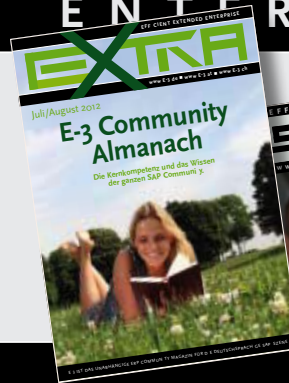


JULI/AUGUST 2012 E-3.de | E-3.at | E-3.ch

**EAM und ERP for IT:**Großes E-3 Sommergespräch
mit Alfabet, CTI und MHP

■■■ ab Seite 32

HANA brummt:Tagebuch über einen Produktiv-
start mit SBO auf HANA

■■■ ab Seite 38

Pimp my Personal:Über spielerische Jobsimulation
und Videobewerbungen

■■■ Seite 64

Ariba-Übernahme:Thomas M. Becker, SAP-Analyst,
Commerzbank, über SAPs Ziele

■■■ Seite 82

Carsten Kraus:

„MDM – erfolgreich durch Datenqualität“

Momentan beherrscht Big Data das IT-Geschehen.
Aber die Katastrophe ist absehbar, wenn die Anwen-
der nicht rechtzeitig auf ihre Datenqualität achten.

Mit Carsten Kraus, Geschäftsführer Omikron
Data Quality, sprach E-3 Chefredakteur Peter
Färbinger über Daten-Compliance, Master Data
Management und Datenqualität. ■■■ ab Seite 70

Die Cloud für SAP ist da!

Das validierte FlexPod Datacenter



Interessiert?

0800 - 4638 277

www.netapp.de/cloud

info-de@netapp.com

Das FlexPod Datacenter eröffnet Ihrer SAP-Welt den sicheren Weg zur Virtualisierung in die Cloud. Mit der validierten Cloud-Architektur für SAP-Applikationen provisionieren Sie ganze SAP-Systeme in wenigen Minuten: voll integriert in SAP Adaptive Computing. Auf Wunsch automatisiert.

Die hohe Skalierbarkeit von FlexPod verbessert zusammen mit Szenarien von Mandantenfähigkeit bis zur isolierten Systemkopie Ihre Sicherheit, Effizienz und TCO.

Machen Sie Ihre SAP-Landschaft zum Profitcenter.

Go further, faster®



SAP Clouds are built on **NetApp®**



Intelligenz entsteht in Walldorf durch Geschwindigkeit

ERP/BS7-Nachfolge heißt R/4

Offensichtlich wollen Hasso Plattner und die Co-CEOs Bill McDermott und Jim Hagemann Snabe nicht nur den Datenbankmarkt erobern, sondern auch die ERP-Szene neu definieren: mit einem 1000-User-B1 und dem neuen R/4.

Die Schlüssel zum ERP-Erfolg sind die neuen Datenbank-Fähigkeiten und das adaptierte Produktportfolio. HANA-DB und Sybase ASE/IQ sind die schärfsten Waffen im Walldorfer Arsenal. Jetzt wird die SAPsche Datenbankstrategie transparent, sie ist stringent und konsequent. Sybase ASE wird der Quick-Win gegen Oracle und IBM DB2. Für wechselwillige ERP/BS7-Anwender ist ASE ein gutes Schnäppchen. Das Power-Duo ist aber HANA und IQ. Beide Datenbanken sind spaltenorientiert, die eine in-memory, die andere auf der Harddisk – die eine für OLTP und OLAP, die andere für kalte Daten (Business Warehouse Archivierung).

Auf der SAP-Hausmesse Sapphire in Orlando im Mai dieses Jahres schwärmte Hasso Plattner von einem 1000-User-B1: SAP Business One auf Basis von Linux und HANA soll es möglich machen. Noch ist es ein Traum, weil B1 auf

Stored-Procedures der Datenbank Microsoft-SQL angewiesen ist und der B1-Lizenzserver nur auf MS-Windows-Server läuft. Auf erstes kann man vorübergehend verzichten und zweites kann man mit einer virtuellen Windows-Maschine auf dem Linux/HANA-Server reparieren. Theoretisch sind heute schon 1000-B1-Anwender auf einer Instanz möglich – in Orlando meinte man bei SAP, dass damit aber noch bis Anfang 2013 gewartet werden muss. Die B1 Version 9.x kommt zum Jahreswechsel und das MS-SQL-Stored-Procedure- und Lizenz-Server-Problem wird dann gelöst sein.

Noch etwas länger wird die ERP-Community auf SAP R/4 warten müssen. Die Architektur ist festgelegt. Das Konzept ist freigegeben: Unter dem Codenamen R/4 versuchen momentan SAP-Entwickler, die NetWeaver-Plattform auf HANA aufzusetzen. Es ist ein logischer, aber kein leichter Schritt, weil HANA keine normale Datenbank ist. Mit der Kombination HANA/NetWeaver steht im nächsten Schritt den Entwicklern die ABAP-Workbench zur Verfügung und ab diesem Moment sollte die Adaptierung der Business Suite 7 für HANA-DB zügig vorangehen.

HANA ist nicht aufgrund des In-memory überragend schnell, sondern weil das Gesamtkonzept die Heranführung der Algorithmen an die Daten vorsieht. Die Daten rücken näher zum Prozessor (Memory, L1-, L2- und L3-Cache) und die Algorithmen werden Bestandteil der HANA-DB-Maschine. Hinzu kommen intelligente Datenkomprimierungsverfahren und spaltenorientierte Speicherung. In Summe ist HANA ein teures, aber durchdachtes System. Gelingt noch die NetWeaver-Adaptierung, steht der Renovierung der Business Suite 7 nichts mehr im Weg. Prototypen der ABAP-Workbench auf HANA gibt es bereits und mit wenigen Bestandskunden fährt man auch schon R/3 (Business Suite) auf HANA. (Siehe Video-Clip von John Douglas, CTO/CIO bei Burberry, während der Sapphire 2012 Orlando Keynote von Hasso Plattner.)

Peter M. Färinger
Chefredakteur E-3 Magazin



Jetzt schon ein HANA-Klassiker: John Douglas, CTO bei Burberry.



Sie können auch von uns träumen!

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

WWW.PIKON.COM

Deutschland · Belgien · United Kingdom

PIKON
International
Consulting Group

IMCC – Ein persönlicher Rückblick

Lange bevor wir das Datum unserer In-memory Computing-Konferenz festgelegt hatten, kannten wir unser Ziel: Wir wollten eine Bildungskonferenz, eine Wissensveranstaltung, die besten Sprecher und die interessantesten Themen, um allen SAP-Bestandskunden und vor allem der SAP-Community HANA näherzubringen. Wir wollten einen regen Austausch mit Kunden und Partnern, fundierte Informationen und vor allem mit einem reichem Wissensschatz von Düsseldorf zurückkehren. Ja, all das wollten wir und eigentlich noch viel mehr. Einmal die Ziele formuliert, mussten Termine, Sprecher, Sponsoren konkretisiert, organisiert und gemanagt werden. Das Programm musste erstellt und in Kleinarbeit verfeinert werden. Monatlang bereiteten wir uns vor, von Tag zu Tag wurden wir ruhiger, aber auch nervöser, je näher die Konferenz rückte. Rückendeckung erhielten wir von unseren Partnern, die uns mit Texten, Bildern und Informationen versorgten. Doch es gab auch Tage, an denen wir Begriffe wie Konferenz, HANA oder In-memory nicht mehr hören konnten. Es musste ja schließlich auch noch etwas anderes geben! Und unser Heft durften wir auch nicht vernachlässigen.

Aber dann, endlich war sie da! Wir konnten es kaum glauben, ein Jahr Vorbereitung und dann lag bloß eine Stunde Flug zwischen uns und Düsseldorf. Irgendwie war das alles höchst unrealistisch. Als die ersten Teilnehmer eintrafen, wir sie persönlich begrüßen und mit unseren Sponsoren reden konnten, als wir die Stände besuchten und mit eigenen Augen sahen, wie viel Leben hinter der theoretischen Schreibtischarbeit steckte, wurde uns bewusst, was wir eigentlich von Anfang an wussten: Es war vielleicht eine von E-3 initiierte Konferenz, doch der Erfolg hing nicht von uns ab. Es waren die interessanten Vorträge der Sprecher, die Sponsoren, die Fragen aus dem Publikum, die liebevoll gestalteten Stände sowie die aufgeschlossenen Teilnehmer und Besucher, die zum Erfolg der Konferenz beitrugen. Plötzlich sahen wir unsere hehren, vor einem Jahr gesteckten Ziele erfüllt. Mehr noch. Wir spürten eine durch die Gänge fließende Leichtigkeit und Fröhlichkeit, die man selten auf Konferenzen antrifft. Doch dies war nicht unser Verdienst. Allen, die mitgeholfen haben, gilt dafür unser großer, unbezahlbarer Dank. Denn jeder einzelne Teilnehmer sorgte

dafür, dass die Konferenzräume und der große Ausstellungssaal mit Leben gefüllt wurden.

Dennoch, die Harmonie, das Leben, die anregenden Gespräche, all das lief im Vordergrund ab. Eine Ebene dahinter herrschte durchaus auch mal Chaos. Das und jenes musste noch schnell organisiert und Löcher im Vortragsprogramm mussten gefüllt werden. Mal war es die Technik, die uns den Schweiß auf die Stirn trieb, mal waren es unauffindbare Präsentationen. All das sollte jedoch im Hintergrund ablaufen und für Besucher unsichtbar sein. Letztlich aber war das Chaos erträglich und kaum der Rede wert. Und nach zwei kurzen Tagen war alles wieder vorbei. Das seltsame Gefühl, das uns beschlich, als wir das Hotel mit unserem Köfferchen in der Hand betraten, ereilte uns auch wieder beim Verlassen der Konferenzstätte. Ein Jahr Vorbereitung und Nervosität, das alles sollte schon zu Ende sein? Was jetzt? Zwei Tage für ein Jahr? Das konnte nicht alles sein. Nein, denn noch im Flugzeug fingen wir bereits mit der Planung für die zweite Konferenz 2013 an. Danke an alle Beteiligte! (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:
Carolin Meinhold
Tel.: +49(0)89/210284-23
carolin.meinhold@b4bmedia.net

Vanessa Kitowski
Tel.: +49(0)89/210284-27
vanessa.kitowski@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 Deut-

schland, 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.



Carsten Kraus:

„MDM – erfolgreich durch Datenqualität“

Momentan beherrscht Big Data das IT-Geschehen. Aber die Katastrophe ist absehbar, wenn die Anwender nicht rechtzeitig auf ihre Datenqualität achten. Mit Carsten Kraus, Geschäftsführer von Omikron Data Quality, sprach E-3 Chefredakteur Peter Färbinger über Daten-Compliance, Master Data Management und Datenqualität.

■ ■ ■ Coverstory ab Seite 70



EAM und ERP for IT:
Großes E-3 Sommergespräch mit
Alfabet, CTI und MHP
■ ■ ■ ab Seite 32

HANA brummt:

Tagebuch über einen Produktivstart mit SBO auf HANA

■ ■ ■ ab Seite 38



Pimp my Personal:

Über spielerische Jobsimulation und Videobewerbungen

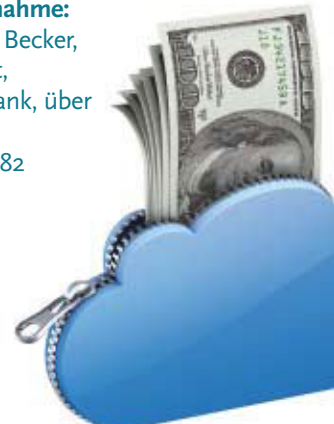
■ ■ ■ Seite 64



Ariba-Übernahme:

Thomas M. Becker, SAP-Analyst, Commerzbank, über SAPs Ziele

■ ■ ■ Seite 82



INHALT

STANDARDS

- 03 Editorial: ERP/BS7-Nachfolge heißt R/4
- 04 Hausmitteilung: IMCC – Ein persönlicher Rückblick
- 11 Monatskarikatur: BuByDe ist tot
- 12 Das aktuelle Stichwort: SAP wieder auf Einkaufstour
- 16 no/name: Zurück in die Zukunft
- 20 Vision. Strategy. Results: Die Oracle Cloud nimmt Gestalt an
- 115 www.e3community.info
- 127 Das Letzte: Taschenspielertricks
- 128 Rätselhaftes aus der Community
- 129 Vorschau
- 130 Index

SZENE

- 06 SAPanoptikum
- 10 Cloud Leader Award
- 13 Information Governance
- 14 Schnell und sorgenfrei
- 17 PAC bewertet Projektdienstleister
- 18 Egenera startet Produktoffensive
- 19 Vom Teig bis zur Waffel
- 21 Mehr Geld für Cloud Computing
- 22 Social Enterprise auf neuen Wegen
- 24 Sommerlektüre: Ab in die unendlichen Weiten unserer Fantasie ...
- 26 Die Simulation der Zukunft
- 30 Wie man am besten Geld spart

- 32 Mehr als Hard- und Software
- 38 HANA: Das System brummt
- 42 DSAG-Jahreskongress Bremen
- 46 Wie einst James Bond ...
- 48 Private IT am Arbeitsplatz
- 50 Big Data bedeutet Big Business
- 52 Community Short Facts
- 56 Erkenntnisse über SAP HANA
- 58 Das Unvorstellbare denken
- 59 Reger Gedankenaustausch

PERSONAL

- 60 Menschen im Juli/August
- 62 Nachfrage nach externen SAP-Beratern stagniert
- 63 Ciber: Neuer Deutschland- und Central-Europe-Chef
- 64 Pimp my Personal
- 66 Der Personalakte gebührt Vorsicht wie Glas
- 68 Mitarbeiter zwischen Burnout und Weiterbildung

COVERSTORY

- 70 MDM – Erfolgreich durch Datenqualität
- 74 Fehlerfreie Lieferantendaten: Starker Hebel für die Marge
- 75 MDM auf die schlanke Art
- 76 Material-Stammdaten rostfrei?
- 77 Globales Daten-Matching

- 79 Adress-Datenqualität verbessert Spendenergebnis
- 81 Neun Punkte für ein sicheres Stammdaten-Qualitätsmanagement

WIRTSCHAFT

- 82 Mehr Geld für SAP-Cloud-Ambitionen
- 83 Mode wird mobil
- 84 Übernahmen

MANAGEMENT

- 86 Es geht auch einfach ...
- 88 Raus aus der Kostenfalle
- 90 Verlässlich, plausibel, stichhaltig
- 92 SAP Business One aus der Cloud
- 94 Prozessoptimierung durch RFC-Funktion
- 96 Datenautobahn von SAP und Microsoft
- 98 High-Volume Segmentation
- 100 Information regiert die Welt

INFRASTRUKTUR

- 102 Auf dem Weg zum Best-in-Class-Lieferanten
- 104 Quantensprung durch komponentenorientierte Planung
- 106 „Die gleiche Sprache sprechen“
- 108 Eine Frage des Geldes
- 111 GWT-Web-Applikationen für SAP
- 112 Gerüstet für den globalen Wettbewerb
- 114 China und Deutschland verbunden

Im Wiener Florido-Tower fand der diesjährige EuroCloud Day Austria statt

Die beste Cloud geht an ...

