAP-Beratungs- und Systemhaus mit Fokus auf der logistischen Prozesskette. Wir bieten Beratungs- und Entwicklungsleistungen für Logistik, Produktion und Handel: • Einführung von SAP-Produkten und SAP-Technologien • SAP-Anwendungs- und SAP-Technologieberatung • Entwicklungen mit ABAP Objects und ABAP • Coaching von Entwicklerteams im SAP-Umfeld • IOT Cockpits für SAP: Beschleunigte Abläufe durch operative Cockpits wie das Dispo-Cockpit oder das Lagerleistungs-Cockpit • IOT Frameworks für ABAP Objects: Verkürzte Realisierungsprojekte durch objektorientierte Entwicklungs-Frameworks • IOT Shopfloor Control Connector: Effiziente Systemintegration durch direkte SPS-Anbindung an SAP-Systeme
		iteelligence AG WIR MACHEN MEHR AUS SAP®-LÖSUNGEN! Königsbreede 1 D-33605 Bielefeld Telefon: +49 (0) 5 21 / 9 14 48-0 Telefax: +49 (0) 5 21 / 9 14 45-100 E-Mail: info@iteelligence.de Online: www.iteelligence.de	iteelligence ist mit seinem SAP® Global VAR-Status und inzwischen mehr als 2.000 hochqualifizierten Mitarbeitern einer der international führenden SAP®-Komplettdienstleister. Als SAP Business-, Service- und Support-Alliance sowie Global Partner Hosting und Global Partner Services realisiert itelligence für über 4.000 Kunden weltweit komplexe Projekte im SAP®-Umfeld. Das SAP®-Geschäft der itelligence konzentriert sich auf Kernbranchen, in denen, basierend auf exzellenten Branchenkenntnissen, eigene SAP®-Lösungen angeboten werden. Zusätzlich setzt itelligence durch seine Internationalität im Bereich SAP® Outsourcing Services, Maßstäbe in Qualität, Kreativität und Effizienz.
		ITML GmbH Stuttgarter Str. 8 75179 Pforzheim, FON +49(0)7231 / 145 46-0, FAX -99 Online: sales@itml.de www.itml.de www.crm.itml.de www.twitter.com/itml_gmbh	ITML ist strategischer Partner der SAP für den Mittelstand mit Goldstatus. Portfolioschwerpunkte der ITML GmbH & ITML AG: • SAP-Gesamteinführungen im Mittelstand • Optimierungsprojekte im SAP ERP-Umfeld (z.B. LES, QM, DMS, intern. Rollouts, Releasewechsel) • Hersteller von Add-On-Lösungen auf Basis SAP ERP und SAP Net-Weaver: Optimierung der Prozesse vom Einkauf über Produktion bis in Marketing, Vertrieb & Service • Hersteller einer neuen Benutzeroberfläche für SAP ERP mit MS Look & Feel • Prozess- und Managementberatung aus über 14 Jahren • SAP-Kompetenz & Projekterfahrung
		it-novum GmbH Edelzeller Straße 44 D-36042 Fulda Telefon: +49 (0)661 / 103 333 Telefax: +49 (0)661 / 103 597 Online: info@it-novum.com www.it-novum.com	it-novum ist der führende IT-Berater im SAP- und Open Source-Bereich. Als langjähriger SAP- und Infrastrukturdienstleister für unseren Mutterkonzern kennen wir die Geschäftsprozesse in Konzernen und im Mittelstand. Nach dem Motto „Open-Minded Business Solutions“ vereinen wir technologisches Wissen mit Business-Know-how. Unser Portfolio reicht von SAP bis zu Open Source und umfasst Systemmanagement, Infrastruktur, Groupware, ERP, Business Intelligence, Dokumentenmanagement und Customer Relationship Management.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 Consulting · Technologie · Outsourcing	IT2™ Solutions AG Hamburger Straße 28 D-24558 Henstedt-Ulzburg Telefon: +49 (0)4193 / 7532-0 Telefax: +49 (0)4193 / 7532-10 Online: Info@it2-solutions.com www.it2.ag	Die IT2 Solutions AG ist Ihr Partner im Bereich SAP® HCM. Wir entwickeln Strategien, Konzepte und Lösungen personalwirtschaftlicher Prozesse und gehören in diesem Marktsegment zu den größten, unabhängigen Consulting-Unternehmen in Deutschland. Unter der Marke sumarum bieten wir eine internetbasierte, komfortable und kostengünstige Outsourcingplattform auf Basis SAP HCM für alle Personalprozesse an. Zu unseren Kunden zählen Mittelstandsunternehmen, internationale Konzerne, Banken, Versicherungen und Unternehmen und Verwaltungen im öffentlichen Dienst.
		KWP Kümmer, Wiedmann + Partner Unternehmensberatung GmbH Ferdinand-Braun-Straße 16 74074 Heilbronn Telefon: +49 (0) 7131 - 7499 - 0 Telefax: +49 (0) 7131 - 7499 - 1050 Online: info@kwpartner.de www.kwpartner.de	SAP® ERP Human Capital Management für den Mittelstand Seit 20 Jahren steht KWP® mit über 160 Mitarbeitern an 10 Standorten für Innovation und Know-How im Mittelstand. Die Erfahrung aus über 1.000 Projekten zeichnen die KWP® als führenden IT-Dienstleister im Bereich SAP® ERP HCM aus. Unseren Erfolg verdanken wir der umfassenden Prozess- und Projekterfahrung, der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit unseren Kunden, der Entwicklung passgenauer, praxiserprobter Lösungen in SAP® ERP HCM und der langjährigen Erfahrung unserer Mitarbeiter.
		Lodestone Management Consultants GmbH Parking 2 85748 Garching b. München Telefon: +49 (0) 89 30 76 676 0 Telefax: +49 (0) 89 30 76 676 99 Online: kontakt@lodestonemc.com www.lodestonemc.com	Lodestone Management Consultants ist ein international tätiges Beratungsunternehmen für Strategie- und Prozessoptimierung sowie IT-Transformation, speziell im Bereich SAP. Gegründet im Jahr 2005 ist Lodestone heute mit rund 650 Mitarbeitern in über 16 Ländern auf fünf Kontinenten aktiv. Spezieller Fokus der Beratungsaktivitäten liegt auf den Branchen Automobil, Life Science, Finanzdienstleistungen sowie Investitions- und Konsumgüter. Weitere Informationen www.lodestonemc.com
	 Do it Once. Do it Right	Magic Software Enterprises (Deutschland) GmbH Lise-Meitner-Straße 3 D- 85737 Ismaning bei München Telefon: +49 (0) 89 / 9 62 73-0 Online: www.magicsoftware.com/germany info@germany.magicsoftware.com	iBOLT Special Edition für SAP – Optimierte Automatisierung durch integrierte Prozesse Magic Software bietet die SAP-zertifizierte Integrationsplattform iBOLT für die schnelle und einfache Prozess- und Anwendungsintegration. iBOLT bietet vordefinierte Businesspackages mit direkten Schnittstellen zu den SAP-Applikationen, um SAP-Systeme ohne Programmieraufwand zu erweitern, mit Dritt-Applikationen zu koppeln oder mehrere SAP-Lösungen zu verbinden.
	 process. in tune.	Metasonic AG (vormals jCOM1 AG) Münchenerstr. 29 - Hettenshausen 85279 Pfaffenhofen Telefon: +49 (0)8441 278 10 0 Telefax: +49 (0)8441 278 10 999 Online: info@metasonic.de www.metasonic.de	Metasonic AG setzt mit ihrer Metasonic Suite einen Standard auf dem Gebiet der sofort ausführbaren Prozessmodelle und dynamischen Prozess-Applikationen. Basis für die flexible BPM Suite ist die weltweit einzigartige subjektorientierte BPM-Methode (S-BPM), die Mitarbeiter bzw. ihre Kommunikation ins Zentrum der Prozessbeschreibung stellt. Gepaart mit einer einfachen Beschreibung (nur 5 Symbole), einer sofortigen realitätsgetreuen Ausführung sowie der flexiblen Integration mit der IT, erreichen Sie enorme Agilität bei gesicherter Compliance und hohem ROI. Metasonic - Process. In tune.
	 A PORSCHE COMPANY	Mieschke Hofmann und Partner (MHP) A Porsche Company Schloss Heutingsheim Schlossstr. 12 D-71691 Freiberg am Neckar Telefon: +49(0) 7141 7856-0 Telefax: +49(0) 7141 7856-199 E-Mail: info@mhp.de Online: www.mhp.de	Mieschke Hofmann und Partner (MHP) ist die führende Prozess- und IT-Beratung im deutschen Automotive-Markt und ein Tochterunternehmen der Porsche AG. Mit einer Symbiose aus Prozess- und IT-Beratung optimiert MHP als Prozesslieferant die Prozesse der Kunden über die komplette Wertschöpfungskette. Aktuell beraten und betreuen über 750 Mitarbeiter von den Standorten in Freiberg am Neckar, Ludwigsburg (2x), Stuttgart, Walldorf, München, Essen, Wolfsburg, Berlin, Regensburg (Schweiz) und Atlanta (USA) über 250 Kunden. Die Philosophie von MHP: Excellence.
		nextevolution AG Am Sandtorkai 74 20457 Hamburg Telefon: +49 (0) 40 822 232 0 Telefax: +49 (0) 40 822 232 499 Online: nextPCM@nextevolution.de www.nextPCM.de	Daten, Dokumente, Prozesse auf einen Blick Sie wollen Ihre bewährten SAP® Standardfunktionalitäten sinnvoll ergänzen? Mit der nextPCM Produktfamilie bietet nextevolution SAP-basierte Lösungen zum prozessgestützten Dokumentenmanagement. Alle Produkte sind vollständig in SAP® integriert. Seit über zehn Jahren ist das Unternehmen erfolgreich für Kunden wie Edeka, RTL2, Tchibo oder Vattenfall tätig. • Beschaffungsmanagement • Vertragsmanagement • Rechnungseingang • Personalmanagement