EuroCloud Austria veranstaltete auch 2012 den EuroCloud Day. Die Veranstaltung gab IT-Beratern, Vertriebspartnern und Anbietern von Cloud Services einen Überblick über aktuelle Top-Themen des Cloud Computing.

Im Mai informierten sich 140 Teilnehmer beim EuroCloud Day in Wien über alle relevanten Belange des Cloud Computing. Die Palette der Vorträge und Präsentationen reichten von technologischen Infrastrukturthermen über rechtliche Belange bis zu etablierten und neuen Cloud-Lösungen. Neben wichtigen Anbietern wie Cisco, NTS, Amaris, Raiffeisen Informatik, Citrix und Hexa, standen vor allem die internationalen Sprecher im Vordergrund: Rainer Zinow, Senior Vice President SAP, Forrest Lin, Generalsekretär des China Institute of Electronics und Neelie Kroes, EU-Kommissarin für die Digitale Agenda (wobei die letzten beiden via Webcast zugeschaltet wurden). Der EuroCloud Day fand in fast allen 28 europäischen Ländern zeitgleich statt. Den krönenden Abschluss bildete die Verleihung der EuroCloud Austria Awards. In drei Kategorien waren jeweils drei Unternehmen nominiert. In der Kategorie „Best Cloud Service Product“ gewann Fabasoft, „Best Start-up“ wurde Time Cockpit und als „Best Case Study Public Administration“ wurde das Bundesrechenzentrum ausgezeichnet. Dieser Preis wurde von den BRZ-Geschäftsführern Roland Jabkowski und Christine Sumper-Billinger persönlich in Empfang genommen.

www.eurocloud.at



Die Verleihung des EuroCloud Austria Awards an das Bundesrechenzentrum. Im Bild (v. l.): Leopold Obermeier (EuroCloud Austria), Tobias Höllwarth (EuroCloud Austria), Christine Sumper-Billinger (BRZ), Roland Jabkowski (BRZ), Peter Plöiner (EuroCloud Austria).

Business Intelligence Einfach und Schnell

15 Jahre Expertise
in Business Intelligence.

www.arcplan.de

arcplan

Zum 1. Februar 2014 erfolgt die Vereinheitlichung des europäischen Zahlungsraums zur Single European Payment Area (SEPA). Aus diesem Grund veröffentlicht Sage Software ein kostenloses 14-seitiges Whitepaper, in dem die Funktionen des neuen Systems dargelegt und erläutert werden. Unter anderem wird der Nutzen der europaweiten Angleichung für die Unternehmen aufgezeigt. Die SEPA-Einführung bedeutet unter anderem sinkende Kosten und Vereinfachungen im Zahlungsverkehr. Unternehmen mit europaweitem Zahlungsverkehr profitieren von einem einheitlichen Verfahren und dem Entfall der bisherigen Obergrenze von 50.000 Euro für Überweisungen.

www.sage.de



Das kostenlose, 14-seitige White Paper erhalten Sie über diesen Link:
www.sepa2012.de

SAP Quality Awards 2012



Die Medizinische Universität Graz wurde für das Projekt MIS Dashboard GuV/Personal in der Kategorie Small Implementation mit dem SAP Quality Award Bronze ausgezeichnet.

Der jährlich vergebene SAP Quality Award geht an Kunden, die bei der Planung und Durchführung ihrer SAP-Projekte und -Programme herausragende Leistungen gezeigt und so ihren Unternehmen zu großem Nutzen verholfen haben. Die diesjährigen österreichischen Preisträger wurden im Rahmen des SAP Forums (vormals SAP World Tour) im Mai in Zell am See, Salzburg, ausgezeichnet. Insgesamt gab es neun Siegerprojekte, die von der Fachjury

ausgewählt wurden. Die Preisträger des Quality Awards der Kategorie Gold waren das Magistrat der Stadt Wien, die Hypo Noe Group und Coffice. Mit Silber wurde die NÖ Landeskliniken Holding, Enamo und die Oesterreichische Banknoten- und Sicherheitsdruck GmbH ausgezeichnet. Bronze erhielten A1 Telekom Austria, das Bundesrechenzentrum und die Medizinische Universität Graz.

www.sap.de

Fujitsu erweitert sein in Deutschland erfolgreiches Select Partner Program. Eine Recruiting-Kampagne mit dem Titel „We put you in the driver's seat“ soll den Partnern die Vorteile des Programms näher bringen. Geplant sind Schulungen, Marketingunterstützung, Projektkonditionen und Pre-Sales-Support. Zudem erhalten Partner Zugang zu erstklassigen technischen Ressourcen für den Austausch mit Experten und Branchenfachleuten. Aktuell gibt es 15.000 Programmpartner weltweit.

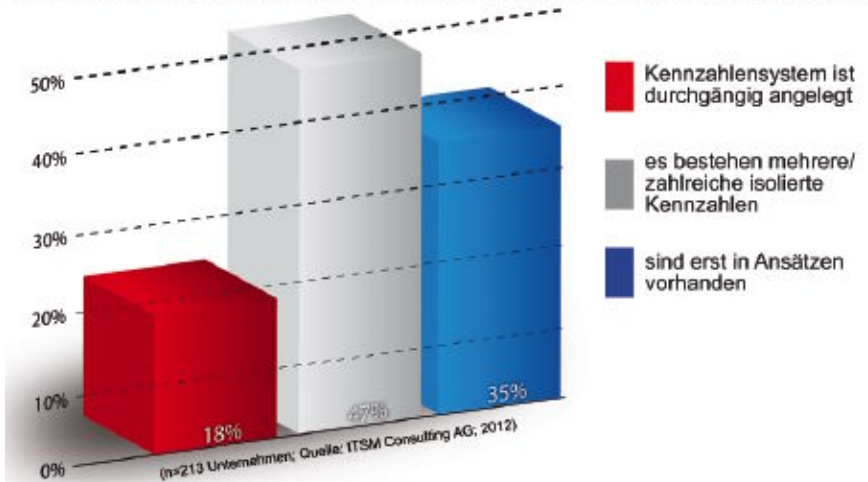
www.fujitsu.com/de

Isolierte Kennzahlen helfen IT-Service-Management nicht

Die aktuelle Studie von ITSM Consulting mit 200 mittelständischen und großen Firmen kommt zum Ergebnis, dass IT-Abteilungen zwar der Steuerungsfunktion von Key Performance Indicators (KPI) eine große Bedeutung beimessen, ausreichend durchgängige Kennzahlensysteme für das IT-Service-Management aber häufig nicht vorhanden sind. 30 Prozent sind der Auffassung, dass die Leistungsfähigkeit der IT-Services auf keinen Fall mehr ohne KPIs gesteuert werden kann. 47 Prozent glauben, dass ein Verzicht auf Kennzahlen die Steuerungsmöglichkeiten zumindest deutlich einschränkt, während sich lediglich ein Viertel auch ein funktionierendes IT-Service-Management ohne solche Daten vorstellen kann.

www.itsm-consulting.de

Wie durchgängig integriert sind Ihre Kennzahlen im IT-Service-Management?



ITSM Consulting führte eine Studie mit 200 mittelständischen und großen Firmen zum Thema IT-Service-Management durch.

Stiftungsprofessur e-logistics

An der Universität Leipzig hat der neue Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik und Logistik seinen Betrieb aufgenommen. Lehrstuhlinhaber für e-logistics ist Junior-Professor André Ludwig. Bei der offiziellen Eröffnungsfeier Ende Mai mit dem sächsischen Wirtschaftsminister Sven Morlok und Ministerialrat Hans-Peter Hiepe vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) fiel zugleich der Startschuss für das Forschungsvorhaben

„Logistik Service Engineering & Management“. Salt Solutions als Spezialist für Logistik-IT ist mit dem Netzwerk Logistik Leipzig-Halle e.V. einer der Stifter der Professur für e-logistics. Die neue Stiftungsprofessur „Wirtschaftsinformatik, insbesondere Informationssysteme der Logistik“ widmet sich in Forschung und



Junior-Professor André Ludwig ist Inhaber des neuen Lehrstuhls für Wirtschaftsinformatik und Logistik.

Lehre Informationssystemen in der Logistik. Im aktuellen Forschungsvorhaben stehen die verschiedenen Aspekte der IT-gestützten Planung, Steuerung und Kontrolle von logistischen Dienstleistungssystemen im Mittelpunkt. Mit der Professur erhält die Logistik eine deutliche Profilierung an der Universität Leipzig.

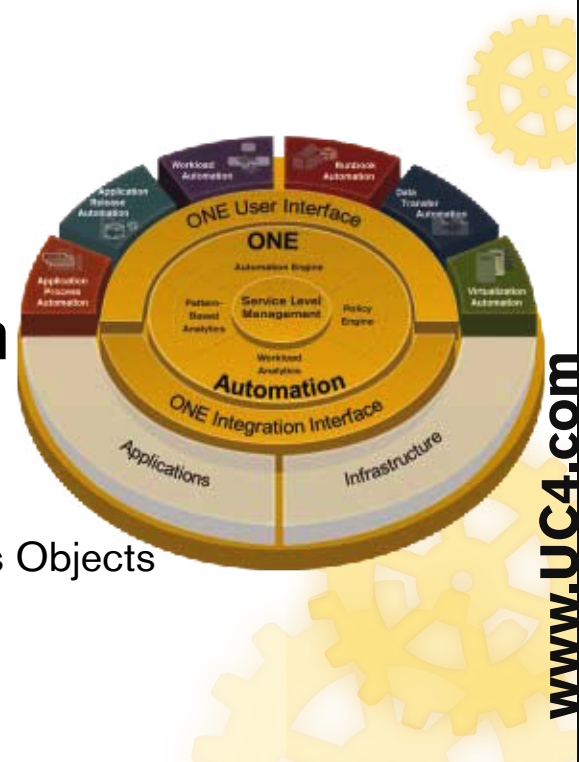
www.salt-solutions.de

UC4

EINE Lösung | EINE Plattform | ONE Automation

SAP Application Automation

- + Echtzeitautomatisierung aller SAP Module
- + SAP Financial Closing cockpit integration
- + UC4 Automated Data Warehousing™ für Business Objects
- + UC4 Automated System Copy™ für SAP
- + Parallele Massendatenverarbeitung



Erfolgreiches IT-Radar

Die Fachhochschulen Koblenz und Bonn-Rhein-Sieg haben das „IT-Radar für Business Process Management (BPM) und Enterprise Resource Planning (ERP)“ für das erste Halbjahr 2012 erfolgreich durchgeführt und vorgestellt. Mit diesem Instrument werden aktuelle und zukünftige IT-Trends in einer regelmäßigen Studie anhand von Expertenbefragungen aus Praxis und Wissenschaft identifiziert. Die Ergebnisse des ersten Halbjahrs 2012 zeigen, dass klassische Aufgaben des BPM- und ERP-Managements nach wie vor aktuell sind und neuere Themen wie Bring Your Own Device, Big Data und In-memory-Computing nicht verdrängen. Das IT-Radar zeigt in den

» Interessant ist, wie uralte Klassiker wie die Integration von Geschäftsprozessen und IT-Systemen nach wie vor die Aufmerksamkeit der Anwender bestimmen. Hier ist ein großes Delta zwischen Medienswerpunkten und Nutzerinteressen zu erkennen. «



Ayelt Komus ist Leiter des BPM Labors und Professor für Organisation und Wirtschaftsinformatik an der FH Koblenz. Er ist zudem Leiter des BPM-Labors der FH Koblenz, wissenschaftlicher Leiter der Rechenzentren der Fachhochschule Koblenz und Mitbegründer der Modellfabrik Koblenz.



arcplan Enterprise®
Mehr als nur Reporting

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

www.arcplan.de



Top-Ten-Auswertungen deutlich, dass für die Teilnehmer weniger die anbieterorientierten Technologiethemen von Bedeutung sind, sondern eher die organisatorischen Aspekte. Die technischen Möglichkeiten, die Business Intelligence seit Jahren liefert, sind demnach noch nicht vollständig ausgeschöpft. Ebenso machen den Unternehmen noch Fragen der Compliance, Integration und Automatisierung Kopfzerbrechen. Interessant ist, dass die intensiv diskutierte Cloud nicht unter den Top Ten der aktuellen Trends vertreten ist.

www.it-radar.info

» Erst wenn die IT im Tagesgeschäft stabil und sicher läuft, kann der CIO mit dem Business über mögliche IT-Innovationen sprechen. «

Andreas Gadatsch ist Inhaber der Professur für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Wirtschaftsinformatik und Leiter des berufsbegleitenden Masterstudiengangs Innovations- und Informationsmanagement im Fachbereich Wirtschaftswissenschaften der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg.

So sehen Sieger aus

Die Gewinner der Arcplan arc|a-demy BI Challenge 2012 stehen fest: Drei Studenten der Informatik und Wirtschaftswissenschaften belegten beim BI-Wettbewerb die mit jeweils 5000 Euro dotierten Erstplätze in den Kategorien „Innovation“, „Fast Mover“ sowie „Business Excellence“. In der Kategorie „Innovation“ wurde John Winkelmeyer von der FH Köln mit der Anwendung „Intranet-Analysemodul – Erhebung von Nutzungsinformationen eines Intranets“ Erster. Als „Fast Mover“ gewann Iman Sheikholmolouki von der Technischen Universität München mit einem mobilen Management-Informationssystem. Die Kategorie „Business Excellence“ konnte Daniel Horlbeck von der Hochschule für Technik und Wirtschaft

Berlin für sich entscheiden. Der Wettbewerb soll Fach- und Führungskräfte von morgen schon während des Studiums eine Umsetzung praxisorientierter Lösungen auf Basis der flexiblen und innovativen BI-Plattform arcplan Enterprise 7 ermöglichen. Die Preisverleihung fand Anfang Juni 2012 in Düsseldorf statt. Die Sieger werden ihre Lösungen auf der Arcplan-Anwenderkonferenz arc|planet 2012 im Oktober dem Publikum vorstellen.

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 115



Überzeugte die Jury mit seiner Anwendung „Intranet-Analysemodul – Erhebung von Nutzungsinformationen eines Intranets“: John Winkelmeyer von der FH Köln.