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		Open Text Werner-von-Siemens-Ring 20 D-85630 Grasbrunn/München Telefon: +49 (0) 89 4629-0 Telefax: +49 (0) 89 4629-1199 Online: info.de@opentext.com www.opentext.com	OpenText ist ein führender Anbieter von Software-Lösungen für Enterprise Content Management (ECM). Seit zwei Jahrzehnten unterstützt OpenText Unternehmen, Business Content effizient zu verwalten und dessen Nutzenpotential vollständig zu erschließen. Mehr als 100 Millionen Anwender in 114 Ländern profitieren bereits von Lösungen des ECM-Anbieters. Gemeinsam mit Kunden und Partnern bringt OpenText die besten ECM-Experten – die Content Experts™ – an einen Tisch. Unternehmen können so ihr Wissen erfassen und wahren, ihren Markenwert steigern, Prozesse automatisieren, Risiken minimieren, Compliance-Auflagen erfüllen und ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.opentext.de.
		ORBIS AG Ansprechpartnerin: Andrea Klein Nell-Breuning-Allee 3-5 D-66115 Saarbrücken Telefon: +49(0)681 / 9924-282 Telefax: +49(0)681 / 9924-222 Online: andrea.klein@orbis.de www.orbis.de	ORBIS ist seit 1986 Spezialist für SAP-Dienstleistungen für die Branchen Industrie, Automotive, Anlagen- und Maschinenbau, Konsumgüterindustrie und Handel. Der SAP Service Partner und Special Expertise Partner bietet: • IT-Strategie, Implementierung und Prozessoptimierung entlang der Wertschöpfungskette • Kernkompetenzen in CRM, ERP, SCM, SCE/EWM, BI und PLM • Globale SAP Rollouts (Europa, China, Amerika) • Lösungen für Variantenkonfiguration, MES und BI • Über 1.000 erfolgreiche Kundenprojekte
		ORGA GmbH Zur Gießerei 24 D-76227 Karlsruhe Telefon: +49 (0) 721 / 4004-2000 Online: info@orga.de www.orga.de	Die ORGA bietet Hochleistungs-IT für den Mittelstand. Durch effektives IT-Outsourcing und Business Process Outsourcing für die Personalverwaltung können Kunden ihre Kosten deutlich reduzieren und sich stärker auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Als SAP Business ByDesign, SAP Channel Partner Gold und SAP Hosting Partner hält die ORGA Lösungen aus einer Hand bereit: Branchenlösung für projektorientierte Dienstleister – SAP Modulberatung: Rechnungswesen, Logistik – ORGA Personal Services: HCM Beratung, HCM Business Process Outsourcing – ORGA IT Service: Remote System Management, Application Hosting, Application Management, Outsourcing. Daneben deckt die ORGA das komplette Leistungsspektrum von IT-Dienstleistungen ab – von Beratung und Lizenzen über das Hosting einzelner Anwendungen bis hin zum Kundensupport.
		ParCon Consulting GmbH Im Center Circle, Neue Ramtelstrasse 4/3 D-71229 Leonberg Telefon: +49(0)7152 / 92833-40 Telefax: +49(0)7152 / 92833-9 Online: info@parcon-consulting.com www.parcon-consulting.com	Das Erfolgsrezept von ParCon ist die kontinuierliche Ausrichtung auf Innovation für SAP Anwendungen. Neben kompetenter Anwendungsberatung und Systemintegration sorgt der SAP Services Partner seit 1997 für optimale Prozesse durch maßgeschneiderte Beratung und Entwicklung. Leistungsfähige Add On Lösungen – beispielsweise für die interaktive Disposition und Tourenplanung, die mobile Datenerfassung oder für die optimierte Außendienststeuerung mit SAP CRM – schaffen zusätzlichen Mehrwert für SAP Anwender.
		PBS Software GmbH Schwanheimer Strasse 144a, D-64625 Bensheim Geschäftsführer / Managing Director: Dipl. - Math. Günther Reichling Amtsgericht / Local Court: Darmstadt, HRB 25302 Telefon: +49 (0) 6251 - 174 238 Telefax: +49 (0) 6251 - 174 174 Online: michalina.malinowski@pbs-software.com www.pbs-software.com	PBS Software GmbH ist ein führender Anbieter von Ergänzungslösungen für SAP-Systeme. PBS erweitert die SAP-Datenarchivierung und ermöglicht einen nahtlosen und komfortablen Zugriff auf archivierte oder nearline Daten. Dazu nutzt PBS u.a. spaltenbasierte Technologie. Des Weiteren unterstützt PBS eine revisionssichere Datenextraktion und -ablage. Vorteile: • Beherrschung der SAP-Datenflut durch schnellen Datenzugriff • Reduzierung der Gesamtkosten, Verbesserung der Systemleistung sowie Minimierung der IT-Ressourcen • Erleichterte Revision und Compliance • Unterstützung der IT-Konsolidierung • Kompatibilität mit revisionssicheren Speichersystemen • Hochskalierbarkeit und Einsatz unter allen gängigen Plattformen • Höchste Integration.
		perdata GmbH Martin-Luther-Ring 7-9 04109 Leipzig Telefon: +49(0)341 / 355 22 0 Telefax: +49(0)341 / 355 22 229 Online: www.perdata.de info@perdata.de	perdata ist der deutschlandweit tätige Full-Service-IT-Dienstleister aus der Stadtwerke-Leipzig-Gruppe mit über zehn Jahren gewachsener Spezialistenkompetenz für versorgerspezifische IT-Lösungen. Dieser Branchenfokus auf regionale Versorgungsunternehmen ergänzt die perdata-Kernleistungen Planung, Bereitstellung, Hosting und Betrieb SAP-basierter Systeme. SAP-Leistungsportfolio: Prozess- und Technologieberatung – Architekturberatung – System- und Moduleinführung – Releasewechsel – Entwicklung von Add ons – Betrieb – Betreuung – Outsourcing
		PIKON International Consulting Group; PIKON Deutschland AG Kurt-Schumacher-Straße 28-30 D-66130 Saarbrücken Telefon: +49 (0) 681 - 379 62-0 Online: Josias.Petersohn@pikon.com www.pikon.com	PIKON bietet: ■ SAP ERP, SAP NetWeaver PI ■ SAP BW und BO ■ Beratung und Entwicklung ■ Einführung, Optimierung, Releasewechsel ■ Kompetenz in IT und Betriebswirtschaft ■ Prozessoptimierung ■ Internationale Rollouts ■ Business Communication