Cisco und EMC stellen Big-Data-Infrastrukturlösung auf Basis von HANA vor

Ciscos UCS Blades in Verbindung mit EMC VNX 5300 Unified-Storage-Systemen sind ab sofort für den Betrieb der HANA-Plattform zertifiziert. Die Technologien von Cisco und EMC sorgen für hohe Verlässlichkeit beim kontinuierlichen Zugang zu unternehmenskritischen Informationen mit HANA dank Skalierbarkeit, Hochverfügbarkeit und Ausfalltoleranz. Mit der zertifizierten Lösung, die von SAP, EMC und Cisco getestet und geprüft worden ist, können Unternehmen strategische Entscheidungen in Echtzeit treffen, weil sie Informationen schneller auswerten können. Unternehmen, die HANA einsetzen, profitieren von der Beschleunigung bestehender Prozesse und schnellerem Zugriff auf große Datenmengen. Cisco und EMC arbeiten zusammen, um die starke Nachfrage nach der HANA-Infrastruktur zu adressieren. Die gemeinsamen Marketing-Aktivitäten von Cisco und EMC umfassen die Zusammenarbeit im Vertrieb, Channel-Partner-Enablement, Technischem Service und Support sowie integrierte professionelle Dienstleistungen. Die Lösung ist ab September 2012 in Deutschland verfügbar. „Es ist heute eine strategische Anforderung an Unternehmen, trotz exponentiell wachsender Datenmengen schneller auf Basis von Echtzeit-Analyse und Reportings von operativen Daten auf geschäftliche Vorfälle zu reagieren. SAP HANA, kombiniert mit EMC Unified Storage und der einfach

» EMC, Cisco und SAP setzen ihre enge Zusammenarbeit fort und bringen nun eine branchenführende Lösung für SAP HANA-Kunden auf den Markt. Die Big-Data-Lösung trägt dazu bei, Business-Entscheidungen in Echtzeit zu treffen. «



Dinko Erer ist Senior Director Global Services Lead bei EMC Deutschland.

zu verwaltenden, hoch skalierbaren UCS-Architektur von Cisco, liefert eine hoch innovative und agile Infrastruktur, um den hohen Performance-Anforderungen von Echtzeit-Analysen gerecht zu werden“, erklärt David Yen, Senior Vice President and General Manager, Data Center Business Group, Cisco. „Durch diese jüngste Ankündigung sind wir in die nächste Phase unserer strategischen Kooperation mit EMC und Cisco getreten. Dank der Zusammenarbeit mit wichtigen Partnern in unserem Ökosystem

profitieren Kunden von der Leistungsfähigkeit unserer bahnbrechenden Innovationen, und sie erhalten Zugang zu den Best-of-Breed-Technologien, die sie benötigen, um maximalen Nutzen aus ihren Informationen zu ziehen und Mehrwerte für ihre Endkunden zu schaffen“, fügt Stefan Sigg, Senior Vice President, In-memory Platform, SAP, hinzu.

www.emc2.de
www.sap.de
www.cisco.com

Profi AG erhält Gütesiegel „Top 100“

Der Journalist und TV-Moderator Ranga Yogeshwar verlieh als Mentor am 22. Juni 2012 in Friedrichshafen das Gütesiegel „Top 100“ an die innovativsten Mittelständler. Zum elften Mal in Folge gehört Profi Engineering Systems zu den Preisträgern. Mit dem Programm „Profis für Profi“ bewies der IT-Lösungsanbieter, dass interne Kommunikation und Schulungen sowohl Ideen fördern als auch Kompetenzen festigen. Die Darmstädter unterhalten zum Beispiel ein IT-gestütztes Vorschlagswesen: Die 315 Mitarbeiter können ihre Vorschläge über ein Online-Tool einreichen. Je nach Einstufung und aktueller Dringlichkeit werden die Ideen direkt übernommen und in entsprechenden Projekten umgesetzt. Ein weiterer Schwerpunkt des Unternehmens ist der Ausbau der Mitarbeiterkompetenz.

„Top 100“-Projektpartner sind der BVMW – Bundesverband mittelständische Wirtschaft, die Fraunhofer-Gesellschaft zur Förderung der angewandten Forschung, innovations-report, das RKW – Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft, das SchmidtColleg, der Verband der Elektrotechnik Elektronik Informationstechnik (VDE) und das Beratungsunternehmen Weissman & Cie. Ranga Yogeshwar ist Mentor des Projekts. Bei diesem Ranking werden die Unternehmen im Rahmen einer Benchmarkstudie miteinander verglichen, die wissenschaftliche Leitung obliegt dem User-Innovations-Experten Nikolaus Franke, Professor für Entrepreneurship und Innovation an der Wirtschaftsuniversität Wien.

www.profi-ag.de



„Top 100“-Mentor Ranga Yogeshwar mit Otto Metz von Profi AG.

Was zeichnet die führenden Cloud-Anbieter auf dem deutschen Markt aus?

Cloud Leader Award

Die Experton Group hat im Rahmen einer Preisverleihung im Mai 2012 im Hilton Hotel in München die führenden Cloud-Anbieter in Deutschland mit dem Cloud Leader Award ausgezeichnet.

Die Experton-Group-Preisverleihung richtete sich an Unternehmen, die über ein exzellentes Cloud-Portfolio und eine überdurchschnittliche Wettbewerbsstärke auf dem deutschen Markt verfügen. Grundlage der Ehrung war die Bewertung im Rahmen des Cloud Vendor Benchmark 2012, eine unabhängige Anbieteruntersuchung, die durch die Experton Group bereits im dritten Jahr durchgeführt wurde. Die Auszeichnung der Cloud Leader 2012 ist als Signal an die Anwender zu verstehen und dient als Orientierungshilfe bei der Auswahl und Evaluation geeigneter Anbieter für die unternehmenseigenen Cloud-Projekte und Sourcing-Entscheidungen. Durch das überdurchschnittlich gute Abschneiden im Rahmen der Studie haben die Unternehmen unter Beweis gestellt, dass ihre Cloud-Angebote über die notwendige Reife sowie Innovationskraft verfügen, um auch hohen Anforderungen seitens der Unternehmens-IT gerecht zu werden. Dies spiegelt sich auch in der Liste der ausgezeichneten Firmen wider, die alle in den vergangenen



Die Preisträger der Zimory GmbH (v.l.): Dr. Carlo Velten (Experton Group), Harry Timm, Sophie Schendel und Maximilian Ahrens (alle Zimory) sowie Steve Janata (Experton Group).

Jahren kontinuierlich und substanziell in den Cloud-Bereich investiert und ihre Produktentwicklung auch auf den deutschen Markt hin ausgerichtet haben. So

verfügen die Cloud Leader 2012 nicht nur über die notwendigen Vertriebs- und Supportressourcen, um deutsche Kunden auch vor Ort betreuen zu können, sondern auf Provider-Seite auch über deutsche RZ-Standorte. Hier muss gerade den ausgezeichneten Managed Service Providern eine solide Aufbau- und Entwicklungsarbeit attestiert werden, die notwendig war, um Kunden entsprechend attraktive Cloud-Services in Deutschland anbieten zu können.

SAP-Partner-Konferenz 2012

Die SAP-Community gibt auch 2012 ihr Stelldichein auf der SAP-Partnerkonferenz 2012 der International Association for SAP Partners (IA4SP) e.V. Sie diskutieren aktuelle Themen aus den Bereichen IT-Sicherheit & Compliance, Mobilität und In-memory Computing. Die mit dem Marktforschungsinstitut RAAD Research organisierte Veranstaltung findet am 17. Oktober 2012 im Holiday Inn in Walldorf statt. „SAP-Anwenderunternehmen wollen jederzeit einen sicheren Zugriff auf relevante Informationen haben und immer größere Datenmengen zeitnah analysieren können. Nur so können sie schnell auf neue Marktanforderungen reagieren“, erklärt Franz Baljer, IA4SP-Vorstandsvorsitzender. „Dafür benötigen sie leistungsfähige, mobile und sichere Anwendungen aus der SAP-Welt.“ Folgerichtig stehen IT-Sicherheit & Compliance, Mobilität und In-memory Computing mit HANA im Zentrum der diesjährigen IA4SP-Jahrestagung. Zudem können sich SAP-Partner über aktuelle Marktentwicklungen zu SAP „classic“ in der Cloud sowie erfolgreiche SAP-Partnerschaften

informieren. Eine Tradition der vergangenen Jahre aufgreifend, führt die IA4SP diese Veranstaltung wieder mit RAAD Research durch, einem Marktforschungsunternehmen im SAP-Umfeld. Die SAP wird eine Keynote zum SAP Ecosystem halten. Zweiter Hauptredner ist Cristian Wieland, Managing Director von RAAD, der über Potenziale im SAP-Markt spricht. Im Anschluss finden drei Breakout-Sessions mit 15 Vorträgen und Diskussionen statt. Unter den Referenten sind auch die Analysten Emanuel Koch von RAAD Research und Frank Niemann von Pierre Audoin Consultants (PAC). Zudem referieren SAP-Mitarbeiter und SAP-Partner. Die Jahrestagung wird durch eine Fachausstellung begleitet, auf der SAP-Partner und Unternehmen aus der SAP-Community ihre Produkte und Dienstleistungen vorstellen. Die SAP Partnerkonferenz 2012 richtet sich an Geschäftsführer, IT-Professionals sowie Verantwortliche aus den Bereichen Marketing, Vertrieb und Partnermanagement von SAP-Partner-Unternehmen.

www.ia4sp-raad-event2012.de

Preisträger

Mit Zimory wurde ein deutsches Technologieunternehmen ausgezeichnet, das zu den Pionieren in der Entwicklung von Software zum Managen von Cloud-Umgebungen zählt. Weclapp, Tochterunternehmen des Technologiekonzerns 3U Holding aus Marburg, wurde als Cloud Newcomer of the Year ausgezeichnet. Das Unternehmen stellte mit dem Launch seiner SaaS-Suite unter Beweis, dass auch in Deutschland noch Investitionen in die Entwicklung echter Cloud-Lösungen getätigt werden. Im Rahmen der Cloud Leader Ceremony wurden folgende Unternehmen als Cloud Leader 2012 ausgezeichnet: BT Germany, Claranet, Computacenter, Fujitsu Technology Solutions, Info AG/QSC AG, Pironet NDH, T-Systems International, Telefónica Online Services, Telekom Deutschland und eben Zimory.

www.experton-group.de

Weisheit der Dakota-Indianer: „Wenn Du entdeckst, dass Du ein totes Pferd reitest, steig ab!“

BuByDe ist tot

Lars Dalgaard ist der Cloud-Spezialist mit dem SuccessFactors-Herz an der rechten Stelle. Er muss Co-CEO Jim die Nachricht überbringen, dass sein BuByDe-Schaukelpferd tot ist. SAP Business ByDesign ist am Ende! Jetzt helfen auch keine SolMan-Vitaminspritze, HTML5-Wagenheber oder Cloud-Flaschenzug mehr. Aber Lars, der Start-up-Pionier aus der Wolke, weiß immer, wo es langgeht: Wenn das Ganze nicht funktioniert, vielleicht lassen sich die Einzelteile verwerten?



... das aktuelle Stichwort ...

SAP wieder auf Einkaufstour

Sie haben soeben ein Unternehmen in Ihren Warenkorb gelegt: Diesmal handelt es sich mit Ariba Inc. erneut um eine Firma mit einer cloudbasierten Lösung. SAP erhöht damit sein Angebot in Richtung Einkaufslösungen, einem Marktsegment, in dem die Walldorfer trotz SRM bisher noch nicht stark vertreten sind.

Blicken wir einige Jahre zurück zur Zeit des Internethypes. Hier war es unter anderem eine kleine Firma, die ausgezogen war, um die Welt zu erobern. Mittels der Idee einer Online-Plattform sollten die Beschaffungsvorgänge im Einkauf großer Unternehmen gebündelt werden. Lieferanten bekamen die Möglichkeit, ihre Kunden zielgerichtet mit Angeboten zu versorgen. Die ideale Zusammenführung von Angebot und Nachfrage. Manch einer sah schon eine ernsthafte Gefahr für etablierte ERP-Anbieter. Soweit ist es nicht gekommen. Ariba, das Unternehmen, das seine Handelsplattform mit großer Geschwindigkeit global ausgerollt hat, ist nun seinerseits im Radar der SAP. SAP hat den Kauf von Ariba für 4,3 Milliarden US-Dollar angekündigt. Das sind circa 45 US-Dollar pro Aktie und ein Aufpreis von circa 20 Prozent auf den Schlusspreis vor der Ankündigung vom 21. Mai. Warum angekündigt? Natürlich stehen solche Merger unter dem Vorbehalt von Zustimmungen. Der Verwaltungsrat von Ariba (hat bereits einstimmig zugestimmt), die Kartellbehörden und die Aktionäre sind wie immer Teil des Entscheidungsprozesses und die Erteilung sonstiger üblicher Genehmigungen muss abgewartet werden. Selbst für SAP reicht für den Kauf die Portokasse nicht mehr aus. SAP wird den Kauf durch die Aufnahme eines Darlehens in Höhe von 2,4 Milliarden Euro finanzieren und den Rest aus liquiden Mitteln beisteuern. Der Kauf soll im dritten Quartal dieses Jahres abgeschlossen werden. Die positive Wirkung auf Umsatz und Gewinn der SAP soll bereits 2012 eintreten.

Nun klingt der Kaufpreis sehr hoch bei einem Umsatz von 444 Millionen US-Dollar im Geschäftsjahr 2011. Hiermit bezahlen die Walldorfer zehn US-Dollar pro gemachtem US-Dollar Umsatz in 2011. Bezogen auf den Gewinn wird der Unterschied schwindelerregend. Andererseits bezahlt SAP mit einem Aufpreis



Michael Kramer ist langjähriger Kenner der SAP-Szene und Aufsichtsrat bei B4Bmedia.net, dem Herausgeber des E-3-Magazins.

von 20 Prozent auf den Aktienkurs nur einen fairen Zuschlag.

Wenden wir uns dem Unternehmen aus Sunnyvale in Kalifornien zu. Zum einen ist Ariba ein schnell wachsendes Unternehmen (rund 38,5 Prozent in 2011) und beschäftigt rund 2600 Mitarbeiter. Ariba vertreibt ihre Einkaufslösung und betreibt das (nach Aussage von SAP größte) Handelsnetzwerk für Einkäufer und Lieferanten der Welt. Der letzte große Kauf von SAP war übrigens erst im Februar 2012 und ging für 3,2 Milliarden US-Dollar über die Bühne. Der Aufschlag auf den letzten Börsenkurs war dort wesentlich höher. Sie werden es erraten, auch Ariba setzt eine cloudbasierte Lösung ein. Die Umsätze, die über die Ariba Handelsplattform laufen sind hoch: Ariba spricht hier von 319 Milliarden US-Dollar in 2011 und von 730.000 teilnehmenden Unternehmen. Beides Zahlen, die SAP mit Sicherheit elektrisiert haben.

Rückblickend waren die SAP-Lösungen eher monolithisch. Die Kommunikation zur Außenwelt entsprach einer 1:m-Beziehung. Lösungen wie Ariba sind internetbasiert und setzen auf eine

n:m-Beziehung. Der gleiche Kunde befindet sich nicht allein auf der Plattform und die Lieferanten, mit denen er in Beziehung treten möchte, sind die Lieferanten, die diese Plattform bereits nutzen. Bestehende Lieferanten, die Ariba nicht nutzen, werden aufgefordert, der Ariba-Plattform (gegen Bezahlung) beizutreten. Vorteile für beide Seiten bei Nutzung ist die fehlerfreie Kommunikation, die hohe Transparenz über das Marktangebot sowie mögliche zusätzliche Kunden. Da Kunden die Vorteile von Ariba nur dann voll ausspielen können, wenn all seine Lieferanten angebunden sind, entsteht dadurch ein gewisser Druck.