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		Plaut Aktiengesellschaft Engelsberggasse 4/1 A-1030 Wien Telefon: +43 (0) 1 / 23 000 12 Online: plaut@plaut.com www.plaut.com	Plaut: Kompetenz. Erfahrung. Lösung. Plaut verbindet betriebswirtschaftliche Beratung und lösungsorientierte IT-Implementierung mit einem Branchenfokus auf Versicherungen, Energieversorger, Nahrungsmittel und Getränke und Dienstleistungen. Die Plaut Beratungsgruppe ist in Deutschland, der Schweiz in Österreich und den CEE- sowie CIS-Ländern Rumänien, Tschechische Republik, Polen und Russland vertreten. Mit mehr als 1.000 realisierten Projekten ist Plaut seit über 30 Jahren einer der erfolgreichsten und umsetzungstärksten SAP Partner. Besondere Schwerpunkte liegen in den Bereichen Finance & Controlling, Logistik und Technologie im SAP-Umfeld.
		prego services GmbH Am Halberg 3 D-66121 Saarbrücken Telefon: +49 681 / 9 59 43 - 0 Telefax: +49 681 / 9 59 43 - 1000 Online: info@prego-services.de www.prego-services.de	Routinen einfach auslagern - zu den Experten der prego services. Mit profundem Fachwissen und umfassenden Dienstleistungen hält die prego services GmbH ihren Kunden den Rücken frei. Als eine der führenden Shared-Services- Gesellschaften in Deutschland bietet die prego services GmbH seit 2001 maßgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Informationstechnologie, Personal, Materialwirtschaft und Billing. Zahlreiche renommierte Industrieunternehmen, mehrere Bundesbehörden und der 1. FC Kaiserslautern vertrauen bereits auf die langjährige Erfahrung der prego services GmbH.
		ProfifForms Projekt GmbH Hausener Str. 6 71296 Heimsheim Telefon: +49 7033 / 3012-0 Telefax: +49 7033 / 3012-20 Online: info@profifforms.de www.profifforms.de	Seit fast 2 Jahrzehnten unterstützt profifforms Unternehmen in der Dokumentenerzeugung im und aus SAP und bei der Implementierung leistungsfähiger output-seitiger Dokumentenprozesse. Gemeinsam mit seinen Kunden arbeitet profifforms an der Entlastung von Systemressourcen, der Anbindung der unternehmensweiten Druck-Infrastruktur und der wirkungsvollen Nutzung von Massendokumenten in der Unternehmenskommunikation. Kunden schätzen an Lösungen von profifforms die zentrale Plattform für unternehmensweite Dokumente, erzielte Effizienzsteigerung, verbesserte Kundenbindung und daraus resultierend Verbesserung der eigenen Position am Markt.
		PSINOVA AG Redingstrasse 2 CH-8280 Kreuzlingen / Schweiz Zentrale: +41 (0) 71 677 2700 Telefax: +41 860 71 672 8006 Sales D: +49 234 91 770 590 Online: sales@psinova.com www.psinova.com	Die PSINOVA AG ist ein international agierender Softwarehersteller und Systemintegrator für Geschäftsprozessoptimierung im SAP/ECM Umfeld: • Prozess- und System-Integration im SAP®-Umfeld • Effiziente SAP Workflows® für HR, MM, FI, CO, SD, PP, QM, ME, ... • Elektronische Eingangsrechnungsverarbeitung IN SAP® mit/ohne OCR • Genehmigungsworkflows in SAP®, WEBflow oder über Portal • Generische, vollmaßstäbliche Freigabesteuerungen in SAP® • Intelligente Tools & Erweiterungen für SAP Workflow® & Workplace® • System-, Schnittstellen- und Oberflächen-Entwicklung sowie Schulungen Internationale Großkonzerne und mittelständische Unternehmen nutzen unsere Produkte erfolgreich in über 120 Ländern und 6 Sprachen zur Steigerung ihrer Produktivität.
		REALTECH AG Industriestrasse 39c D-69190 Walldorf Telefon: +49 (0)6227 / 837-0 Telefax: +49 (0)6227 / 837-837 Online: info@realtech.de www.realtech.de	Die REALTECH AG ist ein auf SAP-spezialisiertes Beratungshaus sowie Softwarehersteller mit Fokus auf Geschäftsprozess- und IT Service-Management. Consulting: • IT-Management Beratung • Business Optimierung mit SAP • IT-Optimierung • SAP Compliance & Security theGuard! Produkte: • Business Process Management • Business Service Management • IT Infrastructure Management • Configuration Management / CMDB • Application Lifecycle Management
		Q_PERIOR AG Bavariaring 28 D-80336 München Telefon: +49(0)89 / 45599-0 Telefax: +49(0)89 / 45599-100 Online: office@q-perior.com www.q-perior.com	Q_PERIOR ist eine inhabergeführte Business- und IT-Beratung mit Standorten in Deutschland, Schweiz, Österreich, Slowakei, USA und Kanada. Q_PERIOR unterstützt Grossunternehmen und grosse Mittelständler mit integrierter Fach- und IT-Kompetenz. Neben der Spezialisierung auf den Markt der Finanzdienstleister bietet Q_PERIOR ein branchenübergreifendes Beratungsspektrum in den Bereichen Audit & Risk, Beschaffung, Business Intelligence, Finanzen & Controlling, Kundenmanagement, Projekt- & Implementierungsmanagement, Strategisches IT-Management und Technologie.
		scoop and spoon Breite Gasse 4 1070 Wien Telefon: +43 (0) 1 523 4088 110 Online: info@scoopandspoon.com www.scoopandspoon.com	The Contemporary Agency. Mit Scoop and Spoon verwirklicht sich das zeitgemäße Agenturmodell - Mehr als Werbeagentur, mehr als Interactive Agentur und mehr als Technologiedienstleister. Scoop and Spoon ist ein Agenturverbund einer klassischen Marketing- und Werbeagentur (Scoop) und eines Web- und Mobiltechnologiedienstleisters (Spoon). Unsere Agentur setzt auf zukunftsweisende Marketing-Technologien, um die komplexer werdenden Anforderungen im Agenturgeschäft von morgen erfüllen zu können.

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	SEEBURGER BUSINESS INTEGRATION	SEEBURGER AG Edisonstraße 1 75015 Bretten Telefon: +49 (0) 7252 / 96-0 Telefax: +49 (0) 7252 / 96-2222 Online: info@seeburger.de www.seeburger.de	Integrating Best-Run Businesses Mehr als 8.100 zufriedene Kunden weltweit und 25 Jahre Erfahrung haben SEEBURGER zu einem Marktführer für B2B-Integrationslösungen gemacht. • EDI/B2B-Lösungen für alle Unternehmensgrößen und Branchen • MFT-Lösungen für unternehmenskritische Daten • Utilities Lösungen für SAP • B2B Prozesslösungen für SAP • End-to-End Monitoring für SAP • Managed /Cloud Services
	Smart Enterprise Solutions	Smart Enterprise Solutions GmbH Stuttgarter Str. 8 75179 Pforzheim Telefon: +49 (0) 7231 / 1454647 - 00 Telefax: +49 (0) 7231 / 1454647 - 99 Online: info@smart-enterprise-solutions.de www.smart-enterprise-solutions.de	Die Smart Enterprise Solutions entwickelt und vermarktet moderne Plattformen zur Anwendungsentwicklung im SAP-Umfeld. Unser Portfolio: • Smart Business Framework: Verbindung von leistungsstarken Backends mit benutzerfreundlichen Anwendungsoberflächen • Smart Business Client: Flexibles UI und effiziente Integrationsplattform für Ihre SAP- und Non-SAP-Anwendungen • Smart Developer Studio: Ganzheitliche und komfortable Entwicklungsplattform für den Smart Business Client • Smart Apps: Anwendungen zur Optimierung Ihrer Geschäftsprozesse (CRM, ERP, Reporting, u.v.m.)
	SWITSPOT GmbH & Co. KG	switspot GmbH & Co. KG Heinrieter Str. 12 D- 74074 Heilbronn Telefon: +49 (0) 7131 / 642 60 0 Telefax: +49 (0) 7131 / 642 60 10 Online: info@switspot.de www.switspot.de	SAP HCM Beratung - makin' IT better >> not bigger! Seit 2003 unterstützt switspot mittelständische Unternehmen bei der Einführung, laufenden Betreuung und Optimierung aller Themen der SAP Personalwirtschaft. Das inhabergeführte Unternehmen agiert dabei partnerschaftlich und auf gleicher Augenhöhe mit seinen Kunden, Beratern und Kooperationspartnern. Wichtigster Unternehmensschwerpunkt ist die individuelle Betreuung und Unterstützung von Personal-Abteilungen, IT-Abteilungen und Personalverantwortlichen bei ihrem Tagesgeschäft mit SAP HCM. Dabei ergänzen die Bereiche BPO (HR Business Service) und Entwicklung mit unseren eigenen Software-Lösungen und Add-Ons perfekt das Leistungsspektrum von SAP HCM.
	sycor Wir geben IT ein Gesicht	SYCOR GmbH Heinrich-von-Stephan-Straße 1-5 D-37073 Göttingen Telefon: +49 (0) 551 / 490-0 Telefax: +49 (0) 551 / 490-2000 Online: info@sycor.de www.sycor.de	Im SAP ERP-Umfeld begleiten wir unsere Kunden als Channel Partner der SAP entlang der gesamten Wertschöpfungskette und bieten: SAP Business All-in-One-Branchenlösungen für die Diskrete Fertigung – inklusive Auftrags- und Produktions-Planungs-Cockpit; Beratung, Entwicklung, Implementierung und Outsourcing für SAP, Archivierung und DMS. Dazu liefern wir die benötigten SAP-Lizenzen und übernehmen die Wartung. Wir erbringen qualitativ gesichert umfassende IT-Services, entwickeln Web Shops und Portalanwendungen. Unsere Lösungsexpertise: SAP All-in-One SAP ERP SAP IS Oil SAP + Archiv SAP + EDI SAP + MDE SAP + BDE SAP E-Commerce SAP NetWeaver SAP Roll-Out USA & China
	tangro smart software components	tangro software components gmbh Speyerer Straße 4 69115 Heidelberg Telefon: +49 (0) 6221 / 13 33 60 Telefax: +49 (0) 6221 / 13 33 621 Online: info@tangro.de www.tangro.de	tangro - Ihr Partner für Inbound Management tangro unterstützt SAP-Anwender bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse durch Automatisierung im Dokumenteneingang. Produkte: Die tangro-Inbound-Suite umfasst Lösungen für • Rechnungen • Bestellungen • Bedarfsmeldungen • Lieferscheine • Zahlungssavise • Freigabe- und Genehmigungs-Workflow Ihr Nutzen: tangro-Lösungen sind SAP-Embedded. Dadurch • keine Investitionen in vorgelagerte Systeme • direkte Datenübernahme • kein Austausch von Stamm- und Bewegungsdaten • minimaler Pflege- und Schulungsaufwand • Arbeiten in gewohnter SAP-Umgebung
	TDS a Fujitsu company	TDS AG Konrad-Zuse-Str. 16 D-74172 Neckarsulm Telefon: +49 (0) 7132 / 366-01 Telefax: +49 (0) 7132 / 366-1000 Online: info@tds.fujitsu.com www.tds.fujitsu.com	SAP-Erfolgsrezepte für Ihr Unternehmen Als SAP Gold- und Hosting-Partner mit 25jähriger SAP-Projekterfahrung steht TDS für ganzheitliche Betreuung: Der Dienstleister bietet mittleren und großen Unternehmen Services von der SAP-Beratung über IT Outsourcing bis hin zur kontinuierlichen Weiterentwicklung und Anpassung der SAP-Lösungen an sich verändernde Geschäftsprozesse. Darüber hinaus entwickelte TDS vorkonfigurierte SAP-Lösungen und Add-Ons für die Branchen Chemie, Pharma, Kosmetik & Pflegemittel, Farben & Lacke und Lebensmittel.
	tieto	TIETO Handelskai 94-96 A-1200 Wien Telefon: +43 (0) 1 33174 Telefax: +43 (0) 1 33174 1092 Online: office.austria@tieto.com www.tieto.at – www.tieto.de	Als langjähriger Partner verfügt Tieto in Europa über 600 SAP-Spezialisten, wovon 100 zertifiziert sind. Tieto betreut viele Kompetenzzentren für SAP Application Management, bietet integrierte Lösungen für die verarbeitende Industrie und nimmt aktiv an Ramp-Up Programmen und Pre-Solution Testing teil. Seit 2010 arbeitet Tieto aktiv an der Produktverbesserung von Duet Enterprise mit. Durch Dynamic SAP Landscape verlagert Tieto nun den Betrieb von ERP-Lösungen in die Cloud, um die Kundenkosten, im Vergleich zum traditionellen Servicemodell, zu senken. Weltweit zählt Tieto zu den drei Top-Anbietern für die Entwicklung mobiler Lösungen und zeigt bereits jetzt, dass SAP Produktionsdaten einfach und gut auf mobilen Endgeräten verwaltet werden können.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		TONBELLER AG Werner-von-Siemens-Str. 2 D-64625 Bensheim Telefon: +49 (0) 6251 7000 0 Telefax: +49 (0) 6251 7000 140 Online: info@tonbeller.com www.tonbeller.com	TONBELLER ist ein international tätiges Software- und Beratungsunternehmen mit über 100 hochqualifizierten und spezialisierten Mitarbeitern und bietet ein Leistungsportfolio aus IT-Lösungen, Beratung und Services. Mit TONBELLER Management Intelligence eröffnet sich für Organisationen, die SAP R/3, SAP BW und weitere SAP-Systeme im Einsatz haben, eine neue Dimension der Bereitstellung handlungsrelevanter Information. Die Möglichkeiten zur Datenintegration aus SAP und Nicht-SAP-Systemen, zur Analyse, Forecasting, Predictive Analytics, Szenariosimulation und die Bereitstellung von Management-Cockpits auch auf mobilen Endgeräten, schaffen eine fundierte Basis für Managemententscheidungen in komplexen und sich schnell verändernden Märkten. 
		TTS GmbH Schneidmühlstraße 19 69115 Heidelberg Telefon: +49 (0) 6221 / 8 94 69-0 Telefax: +49 (0) 6221 / 8 94 69 79 Online: info@tt-s.com www.tt-s.com	TTS ist europäischer Innovationsführer für Personalentwicklung und Mitarbeiterqualifizierung im SAP-Umfeld. Als Lösungsanbieter unterstützen wir unsere Kunden beim Finden, Fördern und Halten von Mitarbeitern. > Unsere Talent Management Consultants gestalten, implementieren und begleiten Talent Management-Prozesse und -Systeme. Gemeinsam mit unseren Change Management Experten bereiten sie Mitarbeiter zielgerichtet auf anstehende Veränderungen vor. > Unsere Trainer und E-Learning Experten entwerfen Qualifizierungskonzepte, analysieren den Bildungsbedarf und entwickeln projektspezifische Schulungsmaßnahmen. Diese gestalten sie als individuelle Präsenz- und Web-based Trainings (WBTs). > Unsere Softwaresuite „TT Knowledge Force“ übernimmt die Strukturierung, Produktion und Publikation von Dokumentationen und E-Learnings. 
		UC4 Software GmbH Waldecker Straße 8 D-64546 Mörfelden - Walldorf Telefon: +49 (0) 6105 / 9667 - 0 Online: info@UC4.com www.UC4.com	UC4 Software ist Anbieter der branchenweit einzigen einheitlichen Automatisierungslösung. UC4 hilft Kunden, ONE Automation zu erreichen, einen einzelnen unternehmensweiten Ansatz, der die Automatisierung von Geschäftsprozessen, Anwendungen und IT-Infrastruktur in einer Plattform intelligent integriert. UC4 macht es für Unternehmen einfacher, IT-Services schnell und zuverlässig zu liefern. UC4 ist der weltweit größte unabhängige Anbieter von Automatisierungssoftware. Über 2.000 Organisationen weltweit verlassen sich bei der Automatisierung ihres Geschäfts auf UC4. „Rethink Automation“ auf http://www.uc4.com. 
		unit-IT Dienstleistungs GmbH & Co KG Salzburger Strasse 287 4030 Linz - Österreich Telefon: +43 (0) 517 07 - 659 60 Telefax: +43 (0) 517 07 - 596 15 Online: contact@unit-it.at www.unit-it.at	unit-IT ist das österreichweit führende SAP-Systemhaus und IT-Mittelstandoutsourcer. Der Spezialist für integrierte und hoch performante IT-Lösungen bietet von der Konzeption über die Realisierung bis hin zum Betrieb professionelle IT-Gesamtlösungen für qualitätsbewusste Fertigungsbetriebe. Mit schlanken SAP-Branchenlösungen („SAP All-in-One“) und standardisierten mobilen Logistiklösungen konnte sich unit-IT eine Top-Position als Industrie-IT-Partner erarbeiten. unit-IT ist SAP-Gold-Partner und zum fünften Mal „SAP Reseller des Jahres“.
		Versino AG Bahnhofstraße 35 84503 Alttötting Telefon: +49 (0) 8671 96 209 00 Telefax: +49 (0) 8671 - 98 47 8 Online: welcome@versino.de www.versino.net	Die Versino AG hat Ihren Tätigkeitsschwerpunkt im weltweiten Rollout von SAP Business One für Konzern-Niederlassungen. Unser Leistungsumfang: - Entwicklung rolloutfähiger Templates. - Modellierung von Geschäftsprozessen unter Berücksichtigung von Compliance- und Bewertungsanforderungen. - Herstellung eines aussagefähigen Group Reportings mit Konsolidierung nach IFRS. - Anbindung von SAP Business One ins Konzernsystem. Als Mitglied von United Vars ist die Versino AG Teil eines internationalen Partnernetzwerkes. Es stehen weltweit Consultingleistungen in der jeweiligen Landessprache zur Verfügung. Das Service Management ist an 7 Tagen 24 Stunden erreichbar. 
		XAPTION GmbH Hans-Dreher-Weg 6 D-79585 Steinen Telefon: +49 (0) 800 - Xaption Online: www.xaption.de info@xaption.de	TIRED OF CONSULTING AND READY FOR SOLUTIONS? Die Xaption GmbH ist ein schneller Dienstleister und Lösungsanbieter rund um die SAP-Software. Gegründet im Jahr 2003 sind wir von stetigem und moderatem Wachstum geprägt und verfügen über exzellent ausgebildete Mitarbeiter in den Kernbereichen der Entwicklung, bis hin zu eigenen Add-ons im SAP Umfeld. • ABAP Entwicklung, SAP Formulare, EDI/ALE, CRM UI Development • Entwicklung und Vertrieb von SAP-zertifizierten Lösungen und Produkten • Inhouse Seminare zu dem Themen ABAP, SAPscript, Smart Forms, SIFBA
		zetVisions AG Speyerer Straße 4 D-69115 Heidelberg Telefon: +49(0)6221 / 33938-0 Telefax: +49(0)6221 / 33938-922 Online: info@zetvisions.com www.zetvisions.de	Die zetVisions AG konzentriert sich auf das anspruchsvolle Thema Beteiligungsmanagement und betreut dazu rund 200 Kunden in ganz Europa. Die Lösung zetVisions Corporate Investment Manager (zetVisions CIM) für das Beteiligungsmanagement in Unternehmensgruppen ist in Abstimmung mit der SAP entwickelt worden und ist heute die einzige SAP-basierte und von einem führenden Wirtschaftsprüfer zertifizierte Anwendung für das Beteiligungsmanagement. Mit zetVisions begegnen Sie den wachsenden rechtlichen Verpflichtungen, optimieren Ihre internen Abläufe und erreichen Ihr Ziel: Die Wertsteigerung Ihres Beteiligungsportfolios. 