Im Bereich der e-Ordering-Lösungen stehen den Kunden gerade in DACH viele Anbieter zur Verfügung. Die Qualität der Lösungen ist mehrheitlich sehr hoch. Die fachlichen Unterschiede liegen eher bei der Benutzung für Kunden und Lieferanten, des Eigen- oder Cloudbetriebs und natürlich der Anbindung an das ERP-System. Viele Lösungen haben – wenn es um die Stammdatenharmonisierung mit SAP oder um die Analyse der Ausgaben (Spend) geht – unterschiedliche Ansätze. Auch ist die Anbindung eines e-Procurement-Systems mit einer e-Sourcing-Lösung zunehmend wichtig. Für SAP-Kunden bleibt somit die Auswahl an Systemen erhalten. Die technische Anbindung von Ariba an SAP kann mittelfristig noch enger werden, auch wenn Walldorf angekündigt hat, Ariba unter dem Dach der SAP weitgehend unabhängig zu lassen.

Die Akquisitionen und Neuankündigungen der SAP fügen sich mehr und mehr zu einem Bild zusammen: Sybase als Spezialist für Datenbanken und mobile Technologien, SuccessFactors als Cloud-Spezialist oder die selbst entwickelte In-memory Datenbanktechnologie HANA. Nachdem auch die SAP ihr eigenes Geschäft mit der Cloud ausbaut, sind es vor allem solche Zukäufe, die den Willen des Unternehmens untermauern, sich im Cloud Business einen größeren Teil des Kuchens zu sichern. Auch wenn die Prognosen inzwischen vorsichtiger sind, gehen Experten von einer Verdreifachung des Marktes von 2010 bis 2015 aus. Der Anteil neuer Lösungen wird dann im Rahmen der prognostizierten 73 Milliarden US-Dollar einen großen Raum einnehmen.

Stellen Sie sich ein Szenario vor, bei dem der Einkaufsleiter vor Ort eine Spend-Analyse mobil abrufen, die Daten aus Vertrieb, Produktion und Marktanalyse einfließen lässt und sofort Entscheidungen treffen kann. Auf der In-memory Computing Conference in Düsseldorf war jüngst zu sehen, wie vor allem SAP-Partner die neuen Technologien kreativ einsetzen, um Lösungen mit entsprechendem Content anbieten zu können. Da auch andere Anbieter von Einkaufsplattformen und e-Sourcing nicht schlafen, bekommen Sie als Kunde zukünftig noch bessere und vielfältigere Lösungen. SAP hat auf der Sapphire in Orlando die Messlatte bereits gesetzt. Im Jahr 2015 will der Konzern zwei Milliarden Euro mit Cloud-Produkten umsetzen, ausgehend von 270 Millionen Euro im Jahr 2011. Lars Dalgaard, Gründer von SuccessFactors und im Vorstand der SAP vorrangig für das Cloud Business zuständig, will SAP zur am schnellsten wachsenden Cloud-Company entwickeln.

Die Bedeutung des Kaufs unterstreicht auch, dass SAP angekündigt hat, Ariba-Chef Bob Calderoni würde nach Abschluss der Übernahme in den SAP-Vorstand einziehen. Dort träte er dann unter anderem auf Lars Dalgaard. Die Gleichung aufzulösen, dass Dalgaard für das Cloud Business zuständig

ist und sein neuer Kollege Calderoni eine Cloud-Lösung vertreibt, wird sicher noch Stoff für weitere Veröffentlichungen geben.

Der Markt der e-Ordering- und e-Sourcing-Lösungen fängt an sich zu verdichten. Wie vor Jahren im BI-Bereich kaufen die großen Anbieter kleinere Spezialisten vom Markt. So hat IBX vor Jahren Portum gekauft, um dann 2011 selbst von Capgemini einverleibt zu werden. Oder die deutsche Xcitech, die vergangenes Jahr von Emptoris geschluckt wurde, um kurze Zeit später von IBM übernommen zu werden.

Zusammengefasst hat SAP mit dem Kauf von Ariba das Augenmerk stärker auf Einkaufslösungen gelegt. Das ist gut und wichtig, denn die Ersparnisse der Kunden beim richtigen Einsatz dieser Lösungen ist hoch. Auch unterstreicht SAP die gemachten Ankündigungen über Zukäufe im Allgemeinen und Cloud im Besonderen, was ihre Verlässlichkeit betrifft. Und nicht zuletzt passen die Nutzer der Plattform von Ariba gut in die Gesamtstrategie von SAP. Stellen Sie sich vor: 730.000 beteiligte Unternehmen, von denen rein rechnerisch höchstens 100.000 bereits SAP einsetzen ...

www.e-3.de

Information Governance

Information Governance hat bei Unternehmen im deutschsprachigen Markt eine hohe Bedeutung erlangt. Dennoch wird längst nicht überall entsprechend gehandelt. Das ist das Ergebnis der aktuellen Marktumfrage zum Thema Information Governance, die Analyst Wolfgang Martin vom 30. März bis 18. Mai 2012 im Auftrag von Uniserv online durchführte. Meistgenannte Gründe für die Einführung einer Information Governance im Unternehmen sind Daten- und Prozessqualität. Die richtige Information in der richtigen Situation am richtigen Ort zur Verfügung zu haben, kann über Erfolg oder Misserfolg entscheiden. Konsequenterweise müssen Informationen im Unternehmen entsprechend behandelt werden, denn Information Governance spart Kosten, steigert Umsätze, erhöht die Wettbewerbskraft. Diese Erkenntnis ist nun auch in den Unternehmen angekommen, wie die Umfrage belegt. Insgesamt gaben 52 Prozent an, dass das Thema Information Governance große bis sehr große Bedeutung in ihrem Unternehmen habe. Lediglich für sechs Prozent der Befragten spielt sie nur eine geringe Rolle. Bei der Frage nach den Treibern von Information Governance stellten die Befragten Datenqualität, Steigerung der Prozessqualität,

Erfüllung von Compliance-Anforderungen und das Schaffen vertrauenswürdiger Daten auf die Spitzenplätze. Diese Bewertungen gelten sowohl aus Sicht der Fachabteilungen und der IT als auch für größere und kleinere Unternehmen. Wenn auch die Bedeutung gesehen wird, so wird noch längst nicht überall Information Governance eingesetzt. Dabei schneiden große Unternehmen mit mehr als 1000 Mitarbeitern besser ab. Aber bis 2013 wollen kleine Unternehmen nachziehen: 22 Prozent der Befragten aus kleinen Unternehmen gaben an, im Laufe von 2013 Information Governance einzuführen. 80 Prozent der Befragten, die bereits Information Governance aktiv einsetzen, gaben an, die Zusammenarbeit zwischen Fachabteilungen und IT sei fast ideal. Von den Befragten zählen sich 59 Prozent zur IT gehörig und 41 Prozent zu den Fachabteilungen. Die Befragten stammen zu 44 Prozent aus Unternehmen mit unter 1000 Mitarbeitern, 56 Prozent aus Unternehmen mit über 1000 Mitarbeitern. Das Umfrageergebnis zeigt: Information Governance wird verstanden und der Nutzen erkannt, aber erst bei knapp der Hälfte der Unternehmen umgesetzt. Es bleibt also noch einiges zu tun in Sachen Information Governance.

www.uniserv.com

SAP-embedded

Rechnungseingang
Auftragseingang
und mehr ...


www.tangro.de

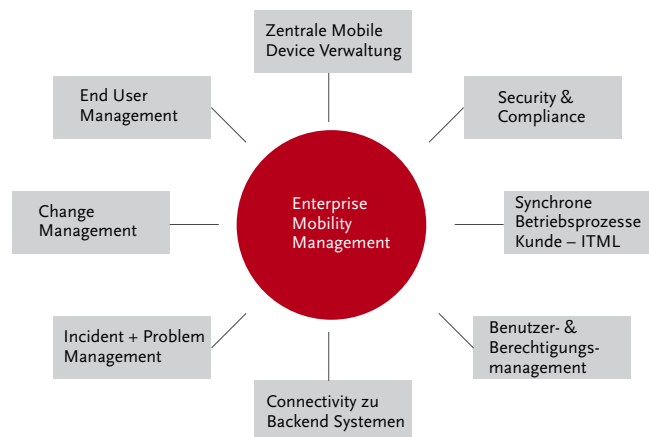
telefon +49(0)6221-13336-0

Schnell und sorgenfrei

Geht es um den Betrieb mobiler Geschäftsprozesse, treibt es IT-Verantwortlichen oft die Schweißperlen auf die Stirn. Sie klagen über hohe Kosten und Personalengpässe in der IT-Organisation. Hier schafft das Mobility-as-a-Service-Angebot des SAP-Systemhauses ITML Abhilfe.

Im Rahmen des ganzheitlichen Mobility-Ansatzes erbringt ITML sämtliche für das Mobility Management in Unternehmen erforderlichen Leistungen aus einer Hand. Auf diese Weise lässt sich ein passgenau zugeschnittener operativer Einstieg in das Thema zu überschaubaren Kosten binnen weniger Tage aufbauen und einfach nutzen.

Das Systemhaus übernimmt die zentrale Verwaltung aller mobilen Endgeräte des Kunden und gewährleistet den Compliance-konformen Betrieb der mobilen Anwendungen. Die Umsetzung der Mobility-Prozesse und der Einsatz mobiler Standards erfolgt im Einklang mit den Sicherheitsrichtlinien des Auftraggebers (Policy Management), deren Einhaltung laufend überwacht wird. Umfassende Leistungen für den End-User-Support gewährleisten, dass mobile Prozesse hochverfügbar sind und die Endanwender von unterwegs jederzeit und überall auf alle Geschäftsdaten zugreifen können, die sie für ihre Arbeit benötigen. Nicht zuletzt sorgt ein Incident- und Problemmanagement für ein Höchstmaß an mobiler Sicherheit. Denn bei Verlust oder Diebstahl lassen sich Mobilgeräte sofort sperren und die gespeicherten Geschäftsdaten löschen. ITML stellt zudem von Beginn an sicher, dass das IT-Service-Management auf Seiten des Kunden reibungslos mit den ITML-Mobility-Services zusammenspielt,



Das Systemhaus ITML bietet mit dem Mobility-as-a-Service-Angebot alles aus einer Hand.

denn die Prozessschnittstellen zwischen den mobilen Plattformen und den SAP-Backend-Systemen werden nach den Standards der IT Infrastructure Library (ITIL) gestaltet. Technisch gesehen werden die Mobilgeräte mit den SAP-Systemen und anderen Datenquellen über die SAP-Mobility-Plattform im Rechenzentrum eines deutschen Partnerunternehmens verbunden, das nach ISO/IEC 27001 zertifiziert ist, und dort sicher in der Administrationssoftware Afaria von SAP/Sybase verwaltet.

„Wir übernehmen die volle Verantwortung dafür, dass alles reibungslos funktioniert. Das entlastet die interne

IT-Organisation enorm, sodass sie sich völlig auf die Planung und Umsetzung der Enterprise-Mobility-Strategie konzentrieren kann. Zudem erhalten die Kunden mit unserem Mobility-as-a-Service-Angebot ein komplettes Leistungsangebot aus einer Hand“, erklärt Tobias Wanner, Geschäftsführer des Systemhauses ITML aus Pforzheim.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 115



ITML ist eigenständiger IT-Dienstleister von Lösungen für die gesamte SAP Business Suite. ITML plant, realisiert und optimiert die reibungslose Anwendung neuer und vorhandener SAP-Applikationen – für Kunden im Mittelstand bis hin zu global agierenden Konzernen. Zu den Kernkompetenzen zählen die Entwicklung und Implementierung von ITML > Solutions für das CRM, SCM, die Serviceabwicklung (CSM), Mobility und Business Analytics (BA). Die ITML > Solutions sind vollständig in ERP integriert und von der SAP als „Powered by SAP NetWeaver“ zertifiziert. ITML ist zudem SAP Channel Partner mit Gold-Status. Derzeit beschäftigt das Unternehmen mit Geschäftssitz in Pforzheim mehr als 120 Mitarbeiter.



Tobias Wanner ist Geschäftsführer des Systemhauses ITML in Pforzheim.

» Mit unserem Mobility-as-a-Service-Angebot erhalten die Kunden ein komplettes Leistungspaket, um schnell und sicher stabile mobile Geschäftsprozesse aufbauen und kostenoptimiert als Service nutzen zu können. «

Schlank, schnell, sicher

LeanMDM – Master Data Management auf leichte Art

- Quick Win statt langer Projekte
- Kein Eingriff in Quellsysteme
- 360° Stammdatensicht – über alle Quellsysteme hinweg

Nur valide Kundendaten sorgen für reibungslose Prozesse und korrekte BI-Analysen bei allen unternehmerischen Entscheidungen. Mit dem LeanMDM-Ansatz von Omikron schaffen Sie den Sprung hin zu sauberen und konsistenten Stammdaten. Die Vorteile: Kurze Projektlaufzeiten und ein schneller Return on Investment – und das bei geringem Implementierungsaufwand auf der Basis Service-orientierter Architektur (SOA).



Informieren Sie sich jetzt:
www.omikron.net/LeanMDM

Besuchen Sie uns auch auf dem
DSAG-Jahreskongress oder
auf der CRM-expo!

Laden Sie das
kostenlose Solution-Paper
„LeanMDM“ auf unserer
Homepage.

Daten ändern sich.
Ihre Datenqualität nicht.



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

Zurück in die Zukunft

Wer will dieses DSAG-Thema: ERP im Mittelpunkt integrierter Systeme? Man muss kein Befürworter von APO, CRM, SCM, NetWeaver, SOA und HANA sein, aber ERP ist schon lange nicht mehr der Mittelpunkt integrierter Systeme.

Schande! ERP als Mittelpunkt integrierter Systeme zu bezeichnen ist falsch und rückwärtsgewandt. Vielleicht war es einst so und vielleicht ist es heute an manchen Fachhochschulen im Raum Würzburg noch so. Bei mir und vielen Kollegen ist die Zeit jedoch nicht stillgestanden. CIOs aus der SAP-Community folgen nicht immer den verschlungenen Pfaden der Walldorfer, aber niemand sieht ERP mehr als Mittelpunkt an. Das einzig Sinnvolle am Thema des DSAG-Jahreskongresses 2012 in Bremen ist die Frage nach dem Mittelpunkt. ERP ist es jedoch nicht! Thematisch wird die Veranstaltung somit ein Desaster. Ich bin gespannt, wie sich Jim Hagemann Snabe, Gerd Oswald und Michael Kleinemeier aus diesem DSAG-Chaos befreien. Schwer vorstellbar, dass die drei „ERP im Mittelpunkt integrierter Systeme“ auf ihre Fahnen schreiben.