Sikka macht sie alle platt

Mit dem SAP HANA Adoption Program um 250 Millionen Euro will SAP-Vorstand und Chief Technology Officer Vishal Sikka die Bestandskunden überzeugen, dass HANA die bessere Datenbank ist. Platt gemacht werden Oracle und IBM DB2 mit Sybase ASE und IQ sowie SAP HANA.



Vor einem halben Jahr auf der SAPHIRE 2011 in Madrid hat Co-CEO Jim Hagemann Snaube mit gütigen Worten versucht, die Bestandskunden von der Innovation HANA und der Zukunft des Realtime Enterprise zu überzeugen. Offensichtlich misslang der Versuch: Nach ein paar Early Adopters finden sich kaum noch HANA-DB-Interessierte. Nun fährt Chief Technology Officer (CTO) Vishal Sikka schwere Geschütze auf, um Oracle und IBM DB2 endgültig dem Erdboden gleichzumachen.

Ausgestattet mit einem 250-Millionen-Euro-Programm zielt Vishal Sikka auf alle wechselwilligen SAP-Bestandskunden: Wer bereit ist, die eigene IBM-DB2- und Oracle-Datenbank in den Orkus zu transferieren, bekommt kostenlose HANA-Beratungsleistung. Implementierungskosten und SAP-Consulting werden aus dem etwa 250 Millionen Euro großen Geldtopf gesponsert.

Und SAP hat Erfahrung mit solchen Datenbank-Transfusionen! Vor einigen Jahren wurde mit IBM ein Plan ausgeheckt, um Oracle-Kunden auf die Seite von DB2 zu ziehen. Laut Auskunft von IBM konnten etwa 1000 SAP-Bestandskunden zu einer Datentransfusion bewegt werden. Ein gewaltiger Erfolg für IBM, bei dem SAP zur Seite stand. Vor der Transfusionsoperation holten sich die Ex-Oracle-Kunden in Walldorf eine

Unbedenklichkeitsbescheinigung: SAP garantierte den zukünftigen DB2-Kunden einen technisch machbaren und aus ERP-Sicht unbedenklichen Eingriff.

IBM hätte diese Transfusion noch gerne fortgeführt. Mit der neuen Version von DB2 (V.10) wäre der positive Effekt noch zu verlängern. Offensichtlich hat SAP andere Pläne: Das ganze Unheil für IBM und auch Oracle begann mit der Übernahme von Sybase. Vorerst lenkte SAP den Blick auf das Mobile Business

weltweit Nummer 2 werden. Gesagt, getan! Vishal Sikka munitionierte sich mit 250 Millionen Euro und begann am 10. April in San Francisco – nur wenige Kilometer vom Oracle Headquarter entfernt – die neue Datenbankschlacht.