Jim Hagemann Snabe müsste Mobile-, Cloud- und In-memory-Computing als Mittelpunkt integrierter Systeme anpreisen, Gerd Oswald die Bedeutung des SolMan und NetWeaver als Integrations-

werkzeuge präsentieren und Michael Kleinemeier EAM bis HANA-DB in der Praxis vorführen. Aber niemals kann ERP auf dem Weg in die Zukunft eine integrierende Rolle spielen. Leider bin ich nicht mehr Mitglied des inneren DSAG-Führungskreises, um herauszufinden, wer hier ins Fettnäpfchen getreten ist.

ERP im Mittelpunkt integrierter Systeme als Thema für den DSAG-Jahreskongress kann nur einer ewig gestrigen, weiß bemantelten DV/Org-Fraktion eingefallen sein. Wer noch immer in Mainframe-Dimensionen denkt, das Client/Server-Zeitalter verschlafen hat und keine Ahnung von SOA, NetWeaver und EAM hat, wird das DSAG-Thema für genial halten. Die SAP-Community findet es nur peinlich und wird dennoch nach Bremen kommen, um etwas Spaß zu haben. Den Kredit hat die DSAG-Führungsmannschaft damit jedoch verspielt. Der neue Vorstandsvorsitzende und Chef von DSAG e.V./GmbH tritt ein schweres Amt an und wird viele vertrauensbildende Maßnahmen setzen müssen, um die einstige Kompetenz des Vereins wieder

herzustellen. „Wenn du weiter so auf die Tastatur einhämmerst, springen dir bald alle Tasten entgegen“, ruft meine Frau und beschwert sich, dass sie nicht schlafen kann. Eigentlich wollte ich meinen Text morgen im Büro schreiben, aber dann merkte ich, dass dieses total verkorkste Thema mich nicht schlafen lässt. Also habe ich mir gesagt, „bring es zu Papier und vergiss es – denn nach Bremen fährst du ohnehin nicht“. „Mach es besser“, ruft mir meine Frau noch zu, bevor sie ins Schlafzimmer verschwindet.

Zurück in die Zukunft wäre nicht schlecht? Für meinen Beitrag habe ich mir nun die Grafik des E-3-Illustrators Robert Platzgummer aus der November-Ausgabe 2011 ausgeborgt. Ein Schritt zurück und zwei nach vorne? Ein wichtiger ERP-Parameter ist das „R“ – nicht im ERP, sondern im R/3. Realtime war von Beginn an Ziel und Argument für die Software aus Walldorf. Hasso Plattner hat vor drei Jahren Realtime Enterprise neu belebt. Somit erleben wir eine spannende Renaissance: Alte Werte mit aktueller Technologie neu interpretiert.



Zurück in die Zukunft, wenn ERP im Mittelpunkt integrierter Systeme steht? Das DSAG-Kongressthe-ma ist ein Desaster. Realtime Enterprise und EAM wären eine gute Alternative.

Die Frage nach dem Mittelpunkt zeitgemäßer IT-Systeme ist berechtigt. Vor einigen Jahren hat es SAP mit ERP for IT versucht. Es war kein uninteressantes Projekt, bekam aber wenig Aufmerksamkeit und verdorrte mangels Zuwendung. Mit EAM steht das Thema SolMan und ERP for IT aber noch immer auf der Tagesordnung. Mittelpunkt für CIOs und CTOs könnte somit das „Enterprise“ sein: Realtime Enterprise und Enterprise Application Management. Letztlich geht es um die Versöhnung und gemeinsame Zukunft von CTO, CIO, CFO und CEO. Hier könnte eine DSAG Zukunfts- und Bildungsarbeit leisten. Das letzte Mal, denke ich, hat der noch amtierende DSAG-Chef eine große Chance vertan.

noname@e-3.de

PAC Radar: Entscheidende Faktoren für erfolgreiche SAP-Projektdienstleister



DYNAMIC BUSINESS ENGINEERING

PAC bewertet Projektdienstleister

Zwölf führende Anbieter von SAP-Projektdienstleistungen in Deutschland haben sich der Bewertung durch PAC gestellt. Anhand von mehr als 50 Kriterien wurden die Kompetenzen der Teilnehmer eingehend geprüft und bewertet.



© CoraMax, Shutterstock.com

Wohl kein anderes Thema spielt auf dem deutschen IT-Services-Markt eine so große Rolle wie Dienstleistungen rund um SAP. Mit einem Marktvolumen von knapp 3,3 Milliarden Euro allein in diesem Jahr ist speziell SAP-bezogenes Consulting & Systems Integration (C&SI) ein reifer Markt, was sich auch darin widerspiegelt, dass SAP C&SI gut 20 Prozent des gesamten deutschen C&SI-Marktes ausmachen. SAP-Lösungen sind in nahezu allen Branchen bis tief in die jeweiligen Kernprozesse vorgedrungen. Kunden setzen dementsprechend einen hohen Grad an Prozess-Know-how bei ihren Dienstleistern voraus. Ein entscheidender Erfolgsfaktor für einen C&SI-Serviceanbieter ist die optimierte Leistungserbringung. Kernelemente hierfür sind der richtige Mix aus individualisierten Services, industrialisierten Prozessen sowie lokaler und globaler Lieferfähigkeit.

Das Marktanalyse- und Beratungsunternehmen Pierre Audoin Consultants hat 35 führende SAP-Projektdienstleister zur Teilnahme am „PAC Radar SAP Consulting & Systems Integration“ eingeladen, zwölf davon haben sich der unabhängigen Bewertung gestellt: Accenture, Atos, BearingPoint, Capgemini, Ciber, CSC, Hewlett Packard, IBM, itelligence/NTT, Mahindra Satyam, msg systems und Reply, die zusammen knapp 35 Prozent des deutschen SAP C&SI-Marktes generieren. Die Ergebnisse der Bewertung lassen nicht nur einen Vergleich der Anbieter untereinander zu, sondern bilden auch den Status quo und wichtige Trends auf dem deutschen Markt für SAP

Consulting & Systems Integration (C&SI) ab. Wie bereits beim ersten Radar zu SAP C&SI im Jahr 2010 erhalten alle Anbieter zwar gute Noten, jedoch hat keiner eine glatte 1 als Bestnote erreicht. „Kein Anbieter ist in allen der mehr als 50 bewerteten Kriterien gleich stark, vielmehr hat jeder individuelle Stärken und Schwächen. Das liegt vor allem an der großen Bandbreite der Fokusthemen und Kompetenzfelder der einzelnen Anbieter. Einige haben einen klar definierten Branchenfokus, andere wiederum bedienen Kunden aus allen Branchen. Manche Anbieter kennen die Prozesse der Kunden bis ins letzte Detail, andere hingegen überzeugen durch hohe Kompetenz bei den Technologien“, erklärt Klaus Holzhauser, Senior Vice President bei PAC Deutschland. Anwenderunternehmen müssen bei der Auswahl des passenden Anbieters die speziellen Eigenschaften und Kenntnisse der jeweiligen Dienstleister prüfen und gegenüberstellen. Der aktuelle PAC Radar unterstützt ITK-Verantwortliche und Businessentscheider bei der Einordnung und Auswahl der C&SI-Anbieter. „Mit Hilfe eines dynamischen Excel-Tools, das wir exklusiv für Anwenderunternehmen konzipiert haben, können ITK-Entscheider alle bewerteten Kriterien nach ihren spezifischen Präferenzen und Anforderungen gewichten. Damit erhalten sie einen ersten Anhaltspunkt, welcher Anbieter der Richtige für sie ist“, erklärt Holzhauser und ergänzt: „Die abschließende Entscheidung sollte allerdings durch die Individualisierung der Kriterien und eine begleitende Beratung gestützt werden.“

www.pac-online.de


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

Neuer PAN Cloud Director mit Selfservice-Portal für physische und virtuelle Umgebungen

Egenera startet Produktoffensive



© artenot, Shutterstock.com

Egenera, Anbieter von Multiplattform-Management-Software für Converged Infrastructure für Datacenter Server, präsentiert drei neue Produkte für das Private-Cloud- und Datacenter-Management. Die neuen Lösungen erleichtern Unternehmen die Konzeption, Bereitstellung und Anwendung von Cloud-Services.

Im Mittelpunkt der Produktoffensive von Egenera stehen der PAN Cloud Director und der PAN Domain Manager. Zudem hat Egenera sein Vorzeigeprodukt, den PAN Manager, um eine neue Disaster-Recovery-Funktion sowie um einen Konnektor zur Integration mit dem VMware Orchestrator erweitert.

PAN Cloud Director

Der PAN Cloud Director ist ein neues Selfservice-Managementportal und bietet eine Lösung für Cloud-Lifecycle-Automatisierung, mit der Möglichkeit, sowohl physikalische als auch virtuelle Ressourcen für Cloud-Dienste bereitzustellen. Mit der Software haben Serviceprovider und Unternehmen eine größere Flexibilität und können leichter Cloud-Services bereitstellen und verwalten. IT-Services und -Konfigurationen lassen sich auf die Ressourcen abstimmen, die den Anwendungsanforderungen und den Endbenutzerbudgets am besten gerecht werden. Über eine leistungsstarke und benutzerfreundliche Oberfläche können IT-Administratoren Services entwerfen, nachverfolgen und abrechnen. Anhand einer rollenbasierten Struktur können Administratoren und Benutzer alle Serviceaspekte schnell konfigurieren – dazu gehören Preisgestaltung, Marge, Service-Level und Kapazität. Gemäß Egeneras Engagement für offene Systeme unterstützt PAN Cloud Director neben nativen Servern auch alle wichtigen Hypervisor-Technologien. Der PAN Cloud Director setzt auf dem PAN Manager auf. Durch die Funktionalität des PAN Managers in Bezug auf Hochverfügbarkeit (HA) und Disaster-Recovery (DR) profitieren Unternehmen von zuverlässigen, cloudbasierten Anwendungen. „Viele IT-Organisationen setzen auf das IaaS-Konzept (Infrastructure as a

Service), um den Bereitstellungsprozess zu beschleunigen und die Kosten der Servicebereitstellung zu senken“, so Donna Scott, Vice President und Distinguished Analyst von Gartner Research. „Dabei ist es wichtig, physische und virtuelle Infrastrukturen bereitstellen zu können und sich durch die Möglichkeit von heterogenem Hardware-Management nicht nur von einem Infrastrukturanbieter abhängig zu machen. Immer mehr Kunden wollen erfolgskritische Anwendungen als Cloud-Services bereitstellen. Dabei rücken Resilienz und Notfallwiederherstellung in den Fokus.“

PAN Domain Manager

Mit dem PAN Domain Manager werden IT-Umgebungen flexibler, skalierbarer und benutzerfreundlicher. Mit dieser Lösung setzt Egenera den Innovationsprozess beim Converged Infrastructure Management fort. Die Lösung bietet mehr Flexibilität für das Systemmanagement und ermöglicht eine größere Auswahlmöglichkeit bei der Hardware. So werden auch konvergierte Infrastrukturen unterstützt, die aus heterogenen Hardwareumgebungen bestehen. Darüber hinaus werden Failover-Funktionen und eine vollständige Disaster-Recovery-Funktionalität zwischen Bladeservern unterschiedlicher Hardware-Hersteller abgedeckt. In Verbindung mit dem PAN Domain Manager unterstützt der PAN Manager eine Architektur, die künftig eine noch höhere Skalierung und Serverdichte im Datacenter ermöglicht.

PAN Manager

Der PAN Manager zeichnet sich durch weitere Verbesserungen aus, die die Automatisierung, das Management und den Schutz von IT-Infrastrukturen



Thomas Duda ist Vice President EMEA bei Egenera.

effizient und kostengünstiger gestalten. Hierzu zählen eine strukturierte N:1-Hochverfügbarkeit und fein justierbares Disaster-Recovery mit erheblich verkürzten Wiederanlaufzeiten sowie eine noch stärkere Integration in Virtualisierungssysteme. Beispielsweise ermöglicht der Konnektor für den VMware vCenter Orchestrator den Zugriff auf PAN-Umgebungen aus VMware vDirector und vCloud. „Wir sind begeistert, dass wir mit der Markteinführung von PAN Cloud Director und PAN Domain Manager die Nutzung von Cloud-Services in Unternehmen erleichtern. Kunden erwarten es von uns, dass wir den betreffenden Technologien zu mehr Einfachheit und Flexibilität verhelfen“, so Thomas Duda, Vice President EMEA bei Egenera. „Mit höherer Flexibilität und besseren Anpassungsmöglichkeiten unterstützt PAN Cloud Director Unternehmen bei der Migration ihrer Anwendungen in die Cloud. Der PAN Manager zeichnet sich durch neue Managementfunktionen aus, die wir auf Anregung von IT-Administratoren aufgenommen haben.“

www.egenera.com

Web Dynpro ermöglicht eine Integration der internen Vertragsprüfung in die bestehende SAP-Landschaft

Vom Teig bis zur Waffel



© Coprid, Shutterstock.com

Der Waffelproduzent Haas Food Equipment nutzt Web Dynpro for ABAP, um die manuelle Vertragsprüfung auf den elektronischen Weg zu bringen. Die Integration in die SAP-Landschaft birgt viele Vorteile, Highlight sind automatisch generierte Checklisten, druckbar in Form von plattformunabhängigen PDF-Dateien.

Komplexe, aber gleichzeitig präzise und reibungslos laufende Prozesse sind die Basis, auf der ein Maximum an Wirtschaftlichkeit, effizienter Technik und Qualität erreicht werden kann. Bei Haas Food Equipment ist diese Basis Bestandteil der modernen EDV-Landschaft. Die IT-Struktur gewährleistet harmonisierte Prozessabläufe und somit ein hohes Maß an Ökonomie. Zudem erfüllt sie alle Voraussetzungen, um auch den letzten Papierkrieg zu beenden, der dem internen Vorlauf einer vertraglichen Zusammenkunft mit Kunden bis dato vorausgegangen ist. Bei der Vertragsprüfung werden eingehende Aufträge einer detaillierten Analyse hinsichtlich technischer Umsetzbarkeit und wirtschaftlicher Rentabilität

unterzogen und bewertet. Dieser Prozess erfolgt abteilungsübergreifend und verlangt eine exakte Überprüfung aller für die Auftragsabwicklung relevanten Kriterien. Die bisherige Vorgehensweise, bei der die auszuwertenden Daten manuell zu Papier gebracht, bearbeitet und abgelegt wurden und ausschließlich auf dem hausinternen Postweg die entscheidungstragenden Instanzen durchwanderte, war redundanzgefährdet und fehleranfällig und passte so gar nicht in die Arbeitstechnologien des Unternehmens. Den Spezialisten des Implementierungspartners Snap Consulting gelang mit der Elektronisierung der Vertragsprüfung eine lückenlose Verdichtung des IT-Netzes bei Haas Food Equipment.

Checklisten

Für jeden Kundenauftrag, der im Vertrieb erfasst wird, kreiert das System nun automatisch entsprechende Checklisten, die den Entscheidungsträgern zur Durchsicht und Bearbeitung zur Verfügung stehen. Das Programm bietet alle Feinheiten einer benutzerfreundlichen Anwendung, beginnend mit einer ansprechenden Datenaufbereitung über einfach und überschaubar gegliederte Bearbeitungsprozesse bis hin zu einem eigenen Benachrichtigungssystem betreffend Statusänderungen oder anderen Updates. Besonderes Feature der Adobe-Spezialisten von Snap Consulting ist die Druck-Aufbereitung der Checklisten in Form von plattformunabhängigen PDF-Dateien.

Laufzeit- und grafische Entwicklungsumgebung

Der Schlüssel zu einer zukunftsorientierten UI-Technologie, der das SAP-Tor zu ansprechenden, einfach bedienbaren und gleichzeitig webbasierten Oberflächen öffnet, heißt Web Dynpro for ABAP. Die Web-Dynpro-Technik

Haas Food Equipment GmbH

Haas Food fertigt als internationales Industrieunternehmen Produktionsanlagen für das Waffel-, Keks- und Süßwarengewerbe in 120 Ländern und betreibt weltweit rund 1500 Betriebsanlagen. Das Sortiment umfasst Maschinen und Systeme zur Herstellung von Flach- und Hohlwaffeln, Hohlhippen und Waffelröllchen, gegossenen und gerollten Tüten, Weichwaffeln, Pfannkuchen und Kuchen sowie Crackern und Hartkeksen. Es sind Apparaturen zum Mischen bis zur Verpackungsvorstufe, unter anderem Teig- und Crememischer, Streich-, Kühl- und Schneidemaschinen, Teigbandformer, Keksform und Ausstechmaschinen, Belüftungssysteme und Backöfen aller Bauarten. Das Leistungsangebot beginnt bei der Planung einer Anlage und reicht bis hin zur Inbetriebnahme und Haltung.

von SAP besteht aus einer Laufzeitumgebung und einer grafischen Entwicklungsumgebung, welche die zusätzlich speziellen Web-Dynpro-Werkzeuge integriert. Für die Anwendungsentwickler bietet die Web-Dynpro-Technik, basierend auf einer strikten Trennung von Applikations- und Präsentationslogik, viele Vorteile. Die Wiederverwendbarkeit bestehender Programmkomponenten etwa birgt enormes Einsparungspotenzial an Zeit und Kosten bei weiteren Entwicklungen. Weitere Pluspunkte der webbasierten Oberfläche sind strukturierte Entwurfsprozesse, barrierefreie User-Interfaces sowie die große Akzeptanz bei den Anwendern.

Snap Consulting

Die Schwerpunkte des langjährigen SAP Entwicklungs- und Implementierungspartners Snap Consulting sind SAP-Beratung und individuelles Lösungsdesign. Die Ausrichtung auf NetWeaver und die Branchenspezialisierung auf den Gesundheitsbereich wurden 2004 mit der Ernennung zum Special Expertise Partner für SAP NetWeaver belohnt. Individuelle Bedarfsanalysen und kundenspezifisches Prozess-Know-how stehen bei Snap Consulting an erster Stelle. Das Dienstleistungsangebot umfasst das komplette Spektrum von der Analyse bis hin zur Optimierung aller Geschäftsprozesse im Rahmen der SAP-Einführung und Betreuung. Die Lösungskompetenz umfasst Apothekenmanagement, Verpflegungsmanagement, Zentrallager, Einkauf, Fertigungsplanung und Projektmanagement, Digitale Signatur, Dokumentenverwaltung, mobile Szenarien mit verschiedensten Technologien.

www.snapconsulting.com
www.haas.com

Ein Kommentar von Pierre Audoin Consultants (PAC)

Vision. Strategy. Results.

Auch wenn Oracle mit seiner vollmundigen Ankündigung, nun Cloud-Marktführer zu sein, übertreibt, hält das Beratungsunternehmen Pierre Audoin Consultants die Strategie des Konzerns für bemerkenswert, insbesondere die Platform-as-a-Service-Pläne.

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



Die Oracle-Cloud nimmt Gestalt an

Mit großem Interesse haben wir Oracles Ankündigung seiner „Oracle Cloud“ Anfang Juni dieses Jahres verfolgt. Die Nachrichtenmedien waren im allgemeinen eher unbeeindruckt: Oracles Kernbotschaft schien zu sein, dass seine laut eigener Aussage über 100 Cloud-„Produkte“ die Firma zum führenden Cloud-Anbieter machen. Aus unserer Sicht war es dennoch ein wichtiger Schritt in der Entwicklung des Enterprise-Software-Markts, vor allem die weitgehend unbemerkt gebliebenen Ankündigungen um PaaS.

Ist Oracle nun der führende Cloud-Anbieter? Unserer Ansicht nach eher nicht. Aber das Unternehmen ist sicherlich ein führender Cloud-Anbieter. Es ist richtig, was viele angemerkt haben, dass ein großer Teil von Oracles Portfolio kein echtes SaaS ist, weder Multi-Tenant noch Single Version Release. (Oracle stellt dies als Stärke, nicht als Schwäche dar, aber darüber kann man ewig diskutieren ...). Und um Oracles eigene Fusion Applications – wenn auch nicht seine SaaS-Einkäufe wie Taleo oder Rightnow – betreiben zu können, müssten viele Kunden erst einmal in Oracle-Middleware investieren, ein Kostenfaktor (und -hindernis) und bei anderen Cloud-Anwendungsanbietern nicht nötig. Dennoch erschließt sich Oracle in seiner eigenen Art einmal mehr dem Mainstream. PAC ist der Meinung, dass die meisten mittleren bis großen Unternehmen noch viele Jahre lang Core Applications intern betreiben

werden, neben einer Vielzahl von Cloud-betriebenen Anwendungen, wo es Sinn macht, nämlich dort, wo es auf Themen wie Flexibilität und Ortsunabhängigkeit ankommt. Darauf zielt Oracle ab.

Oracle im Vergleich zu SAP, Microsoft und Sage

Wir sehen eine Konvergenz der Strategien (wenn auch mit klaren Unterschieden)

» Ein Schlüsselement, das von vielen übersehen wurde, waren Oracles Ankündigungen zu PaaS. «

von Oracle, SAP und anderen großen Applikationsanbietern wie Microsoft und Sage, die alle versuchen, sich auf die sich ändernden Bedürfnisse ihrer Kunden einzustellen, die wiederum versuchen, ihre eigenen Kunden zufriedenzustellen, ohne die IT-Ausgaben zu erhöhen. Der größte Unterschied bei Oracles Ansatz ist, dass das Unternehmen versucht, alles abzudecken. Dazu zählt die entsprechende Hardware für praktisch jede Applikation. SAP dagegen spricht eher von Koexistenz in verschiedenen Cloud-Elementen und verfolgt größere Offenheit an unterschiedlichen Stellen (Beispiel: mobiler Appstore).

Ein Schlüsselement, das von vielen übersehen wurde, waren Oracles

Erzrivalen SAP ist noch lange nicht abgeschlossen. Bei SAP bleibt abzuwarten, welche Rolle die PaaS-Elemente (Business ByDesign River, HANA Application Cloud oder SuccessFactors) spielen werden.

Die Möglichkeit, Applikationen auf einfache Weise in der Cloud entwickeln zu können, wird zu einer wesentlichen Bedingung werden. Zwischen den Anwendungsanbietern entwickelt sich ein heftiger Kampf, da sie alle PaaS als zentrales Instrument sehen, um den Kunden an sich zu binden, so wie in der Vergangenheit die Datenbank die strategische Plattform war. Die Anwendungsanbieter werden hier auch mit IBM, Progress und anderen konkurrieren müssen, die eher einen entwicklungsorientierten (im Gegensatz zu anwendungsorientierten) Hintergrund haben. Oracle umfasst beide Ansätze, was seine Strategie interessant macht. Wir glauben, dass Oracles formierte PaaS-Strategie wohl die wichtigste Ankündigung gewesen sein wird. Und wir sind sicher, dass wir in den nächsten Wochen und Monaten noch viel mehr in diesem Bereich sehen werden.

In seiner Rolle als Principal Consultant – Software Markets & SaaS, ist **Frank Niemann** seit 2010 Mitglied des weltweiten PAC-Software-Teams sowie des SAP-Services-Research-Teams. Auf regionaler Ebene verantwortet er PACs Software Research für die DACH-Region. In seiner Position baut er sowohl die Expertise als auch das Angebot an Marktstudien und Beratungsleistungen für IT-Anbieter und professionelle IT-Anwender aus. Der Diplom-Informatiker war zuvor leitender Redakteur bei der IT-Zeitschrift Computerwoche (IDG Business Media) mit Schwerpunkt auf Geschäftsapplikationen, Content Management und BI. Mit über 15 Jahren profunder Marktkennntnis ist Frank Niemann ein gefragter Experte und Redner auf Kongressen und anderen Veranstaltungen.



www.pac-online.de

VMware-Studie ergibt: Ein Drittel des IT-Budgets entfällt auf Cloud Computing

Mehr Geld für Cloud Computing

Eine aktuelle Studie von VMware zur Adoption von Cloud Computing besagt, dass Unternehmen fast ein Drittel ihres IT-Budgets für Cloud Computing verplanen. Befragt wurden IT-Entscheider zu ihren Investitionsplänen der nächsten 18 Monate aus sieben Ländern in EMEA.

Die Studie, die im Februar und März dieses Jahres unter 1128 IT-Entscheidern in EMEA durchgeführt wurde, ergab, dass diese 31 Prozent der IT-Budgets für Cloud Computing zur Verfügung stellen. In Deutschland sind es 28 Prozent. Im Jahr 2010 waren es in EMEA noch 26 Prozent. Unternehmen versuchen dadurch ein agileres, produktiveres und vernetzteres IT-Umfeld zu schaffen.

Fast alle befragten deutschen Unternehmen (95 Prozent) sehen Cloud Computing mittlerweile als Priorität, fast zwei Drittel, nämlich 63 Prozent, halten es in den kommenden 18 Monaten für entscheidend, wenn nicht sogar für vorrangig. Von den zahlreichen Prozessen, die bereits in der Cloud durchgeführt werden, befinden sich noch die meisten (54 Prozent) in Private Clouds. 28 Prozent liegen in öffentlichen Clouds, 18 Prozent in Hybrid Clouds.

Virtualisierung wird weiterhin als Schlüsseltechnologie für Cloud Computing gesehen: Die Befragten, die bereits Cloud Computing einsetzen, betrachten Virtualisierung als sehr wichtig für Cloud-Enabler, als jene Unternehmen, die noch nicht auf die Cloud setzen. Trotz der vorherrschenden Auffassung, das Cloud Computing einen agileren und flexibleren Ansatz für IT darstellt, sind Unternehmen in Deutschland bei der Adoption von Cloud-Management noch nicht so weit als der weltweite Durchschnitt. In den Bereichen Service Level Management, Kostentransparenz und Finanzverwaltung sowie automatisiertes Disaster Recovery liegen Unternehmen in Deutschland hinter dem weltweiten Durchschnitt zurück. Zusätzlich sind Datenkontrolle und Sicherheit noch immer Punkte, bei denen Unternehmen Bedenken äußern: 41 Prozent der befragten Unternehmen in EMEA geben an, dass Sicherheit das größte Hemmnis

für Cloud Computing sei. Joe Baguley, Chief Cloud Technologist bei VMware EMEA, sagt: „Bei Cloud Computing geht es nicht mehr nur um Kosteneinsparungen und weniger wichtige Anwendungen. Wir merken, dass Unternehmen heute anders über ihre IT-Infrastruktur denken als früher, Cloud Computing ist dabei absolut zentral. Mit zunehmendem Einsatz von Cloud-Technologien wollen Kunden mehr Kontrolle und bessere Verwaltungsmöglichkeiten. Dies gilt besonders für die Hybrid Cloud.“ Thomas Kühlewein, Vice President Central und Eastern Europe bei VMware, sieht das ähnlich: „Unternehmen stehen heute neuen Herausforderungen gegenüber. Menschen, Prozesse und Technologien aufeinander abzustimmen wird auch in Zukunft unerlässlich sein. Nur so kann IT die geforderten Ergebnisse und Mehrwerte für Unternehmen bringen.“

www.vmware.com/de

Client focused.

Results driven.

SAP IT-Services

SAP IT-Services für IT Management und Serviceableitung | Prozess Management | Implementierung ERP | Managed Services | SAP Add On Produkte

Branchen Prozessindustrie | Handel | Versorger | Finanzdienstleister | Transport/Logistik

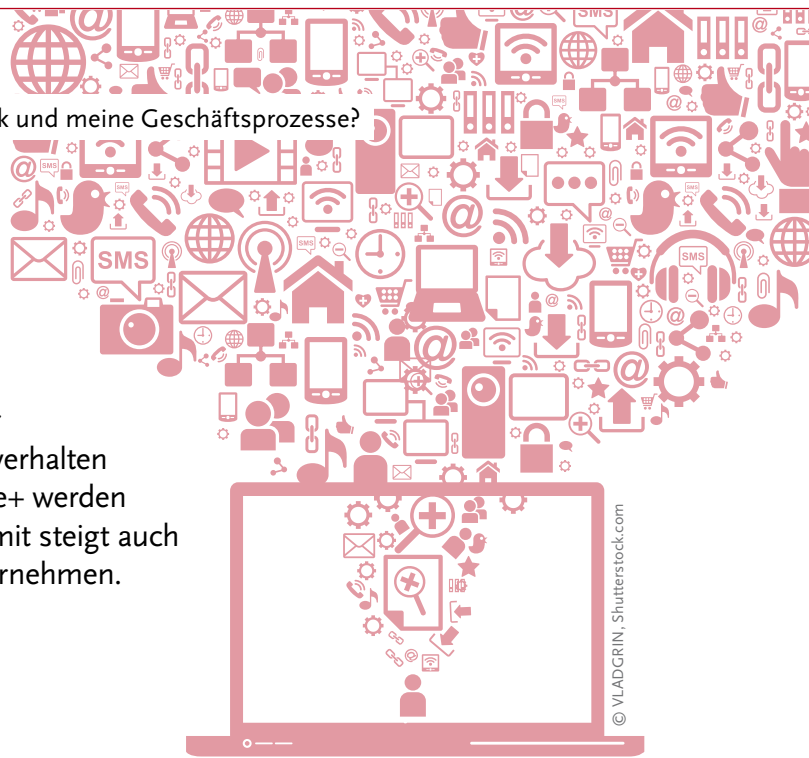
www.ciber.de

Wie harmonisiere ich meine Aktivitäten im sozialen Netzwerk und meine Geschäftsprozesse?

Social Enterprise auf neuen Wegen

Die Verbreitung und die Kommerzialisierung sozialer Netzwerke haben unser Kauf- und Kommunikationsverhalten rasant verändert. Facebook, Twitter, YouTube, Google+ werden mittlerweile mehr genutzt als Telefon oder Post. Damit steigt auch deren Bedeutung für die Geschäftsprozesse im Unternehmen.