Oracle ist stark. Oracle ist mächtig. Und Oracle hat einen Feind: SAP. Aber mit den Oracle-Millionen und der Sun-Hardware braucht man sich mittelfristig um Chef Larry Ellison keine Sorgen machen. Zwischen allen Stühlen jedoch

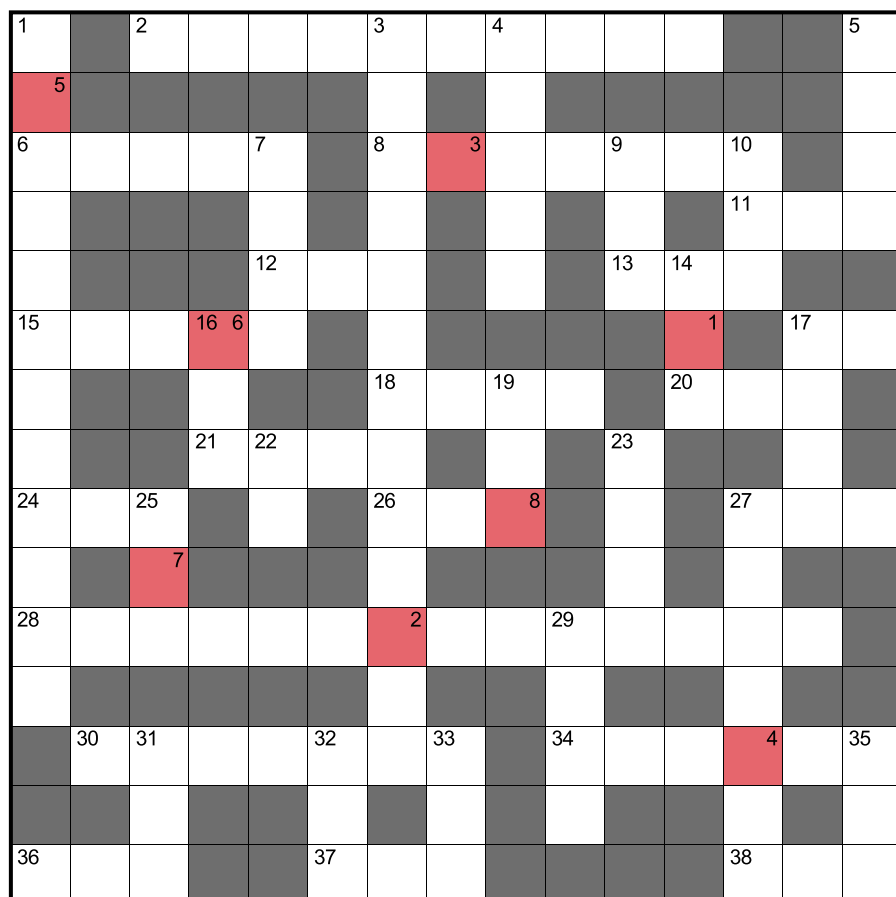
» Virginia Rometty, IBM Chefin, und Oracle-Boss Larry Ellison könnten das Datenbank-Geschäft bei den SAP-Kunden verlieren. Sikkas HANA soll es platt machen. «

von Sybase und propagierte die Unwired Plattform. Im Hintergrund renovierten die Walldorfer jedoch die beiden Datenbankprodukte ASE und IQ. Heute ist Sybase ASE (Adaptive Server Enterprise) eine ERP-6.0- und Business-Suite-7-Datenbank und damit Mitbewerber zu IBM DB2 und Oracle.

Den entscheidenden Schlachtruf machte Jim Hagemann Snaube auf der SAP-Bilanzpressekonferenz Anfang dieses Jahres in Frankfurt: SAP will mit der HANA-Datenbank das am schnellsten wachsende DB-Unternehmen und

sitzt IBM. Über viele Jahre war IBM ein treuer Verbündeter für Walldorf. Man verdiente in der SAP-Community mit Hardware, Services und DB2 sehr gutes Geld. Aber HANA ist nicht nur eine Bedrohung für DB2 und IBM Netezza, sondern auch eine Neuorientierung für SAP: Die alten Partner wie HP und IBM passen nicht mehr in das neue Bild der Walldorfer. Cisco, Fujitsu, Dell sind die neuen Lieblinge bei SAP. Und damit die Bestandskunden den Richtungswechsel auch wahrnehmen, kommt Vishal Sikka mit einem 250-Millionen-Euro-Investitionsprogramm. (pmf)

Rätselhaftes ? ? ? aus der SAP-Community



Waagrecht

- 2 Name eines 4.6c-SAP-Werkzeuges (BC-FES-AIT)
- 6 Abk. für offenes Framework
- 8 das dritte Wort aus SDN
- 11 Abk. für Adobe-Dokumentenformat
- 12 Abk. für Entwicklungsumgebung
- 13 ein standardisiertes Datenübertragungsformat
- 15 Name des freien Betriebssystems
- 17 Abk. für Bildschirmoberfläche
- 18 neues Wort für CCC
- 20 Server-Abk. aus XI und MDM
- 21 das zweite Wort aus ALV
- 24 Abk. für Support-Frühwarnsystem
- 26 Abk. für BPM-Modellierungssprache
- 27 Abkürzung für Kundenbeziehung
- 28 das Wort für C aus SAP BCM
- 30 engl. Wort für Speicher
- 34 engl. Wort für Daten-Quelle bei BW/ERP
- 36 Abk. für IT-Konsolidierung
- 37 Abk. für Produkt-Historie
- 38 Abk. für eine BW-Referenzarchitektur

Senkrecht

- 1 zweites Wort aus BI
- 3 erstes Wort aus MES
- 4 erstes Wort aus TCO
- 5 zweites Wort aus ESS
- 7 Adobe Applikations-Framework
- 9 das O aus SBO
- 10 Abk. für Messung von Leistung
- 14 Abk. für Datenmanagement mit ILM-Bezug
- 16 Abk. für allg. Arbeitsprotokoll im SAP-Portal
- 17 erstes Wort aus UI
- 19 erstes Wort aus der SAP-Abk. OGSD
- 22 engl. Abk. für geistiges Eigentum
- 23 Abk. NetWeaver-Entwicklungsumgebung
- 25 Abk. für Alarmmeldung von geschäftskritischen Problemen
- 27 Framework-Name aus SAP R/3 GUI (ABAP)
- 29 erstes Wort aus TAO von SAP
- 31 Abk. für Testen und Optimierung
- 32 Abk. für Anwendungsdienstleister
- 33 Abk. für erweiterte BW-Administration
- 35 alte SAP-Abk. für SOA

Lösung aus E-3 April 2012: BIG DATA als eines der Synonyme für In-memory Computing.

I	N	D	I	C	A	T	O	R				B
L		O	M	U	V	M	I					1
S	U	G	E	N		B	E					I
U	I			L	A	Y	E	R	E	D		S
N		F	P	M		S			M		V	P
I	D	E	S		L	E	O		E	C	M	
F		C		L		N		S				
I	T	S	M		O	W	N	E	R	S	H	I
E	Y		G		E		U		B			
D	E	S	C	R	I	P	T	I	O	N		M
T		S	W		G							L
I	C	E		T	A	O		V		C	C	M
H	M		I		R	O		R				A
C	A	S	H		C	K	P	I		M		A
		R	E	S	T		P			G	A	S



Nicht als Vertrieb von SAP-Produkten, sondern als unterhaltsamer Zeitvertreib während des Wartens auf das nächste Meeting ist dieses Kreuzworträtsel gedacht. Für einige sollte es mittelschwer sein, für Rätselbegeisterte außerhalb der SAP-Community könnte es unmöglich werden, die richtigen Wörter zu finden. Das Lösungswort hat acht Buchstaben und bezeichnet zwei aktuelle Zahlen. Wir verlosen drei LED-Taschenlampen: Lösungswort in die Betreffzeile schreiben und an raetsel@e-3.de senden. Die Verlosung erfolgt unter Ausschluss des Rechtsweges. Teilnahmeberechtigt sind alle Personen. Über die Verlosung kann keine Korrespondenz geführt werden. Die Gewinner werden per E-Mail verständigt.