Von Holger Valentin, HO2 Systemberatung



Die Transparenz in sozialen Netzwerken und die Vernetzung der Community-Mitglieder untereinander führt dazu, dass Kunden autonomer in ihren Kaufentscheidungen und anspruchsvoller hinsichtlich einer schnellen und qualitativ hochwertigen Beratung werden. Soziale Netzwerke werden zunehmend als Dialogplattform hin zu den Unternehmen begriffen, um schnell Hilfe zu erhalten oder Meinungen zu äußern. Die Zeiten, in denen Unternehmen das Web verwendet haben, um auf sich oder Produkte aufmerksam zu machen, sind vorbei. Das Web wird zur Dialog-Autobahn. Um diesen veränderten Kommunikationsverhalten gerecht zu werden, gibt es zunehmend Tools für den privaten wie kommerziellen Gebrauch. Während es im privaten Umfeld jedoch in erster Linie darum geht, Gruppen, Freunde und Netzwerke zu managen, wollen Unternehmen Reichweite erzielen und Kundenbindung betreiben. Hierfür gibt es eine Vielzahl an Social-Media-Plattformen mit dem Ziel, soziale Netzwerke mit Neuigkeiten zu versorgen, den Erfolg zu messen, Reports zu erstellen, den Markt zu beobachten und Kundensupport zu betreiben. Hierfür stellen Softwarehersteller Social Monitoring Tools, Kundenforen oder CRM-Add-Ins zur Verfügung. Der Nachteil dieser Plattformen besteht jedoch darin, dass sie für den Endanwender zu komplex (umfangreiche Social Monitoring Tools), sehr dediziert (Kundenforen) oder aber eingeschränkt auf bestimmte Geschäftsprozesse (CRM-Systeme für den Kunden- und Support-Prozess) sind.

Kein durchgängiges Konzept

Betrachtet man die derzeitigen Entwicklungen auf dem Markt bei Softwareherstellern wie Microsoft, SAP und

Salesforce.com, wird schnell auffällig, wie schwer es diesen Unternehmen fällt, ein durchgängiges Konzept anzubieten. SAP startete wie so oft mit mehreren wenig harmonisierten Aktivitäten gleichzeitig. So bieten das Walldorfer Unternehmen einerseits mit der Verbindung von CRM und BCM eine Integration für Call-Center-Mitarbeiter, auf der anderen Seite eine separierte cloudbasierte Plattform für Social Media Engagement. Salesforce.com integriert das Social Monitoring Tool Radian 6 und bietet zudem noch eigene Funktionalitäten, mit denen sich der CRM-User (Call-Center-Mitarbeiter oder Community Manager) mit den Kunden befreunden kann, wie es in der Regel auch bei anderen CRM-Anbietern implementiert wird. Hierfür ist eine Social-Media-Plattform notwendig, die als webbasierte zentrale Middleware zwischen den sozialen Netzwerken und den Backend-Systemen wie ERP, CRM, Microsoft Dynamics oder Salesforce.com fungiert. Ziel einer solchen Plattform muss es sein, dem Community Manager

mit allen Neuigkeiten aus dem sozialen Netzwerk und Informationen aus dem Backend-System zu versorgen, sodass er qualifiziert reagieren kann. Die größte Herausforderung aber besteht darin, dass sich diese Lösungen nicht unabhängig und flexibel in alle Geschäftsprozesse und -systeme integrieren lassen. Social Media beschränkt sich weder auf Service- und Supportprozesse, auf Informationsverteilung in sozialen Kanälen noch auf die Marktbeobachtung. Vielmehr geht es darum, einfach und schnell auf die Nutzerkommunikation im jeweiligen Kontext zu reagieren. Denn schließlich wenden sich Community-Mitglieder über soziale Netzwerke direkt an das Unternehmen. Wie also können Konzerne schnell und qualifiziert reagieren? Handelt es sich bereits um einen Kunden, einen Bewerber oder um Interessenten? Welche Geschäftsvorgänge gibt es und welche Kommunikation ist bereits erfolgt? Hier auf müssen immer wieder aufs Neue Antworten gefunden werden. Zunächst muss der Gesprächspartner identifiziert werden. Hier gilt es, eine Harmonisierung der Prozesse zwischen den Aktivitäten im sozialen Netzwerk und den kaufmännischen Systemen im Unternehmen herzustellen. Der Vorteil einer Middleware besteht nun darin, dass das Unternehmen alle geschäftsprozessnotwendigen Informationen zu einem bestimmten Community-Nutzer bereitstellen kann und sich zudem nicht auf einen Prozess beschränken muss. So können Prozesse, die über ein CRM-System verwaltet, auch integriert werden. Aber es werden auch Informationen zum Kunden wie offene Rechnungen und Aufträge, Lieferstatistiken, Retouren oder Zahlungssperren geliefert. Zudem beschränkt sich das Unternehmen nicht auf einige wenige, über ein CRM-System verwaltete Geschäftsprozesse, sondern kann sich auf die sozialen

Holger Valentin gründete 2003 die HO2 Systemberatung. Seitdem leitet der Diplomkaufmann und promovierte Wirtschaftsinformatiker als geschäftsführender Gesellschafter das Unternehmen. Er arbeitete mehrere Jahre als Dozent im

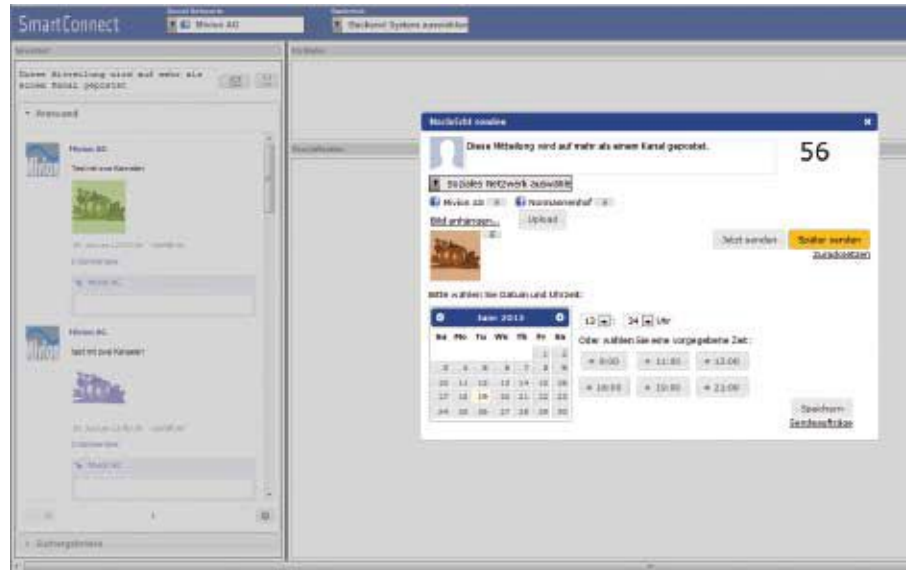
In- und Ausland und implementiert und betreut seit über 15 Jahren SAP- und IT-Projekte in großen und mittelständischen Unternehmen. Der Schwerpunkt liegt in der Konzeption und Implementierung von webbasierten Systemen mit Backend-System-Anbindung.



Netzwerkaktivitäten respektive Anwendergruppen konzentrieren. Hierzu zählen die Auftritte der Unternehmen mit dedizierten Karriereseiten oder die Möglichkeit, Unternehmenstöchter einzubeziehen, die keine Anbindung an ein großes CRM- oder SAP-System haben. Auch ist es nicht notwendig, dass Community Manager Schulungen oder Lizenzen für das jeweilige Backend-System benötigen, nur um Daten zu erhalten oder das System mit Daten zu versorgen. Ferner können Unternehmen flexibel auf eine sich verändernde Social-Media-Strategie reagieren. Startet man heute vielleicht noch mit ein oder zwei Präsenzen und eigenem Personal, welches die Auftritte betreut, können sich die Anforderungen schnell ändern. Möglicherweise wird eine externe Agentur mit der professionellen Unterstützung betraut. Schon skaliert die Lösung und das Unternehmen bleibt unabhängig. In Abhängigkeit von der Art und Weise der Integration müssen den Agentur-Mitarbeitern keine Zugriffe oder CRM-Lizenzen bereitgestellt werden.

SmartConnect

HO2 bietet mit SmartConnect eine unabhängige Social-Media-Plattform, die soziale Netzwerke und Business-Systeme verbindet. Auf einer webbasierten Oberfläche stehen alle Kommunikationsstreams aus dem jeweiligen sozialen Netzwerk zur Verfügung wie auch die Geschäftsdaten zu einem Community-Mitglied basierend auf einem angeschlossenen Backend-System. Durch die verschiedenen Systeme stehen auch Daten wie Auftrags-, Liefer-, Rechnungs- oder Retoureninformationen aus ERP oder eine Service-Akte aus CRM bereit. Auch hat das Unternehmen Zugriff auf die Kommunikationshistorie mit dem Community-Nutzer und verfügt so über vollständige Informationen. Auf dieser



Beispiel des SmartConnect mit Multimessage-Funktion.

Basis sind qualifizierte Antworten möglich. Standardsätze wie „Bitte teilen Sie uns Ihre Kunden-, Versicherungs- oder Rechnungsnummer mit“, gehören der Vergangenheit an. Es ist eine direkte Reaktion möglich, ohne die Anwendung verlassen zu müssen. Ebenso besteht die Möglichkeit, Mitbewerberseiten zu integrieren, nach Schlüsselwörter zu suchen, den Markt oder die unternehmenseigene Marke zu überwachen und einem permanenten Benchmark zu unterziehen. SmartConnect ist zudem mit Services wie einer Cross-Post-Funktion, um zentrale Nachrichten in mehreren Netzwerken gleichermaßen zu verteilen, und einem Brand Monitoring angereichert. Die Social-Media-Management-Plattform von H2O ist einfach zu bedienen und führt unabhängig von einem Software-System eine Integration von sozialen Netzwerken und Business-Systemen herbei.

Fazit

Eine isolierte Betrachtung von Funktionen ohne weiterführende Integration in die Geschäftsprozesse der Unternehmen ist nicht ausreichend. Zwar bieten klassische Social Monitoring Tools detaillierte Auskünfte darüber, was und wie im Netz gesprochen wird, auch eine direkte Reaktion darauf ist möglich. Eine Integration in Backend-System und somit eine unmittelbare Unterstützung für die operative Arbeit der Community Manager oder Service Mitarbeiter ist allerdings nicht gegeben. Gleiches gilt für die CRM-basierte Integration, deren Fokus sich auf wenige Geschäftsprozesse im CRM-Kontext beschränkt. Der Nutzen einer unabhängigen Integrationsplattform liegt somit auf der Hand – ein 360-Grad-Social-Enterprise-Management.

www.ho2.de


metasonic-reality.com

REAL TIME



REAL RESILIENCE



REAL RESULTS



REAL DECISIONS



REAL EASINESS



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?

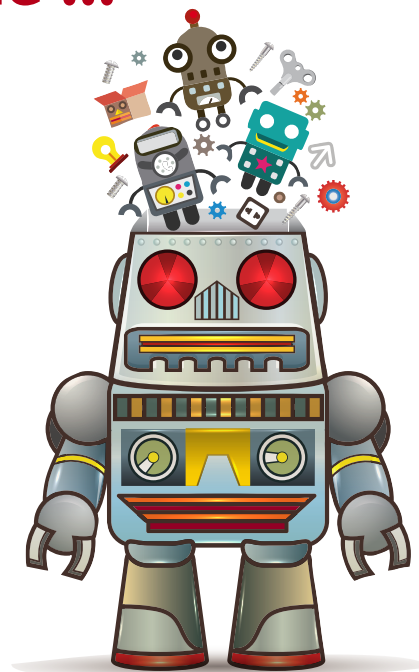
Verändern Sie die Realität und stellen Sie sich vor: Ihr Unternehmen handelt höchst agil. Und zwar mit Hilfe Ihrer Mitarbeiter, die ihre Geschäftsprozesse selber beschreiben, automatisieren und in Echtzeit anpassen – unterstützt von dynamischer IT. Willkommen in der Metasonic Reality!

Sommerlektüre

Ab in die unendlichen Weiten unserer Fantasie ...

© Sandra Cunningham, Shutterstock.com

Haben Ihnen unsere Mathematikbücher gefallen? Bestimmt war das eine oder andere dabei, das Sie bereits gekannt oder im Lauf Ihrer Karriere gelesen haben. Im Juli und August nehmen wir Sie erneut mit auf eine ganz besondere Reise. Denn was eignet sich für laue Sommerabende besser als ein unterhaltsamer Roman, ein spannender Krimi oder lustige Anekdoten? Wir haben sechs Werke aufgestöbert, die einmal mehr, einmal weniger strandtauglich sind, dafür aber allesamt Pflichtlektüre für Informatiker, Administratoren und Entwickler. Darunter befinden sich Klassiker der Weltliteratur, von Schriftstellern wie Arthur C. Clarke oder George Orwell. Aber auch Nachwuchsliteraten wie den Deutschen Oliver Wolf wollen wir nicht zu kurz kommen lassen. Sie alle behandeln in ihren Romanen und Kurzgeschichten Themen, die im Laufe der Zeit nichts von ihrer Aktualität eingebüßt haben. Im Gegenteil, wie Orwells beklemmendes Meisterwerk „1984“ beweist. Aber auch brandheiße Themen wie Datenmissbrauch, die Gefahr sozialer Netzwerke oder gar Google Street View werden besprochen.