Unter den richtigen Einsendern wird 3 x eine E-3 LED-Taschenlampe verlost: raetsel@e-3.de

Dieses Rätsel online spielen und Lösung für E-3 Rätsel April 2012 auf www.E-3.de

Juni 2012

RED/AZS 04.05.2012 | DUS 14.05.2012 | EVT 29.05.2012

Coverstory: Am 4. und 5. Juni 2012 findet in Düsseldorf die erste In-memory Computing Conference mit dem Schwerpunkt SAP HANA statt. Nach dem Wechsel vom Assembler zu Algorithmen und Datenstrukturen, vom Mainframe zum Client/Server-Computing steht die IT/ERP-Szene mit dem Thema In-memory Computing abermals vor einem Paradigmenwechsel. Diesmal sind SAP-Partner, Berater, HW- und SW-Anbieter gleichermaßen betroffen. Die E-3 Coverstory widmet sich den Themen HANA-Hardware/Software und Business Analytics.

Personal: Change Management ist in einer sich rasch ändernden Marktsituation das Gebot der Stunde. Trotz Währungskrise, wirtschaftlichen Turbulenzen und Technologiebrüchen gilt es, Stabilität und Kontinuität zu bewahren. Mit nachhaltigem Change Management muss es gelingen, das eigene Unternehmen erfolgreich zu führen.

Management: Was ist aus SOA geworden? Der alte Trendbegriff wurde durch Cloud- und Mobile Computing abgelöst. Aber die Regeln und Prozesse gelten immer noch: Serviceorientierte Archi-

tektur ist aktuell. Wir berichten, wie SOA heute angewendet und verstanden wird. Trotz oder wegen In-memory Computing ist Master Data Management (MDM) wieder gefragt. Die Konsolidierung des eigenen Datenschatzes wird gefordert.

Infrastruktur: Mittlerweile besteht an einer erfolgreichen Zukunft von ABAP kein Zweifel mehr. Java ist gut. Für die SAP-Community scheint jedoch ABAP besser zu sein. Wie sich ABAP und Java im In-memory-Computing-Umfeld bewähren wird, ist noch offen. Ein weiteres Thema soll die ERP und Office sein.

Juli/August 2012

RED/AZS 01.06.2012 | DUS 11.06.2012 | EVT 24.06.2012

Coverstory: Implementierungsservices sind gefragt. Dort, wo Bestandskunden wieder mehr SAP-Lizenzen kaufen und neue Funktionen wie Mobile und Cloud Computing customized werden, ist die SAP-Partner-Community gefragt. Das Angebot aus Walldorf wächst rasend schnell. Seit SAP begonnen hat, Unternehmen aufzukaufen, sehen sich auch die SAP-Partner in positivem Zugzwang. Leider fehlen vielfach noch die entsprechenden Roadmaps, sodass Bestandskunden und Partner die neuen Trends nur vermuten können.

Personal: Das HR-Organisationsmanagement ist schon für KMUs eine Herausforderung. Die Flexibilität auf dem Arbeitsmarkt, der teilweise existierende Fachkräftemangel und die auch im KMU-Bereich anzutreffende Internationalisierung machen eine nachhaltige Organisationsplanung unumgänglich. Nicht immer sind die SAP-Basiswerkzeuge optimal. Ergänzungen zum HR/HCM aus Walldorf gibt es zahlreiche.

Management: GRC ist gefragt, aber nicht beliebt. Die aktuellen Geschehnisse bei SAP in China (siehe Seite 26 dieser

Ausgabe) zeigen, dass Compliance und Governance wichtig und aktuell sind. Neben SOX gibt es zahlreiche weitere Regeln und Vorschriften, die zu befolgen und auch durch die IT zu implementieren sind. Geplante Artikel sollen einen GRC-Überblick geben.

Infrastruktur: HANA ist ein Turbo für ERP. Gibt es weitere Möglichkeiten die Performance zu steigern? Beiträge sollen das SAP-Tuning mit SolMan & Co. erklären. Auch Drucken mit SAP ist eine Herausforderung. Zahlreiche Druckeranbieter haben spezielle Services entwickelt.

Diese und weitere Themen sind für die kommenden E-3 Ausgaben geplant. Änderungen sind möglich: Die tatsächliche Berichterstattung ist abhängig von den Trends und Ereignissen in der SAP-Community und naturgemäß vom Engagement der Partner und Bestandskunden: www.e3media.info.

Ausgabe	Schwerpunkthemen der SAP-Community 2012	E-3 Extra	Veranstaltungen
Juni 2012 RED/AZS 04.05.2012 DUS 14.05.2012 EVT 29.05.2012	Personal: Change Management, HR/HCM-Key-Performance-Indicators Management: Master Data Management, Lizenzmanagement, SOA Infrastruktur: SAP/MS Duet, ABAP/Java Code Inspector	Mobile Computing: Von der Hardware über die Software bis zum Mobile Computing Consulting	In-memory Computing Conference 2012 am 4. und 5. Juni in Düsseldorf: in-memory.cc
Juli/August 2012 RED/AZS 01.06.2012 DUS 11.06.2012 EVT 24.06.2012	Personal: HCM-Berechtigung, HR-Reporting, Organisationsmanagement Management: Change Request Management, CobiT und Sarbanes-Oxley Infrastruktur: ABAP Objects, Performance Tuning, Drucken mit SAP	Almanach: Bildungsarbeit und das ganze SAP-Wissen für die Community	Sicherheitsmesse, 4. und 5. Juli, München
September 2012 RED/AZS 03.08.2012 DUS 13.08.2012 EVT 26.08.2012	Personal: HR/HCM Business Process Outsourcing, Training, Zeitmanagement Management: Datenarchivierung und -migration, Marketing mit CRM Infrastruktur: RFC, Add-ons, Virtualisierung, Single Sign-on	Business Objects: Angebote, Dienstleistungen und Beratung der SAP/BO-Partner	DSAG Jahreskongress, 25. bis 26. September, Bremen
Oktober 2012 RED/AZS 31.08.2012 DUS 10.09.2012 EVT 23.09.2012	Personal: Change Management, HCM-Consulting, Talent Management Management: Geschäftsprozessorientiertes Dokumentenmanagement Infrastruktur: NW Visual Composer, Enhancement Packages	Business One & BusinessByDesign, inklusive der Schnittstellen NetWeaver PI, B1iSN	Zukunft Personal, 16. bis 18. Oktober, Köln it&business + DMS Expo, 23. bis 25. Oktober, Stuttgart

**FIRMENINDEX**

Adobe	30	MID Akademie	57	Dehelly, Charles, Atos	56	Roberts, Tom, SAP	34
Alfabet	12	NetApp	80	Duda, Thomas, Egenera	90	Rooke, Paul, Lexmark	76
Allocation Network	28	Nucleus Research	12	Duffaut, Eric, SAP	54	Roth, Walter, Versino	17
A. Menshen	68	Open Systems		Duve, Peter, OSC	60, 64	Salein, Marcel, Five1	52
Appcelerator	30	Consulting (OSC)	60 – 73	Ebert, Katrin, OSC	68	Scheer, August-Wilhelm	7
Atos	56	OpenText	34, 80	Enzinger, Brigitte,		Schellenberg, Joachim, Ecenta	22
Audi	78	Oracle	20	B4Bmedia.net	54	Schmidt, Werner, I2PM	8
B4Bmedia.net	54	PAC	10, 20	Findeisen, Dirk, Tonbeller	86	Schoon, Dieter, Itelligence	6
BDGB Enterprise	76	PBS Software	7	Friedrichs, Heiko, Realtech	96	Schraad, Dieter, Ciber Managed	
Brainware	76	Perceptive Software	76	Gadatsch, Andreas, Hochschule		Services	59
Bull	57	Personal Systems Group (PSG)	57	Bonn-Rhein-Sieg	7	Schramm, Hans, Dell	94
Bundesinstitut für		Pikon	32	Gerber, Ulrich, Itelligence	6	Schulz, Marco, TTS	57
Berufsbildung in Bonn	63	Printing and Personal		Graf, Peter, SAP	13	Schumann, Andreas, Tangro	36
Canopy	56	Systems Group	57	Haberland, Philipp, Sparta PR	22	Schwarz, Kristin, Schwarz Cranz	72
Catoso	28	Procedera Consult	57	Hagemann Snabe, Jim, SAP	8, 26	Sikka, Vishal, SAP	8, 21, 48
CBS	84	Putzmeister Holding	84	Haines, Frank, Fritz & Macziol	94	Smolawa, Jana, Lighthouse	62
Ciber Managed Services	59	qSkills	88	Haynie, Jeff, Appcelerator	30	Stagg, Juan, El Machetazo	49
Cisco	94	Realtech	96	Heinrichs, Michael, Bull	57	Stang, Daniel B., Gartner	12
Coopers & Lybrand	65	Reuter	68	Henninger, Thomas,		Stewart, Paul, Canopy	56
Danone	13	Schwarz Cranz	71	MID-Akademie	57	Strauss, Wolfgang,	
Dell	63, 94	Science + Computing (s+c)	57	Hetzler, Sebastian, Tonbeller	86	EPO Consulting	57
Delphi HR-Systems	57	Sencha	30	Hoepfner, Jörg-Guido,		Täubel, Karl-Heinz, Unit-IT	56
DomiNIC	57	SHL	57	Fritz & Macziol	94	Meyer, Thomas, IDC	90
DSAG	36	Siemens	36	Hölzl, Werner, Versino	54	Töllner, Torsten, Procedera	
Ecenta	22	Simon Kucher & Partner	86	Hopp, Dietmar, SAP	36	Consult	57
Egenera	90	Software Initiative		Zech, Ingrid,		Traunbauer, Oliver, Unit-IT	56
El Machetazo	49	Deutschland (SID)	74	Science + Computing (s+c)	57	Vogel, Herbert, Itelligence	6
EMC	56	Sparta PR	22	Jacobsen, Arne, Varonis	38	Wahner, Tobias, ITML	77
Emerson Network Power	63	Stauff	68	Jacobs, Kurt-Jürgen, qSkills	88	Webster, Melissa, IDC	34
Empirius	9	Stonyfield Farm	13	Joshi, Vyomesh, IPG	57	Wildt, Carolin, OSC	60
EPO Consulting	57	Suse Linux	54	Kamp, Dietmar, OSC	64	Winokur, Danny, Adobe	30
Estos	10	Swisscom IT	92	Kindermann, Herbert,		Witt, Kurt, Audi	79
Fachhochschule Koblenz	7	Sybase	20, 48	Metasonic	8, 74	Wysuwa, Hans-Dieter,	
Femeg	70	Syclo	20	Komus, Ayelt, Fachhochschule		Fujitsu Technology Solutions	63
Five1	52	Tangro	36	Koblenz	7	Zhang, Weijun, Volkswagen	48
Fritz & Macziol	94	Tonbeller	86	Kramer, Michael, Allocation		Zscheile, Frank	78
Fujitsu Technology		TTS	57	Network	28		
Solutions	54, 63, 90	UC4	9	Kugler, Peter, YouCon	23		
Gartner	12	Unior	55	Lenk, Christian, Delphi			
Georg Menshen	68	Unit-IT	56	HR-Systems	57		
Global EVP	20	Varonis Systems	38	Lenz, Thomas, DomiNIC	57		
Gulp	58	Versino	17, 54	Linkies, Mario, Linkies.			
Hochschule Bonn-Rhein-Sieg	7	Vista Equity Partners	76	Management Consulting	88		
Hype Group	59	VLBA Lab Magdeburg	6	Liu, Xiaoyu, Lenovo Peking	48		
I2PM	8	VMware	56	Lucas, Steve, Global EVP	20		
IBM	20	Volkswagen Shanghai	48	McDermott, Bill, SAP	8, 26		
ICS International	57	World Childhood Foundation	8	McGeachie, Angus, Fujitsu			
IDC	34, 90	YouCon	23	Technology Solutions	63		
IDG	12			Meier, Claudia, Procedera			
IFB	77			Consult	57		
Imaging and Printing				Merzele, Carl, Brainware	76		
Group (IPG)	57			Mullany, Michael, Sencha	30		
Ines AG	54			Müller, Rauno, Pikon	32		
International Accounting				Müller, Stephan,			
Standards Board	17			ICS International	57		
Itelligence	6, 50			Neitzel, Helge, OSC	69		
ITML	77			Neuhold, Werner, Audi	79		
KPMG International	57			Niemann, Frank, PAC	20		
Lenovo Peking	49			Nissen, Timm, OSC	64, 66		
Lexmark International	76			Nork-Bobel, Monika,			
Libelle	9			L.U.K.A.D. Holding	68		
Lighthouse Management				Obernitz, Sybille	63		
Consulting + Software	62			Ordóñez del Campo,			
Linkies. Management				Elena M., SAP	6		
Consulting	88			Plattner, Hasso, SAP	8, 48		
L.U.K.A.D. Holding	68			Poonen, Sanjay, SAP	30		
Metasonic	8, 74			Rechsteiner, Frank, Hype Group	59		
Microsoft	20, 28, 34, 47			Reichling, Günther, PBS Software	7		
				Richard, Marcel, Swisscom IT	92		

PERSONENINDEX

Arend, Marco, Itelligence	50
Auer, Sebastian, Ines AG	54
Bacon, Francis	22
Barnert, Patrick, OpenText	34
Barth, Oliver, SHL	57
Baykal, Adam, SAP	46
Bock, Florian, Estos	10
Bogenstätter, Marcus, Empirius	9
Bradley, Todd, Printing and	
Personal Systems Group	57
Brandt, Werner, SAP	6
Carnelley, Philipp, PAC	20
Clever, Xiaoqun, SAP	8
Cohen-Welgry, Myriam, Danone	13
Coons, Scott, Lexmark	76
Czempik, Hans-Dieter, Audi	78
Da Silva, José, ICS International	57
Davenport, T. H.	87

ANZEIGENINDEX

Abas	55
Alfabet	53
Akquinet	33
Arclplan	6, 8
Avira	39
Ciber	21
Computerwelt	83
Coresystems	27
dv-treff.de	43
Esler	U3
E-3 Abo	77
E-3 Community.Info	99
E-3 Date	75
E-3 Extra	35, 95
E-3 e-Paper	97
IBIS Prof. Thome	9
iGrafx	3,
In-memory.cc	U1, Beileger, 14/15
IT Verlag	81
Libelle	13
Metasonic	51
Mobile Business	91
Open Systems Consulting	31
PBS	U2
Pikon	17
SAP	U4
SAP Cruise Days Conference	19
SAP Mittelstandstage (AT)	63
Seeburger	7
Tangro	29



iPad Plus



iPad Plus



iPad Plus



iPad Plus

iPad Plus: Das E-3 Magazin gibt es als digitale Version auf dem Apple iPhone und iPad. Die dazugehörige kostenlose Reader App findet sich im iTunes App Store. Jede E-3 Ausgabe für das iPhone/iPad wird mit Multimedia-Content angereichert und dieser wird als iPad-Mehrwert gekennzeichnet (v.l.n.r.): Web-Link. Bildergalerie, Video und PDF.



Automatisierung von Dokumentenprozessen in der Cloud

- ✓ Auftragseingang
- ✓ Rechnungseingang
- ✓ Faxkommunikation
- ✓ E-Billing
- ✓ Druckservices

White Papers, unabhängige Marktstudien und
ROI-Analysen einfach anfordern unter

www.esker.de/papierlos



Ihr Unternehmen kann **MEHR.**

Was würden Sie in Ihrem Unternehmen anders machen, wenn Sie alle Freiheiten hätten? Welche Ideen Sie auch haben: SAP kann dazu beitragen, dass Sie Ihre Pläne in die Tat umsetzen. Veränderungen vorantreiben. Chancen ergreifen, wann und wo immer sie sich bieten. Neue Erkenntnisse direkt in Entscheidungen verwandeln. Ob Sie Details verfeinern oder ganz neue Wege gehen möchten: SAP unterstützt Sie dabei besser als je zuvor.

Ihr Unternehmen kann mehr: sap.de/mehrerreichen

MEHR ERREICHEN.