© Doggygraph, Shutterstock.com

Per Anhalter durch die Galaxis



Autor: Douglas Adams, 208 Seiten, 1979 bis 1992, ISBN 978-3-453-40784-8

Inhalt: Der Durchschnittsengländer Arthur Dent weiß nichts von seinem Glück, dass sein bester Freund Ford ein Außerirdischer ist. Als jedoch jede Menge Vogonen auf der Erde auftauchen, mit dem einen Ziel, diese zu zerstören, gelingt es Ford, ihn und Arthur mittels einer Sub-Etha-Sens-O-Matik an Bord eines der Vogonenschiffe zu bringen – mit nichts weiter be-

waффnet als ein paar Handtüchern und einem Buch, das den Titel „Keine Panik“ trägt. Der englische Schriftsteller Douglas Adams konzipierte „Per Anhalter durch die Galaxis“ 1978 ursprünglich als Hörspiel für den britischen Radiosender BBC. Er erkannte jedoch das Potenzial, entwickelte die Geschichte weiter und knapp ein Jahr später kam der erste Band der fünfteiligen Romanserie auf den Markt. Die Bücher, eine Mischung aus Komödie, Satire und Science Fiction, erlangten früh Kultstatus, vor allem der markante Humor des Autors fand besonderen Anklang. Passend zum Thema entwickelte Adams Radiosendungen, eine TV-Serie, Computerspiele, Theaterstücke, Comicbücher und sogar Badetücher. Nach seinem überraschenden Tod 2001 wurden die Romane im Jahr 2005 für das Kino verfilmt.

www.randomhouse.de

Bastard Operator From Hell



Autor: Simon Travaglia, 1990 bis heute

Inhalt: Im Zentrum der satirischen Erzählungen des neuseeländischen Autors Simon Travaglia steht ein Systemadministrator, ein Operator in Großrechnungen, der an vorderster Front alltäg-

liche Arbeiten erledigt. So ist er für Backups zuständig, kümmert sich um den Drucker, hilft ignoranten Benutzern und stellt das eine oder andere Terminal auf. Immer wieder wird er von Usern mit mehr oder minder sinnvollen Fragen genervt. Seinen Ärger und seine Langeweile lebt er an ihnen und all jenen aus, die sich ihm in den Weg stellen. Er quält sie mit gelöschten Datensätzen oder mit unbrauchbaren Backups. Simon Travaglia begann Ende der 1980-er Jahre mit den ersten Bastard Operator From Hell (BOFH)-Geschichten und stellte sie ins Usenet. Später wurden die zu Kult gewordenen Geschichten von amerikanischen und britischen Computermagazinen abgedruckt. Mittlerweile gibt es auch deutschsprachige Ableger, etwa von Florian Schiel (Bastard Assistant from Hell, BAFH). Der Großteil der Geschichten sind im Netz frei verfügbar.

bofh.ntk.net/

1984



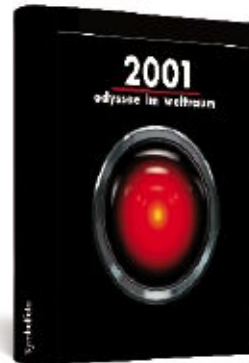
Autor: George Orwell, 383 Seiten, 1948, ISBN 978-3-548-23410-6

Inhalt: Winston Smith arbeitet im Ministerium für Wahrheit. Sein Leben ist geprägt von ständiger Überwachung durch den Großen Bruder, Angst und Mangel an persönlichen Beziehungen. Den Bürgern wird vorgeschrieben, was sie zu essen, zu denken, zu lesen, sogar wen sie zu lieben und zu hassen haben. Und da sich Kontrolle am besten durch Manipulation der Nachrichten umsetzen

lässt, besteht Winstons Arbeit darin, unbequeme Fakten und Daten zu manipulieren oder zu löschen und so die historische Wahrheit für die Öffentlichkeit und die Nachwelt zu verfälschen. Lange schon hat Winston Zweifel am System, seine Möglichkeiten der Rebellion sind jedoch gering. Schließlich lernt er Julia kennen, die ebenfalls Interesse zeigt, das System zu stürzen. Nach und nach entdeckt Winston sein Gewissen und versucht, das System zu hintergehen, mit fatalen Folgen. Rund 60 Jahre nach seiner Entstehung scheint George Orwells beklemmender Roman mehr denn je zur Wirklichkeit zu werden. Seine Schilderungen eines totalitären Systems und der Zerstörung des Menschen durch eine perfekt organisierte Staatsmaschinerie bedürfen keinerlei Erklärungen.

www.ullsteinbuchverlage.de

2001, Odyssee im Weltraum



Autor: Arthur C. Clarke, 265 Seiten, 1968, ISBN 978-3-453-19438-0

Inhalt: Auf einer Forschungsexpedition zum Mond entdecken Raumfahrer einen schwarzen Monolithen, der dort vor Urzeiten deponiert worden sein muss. Dieser steht anscheinend mit einem anderen Phänomen auf dem Jupiter in Verbindung. Um dies zu untersuchen, wird eine Gruppe von Wissenschaftlern mitsamt dem Supercomputer HAL-9000 zum Jupiter geschickt. Doch die

wahre Mission scheint nur HAL zu kennen. „2001, Odyssee im Weltraum“ ist Clarkes bekanntestes Werk, es entstand in Anlehnung an den gleichnamigen Kinofilm von Stanley Kubrick, für den beide zusammen das Drehbuch erarbeiteten. Roman und Film basieren auf Clarkes Kurzgeschichte „The Sentinel“. Mit „Odyssee 2010“, „2061 – Odyssee III“ und „3001 – Die letzte Odyssee“ entstanden drei Nachfolgeromane, die zwar ebenfalls gut beim Publikum ankamen, jedoch nicht an den Erfolg des ersten Romans anschließen konnten. Clarke gilt noch heute als Visionär neuer Technologien. Der Großteil seiner Romane und Erzählungen stehen unter dem Zeichen technischer Errungenschaften, in denen der Gedanke einer allumfassenden, übermächtigen Intelligenz, die das Universum durchdringt und beeinflusst, vorherrscht.

www.heyne.de

Netzkiller



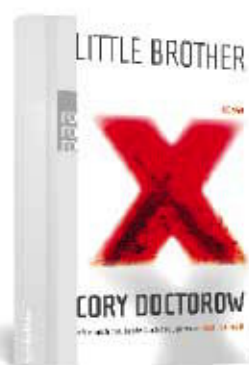
Autor: Oliver Wolf, 326 Seiten, 2012, ISBN 978-3-8392-1239-4

Inhalt: Ein Unbekannter namens Gamemaster verspricht eine Seite, auf der illegale Downloads verfolgungssicher angeboten werden. Ein Traum für Computerspieler. Doch der Traum entwickelt sich zum Albtraum, denn jeder, der sich einloggt, ist dem Gamemaster hilflos ausgeliefert. Dieser zwingt seine User, an einer perfiden Schnitzeljagd teilzunehmen. Sie sollen Personen,

die bei Google Street View unverpixelt zu sehen sind, auffindig machen. Gelingt ihnen das nicht, werden diese getötet. Die Kriminalbeamten André Bürkle und Antonia Ronda machen sich auf die Jagd nach dem Mörder, doch selbst als dieser gefasst wird, ist das Spiel noch lange nicht vorbei. Autor Oliver Wolf spricht in seinem Roman topaktuelle Themen wie Datenmissbrauch, illegale Downloads und die Gefahr durch soziale Netzwerke an. Nicht zuletzt entfacht er die Street-View-Hysterie erneut. Der Autor ist gebürtiger Stuttgarter. Nach dem Studium der Betriebswirtschaft arbeitete er einige Jahre in verschiedenen Führungsfunktionen einer großen Krankenversicherung. 2008 wechselte er in den Bereich Vertriebsconsulting.

www.gmeiner-verlag.de

Little Brother



Autor: Cory Doctorow, 496 Seiten, 2010, ISBN 978-3-499-21550-6

Inhalt: Marcus, alias Winston, ist 17, smart und ein begeisterter Gamer. Als Terroristen die Oakland Bay Bridge in San Francisco in die Luft sprengen, halten Agenten der Sicherheitsbehörde sie für verdächtig und verschleppen sie auf eine geheime Insel, wo sie tagelang verhört, schikaniert und gedemütigt werden. Als Marcus freikommt, hat sich San Francisco in einen Überwachungsstaat ver-

wandelt. Jeder Bürger ist ein potenzieller Terrorist, Menschenrechte sind zweitrangig und persönliche Freiheit stellt ein erhebliches Sicherheitsrisiko dar. Marcus und seine Freunde beschließen, sich zu wehren. Mithilfe subversiver neuer Medien organisieren sie sich zu einer Gamer-Guerilla. Ihr Plan: Sabotage der staatlichen Überwachung. Ihre Waffen: die Zukunftstechnologien. Ihr Ziel: der Sturz der Regierung. Sowohl der Titel als auch der Name der Hauptfigur sind an George Orwells Roman „1984“ angelehnt. Autor Cory Doctorow arbeitete einst als Buchhändler, heute schreibt er Science-Fiction-Romane und setzt sich für die Freiheit der Datenverbreitung ein. Laut Forbes Magazine zählt er zu den 25 wichtigsten Web-Influencern der Welt.

www.rowohlt.de

Die Simulation der Zukunft

Der Unternehmenserfolg hängt stark von der Wettbewerbs- und Leistungsfähigkeit einzelner Produkte ab. Diese können im SAP-System ermittelt werden. Wirklich? Der Erfolgsbeitrag ist in den meisten Fällen unbekannt. Die Kalkulation der Produktkosten ist aufgrund zu hoher Systemkomplexitäten ungenau und die Wechsel- und Hebelwirkungen von Veränderungen sind unbekannt. Ein Leistungsvergleich zu Mitbewerbern ist wegen fehlender Benchmark-Datenbanken in den wenigsten Fällen möglich.

Michael Kramer im Gespräch mit Thomas Obermeier, Hochschule für Ökonomie und Management in Essen, und Frank Bürger, Komb GmbH

Michael Kramer: Warum kennen Unternehmen ihre Produktkosten nicht ausreichend?

Thomas Obermeier: Heutige Kalkulationssysteme bauen auf Daten der Finanzbuchhaltung auf und sind vergangenheitsorientiert. Erst wird das Mengen- und Kostengerüst aus der Buchhaltung ermittelt und daraus werden die Zuschlagssätze für die Kalkulation abgeleitet. Diese bleiben während des laufenden Geschäftsjahres konstant, obwohl sich das Mengengerüst und einzelne Kostenpositionen dynamisch ändern. Gleichzeitig sind installierte Kalkulationssysteme überaltert und genügen nicht den Anforderungen an ein Produkt-Controlling-System. Ein weiteres Thema sind die komplexen ERP-Systeme, deren Berechnungsgrößen oft nicht mehr nachvollziehbar sind. Eine Überprüfung dieser wichtigen Größen ist fast unmöglich, wie wir in über 95 Prozent aller Analysen feststellen mussten.

Kramer: Diese provokante These ist schwer zu glauben ...

Frank Bürger: Innerhalb der vergangenen 15 Jahre wurden von uns rund 250 Lieferanten analysiert. Ziel war es, die tatsächlichen Kosten des Beschaffungsprodukts bei Lieferanten festzustellen und mit den vorhandenen Preisen abzustimmen. Zu diesem Zweck wurde ein eigenes Controlling eingesetzt und mit den Lieferantendaten gefüttert. Neben den Material- und Fertigungskosten wurden alle Ist-Gemeinkosten erfasst, um auch die kalkulationsrelevanten Gemeinkostenfaktoren und Auslastungsabhängigkeiten berechnen zu können. In den meisten Fällen gab es signifikante Unterschiede.

Kramer: Konnten diese Unterschiede aufgeklärt werden?

Bürger: Fast alle Unternehmen konnten die Berechnung der Gemeinkostenfaktoren in den Lieferantenworkshops nicht herleiten. Die SAP-Systeme dokumentieren in erster Linie die Geschäftsvorfälle und bilden die betriebliche Realität mit hoher Genauigkeit ab. Kosten werden exakt einer Kostenstelle zugeordnet und die interne Leistungsverrechnung in der Betriebsbuchhaltung schlüsselt mit mathematischen Formeln die nicht direkt zurechenbaren Kosten auf die betrieblichen Funktionsbereiche in mehrmaligen Iterationen zu. Werden dann die Zuschlagsätze für die Gemeinkosten gebildet, kann nicht mehr genau nachvollzogen werden, welche Kosten ursächlich für die Bildung des Zuschlagssatzes relevant sind. Noch größer ist die festgestellte Problematik bei der Herleitung der Bezugsgrößen zur Berechnung der Gemeinkostenfaktoren. Auch hier konnte das Controlling trotz massiv drohender Verluste in den Lieferantenworkshops die entsprechenden Werte nicht erklären oder auch die tatsächlich vorhandenen Bezugsgrößen berechnen.

Kramer: Was bedeutet das für die Unternehmen?

Obermeier: Die Unternehmen kennen den Unternehmenserfolg und wie er sich zusammensetzt, sehr genau. Wenn es aber um Entscheidungen geht, basieren diese auf ungenauen Kalkulationsdaten und das kann zu einer falschen Einschätzung und zu Fehlentscheidungen führen. Die dadurch vorhandenen Unternehmensrisiken sind massiv und werden oft unterschätzt. Unternehmen müssen umdenken: Nicht die genaue Erfassung und Bilanzierung vergangenheitsrelevanter Aktivitäten sollte im Mittelpunkt stehen, sondern die Produkte eines Unternehmens und deren maximale Wettbewerbsfähigkeit. Nur so wird ein Unternehmen maximal erfolgreich. Gleichzeitig wird durch die Konzentration auf ein und genaues Produkt-Controlling das Unternehmensrisiko gesenkt. Die Unternehmen müssen zu jeder Zeit den individuellen Gewinn- oder Verlustbeitrag der Produkte oder Dienstleistungen kennen und diesen Wert im internationalen Vergleich beurteilen. So können mithilfe einer verlässlichen Datenbasis, Simulationsüberlegungen und internationalen Wettbewerbsvergleichen



© higyou, Shutterstock.com



Michael Kramer ist langjähriger Kenner der SAP-Szene und Aufsichtsrat bei B4Bmedia.net, dem Herausgeber des E-3-Magazins.

Strategien und Maßnahmen nachvollziehbar abgeleitet und bewertet werden.

Kramer: Wie können die Produktkosten genauer kalkuliert werden?

Bürger: Die Kalkulation muss systemisch von der Buchhaltung getrennt werden. Bei modernen ERP-Systemen ist alles in einem System abgebildet, das hat den Vorteil der einheitlichen Grunddatenspeicherung und der Vermeidung von doppelter Datenerfassung und Speicherung. Problematisch ist aber die hohe Komplexität. Durch ein eigenes Kalkulationssystem, in dem das Unternehmen mit wenigen Zahlen abgebildet wird, ist eine integrierte Kalkulation möglich. Diese führt nicht nur zu genaueren Ergebnissen in der Kalkulation, sondern bietet auch die Möglichkeit, künftige Strategien nachvollziehbar zu bewerten und die Potenziale der einzelnen Produkte zu analysieren.

Kramer: Wie kann man sich das vorstellen?

Bürger: Wenn beispielsweise ein Auftrag für ein Produkt akquiriert wird, kann man die zusätzliche Stückzahl eingeben und die Gemeinkostenzuschlagssätze werden neu berechnet. Mit den neuen Zuschlagssätzen lässt sich die neue Unternehmenssituation simulieren und die Veränderung der Kosten- und Ergebnissituation beurteilen. Aufgrund dieser nachvollziehbaren Produktkosten kann eine Entscheidung über die Annahme des Auftrags getroffen werden.

Kramer: Mit anderen Worten, Sie simulieren die Zukunft?

Obermeier: Die Simulation der Zukunft ist ein wichtiger Baustein, um Risiken und Chancen für ein Unternehmen zu bewerten. Ebenso wichtig ist die Analyse der Wettbewerbsfähigkeit einzelner Produkte und Unternehmen. Wir leben in einem dynamischen Umfeld und viele Unternehmen müssen



Thomas Obermeier lehrt an der Hochschule für Ökonomie und Management in Essen Rechnungswesen und Controlling. Er hat langjährige Industrieerfahrung im Controlling. Frank Bürger ist Diplomkaufmann und Diplomwirtschaftsingenieur und leitet die Komb GmbH.

sich aufgrund der Globalisierung dem Wettbewerbsdruck beugen. Dafür muss man die internationale Wettbewerbsfähigkeit analysieren.

Kramer: Wie analysieren Sie diese internationale Wettbewerbsfähigkeit?

Bürger: Die Wettbewerbsfähigkeit kann mit Benchmark-Werten gemessen werden. In unseren Datenbanken haben wir Benchmarks für alle Branchen und Unternehmensgrößen und können die Funktionsbereiche eines Unternehmens wie Fertigung, Logistik und Verwaltung mit den entsprechenden Benchmark-Werten vergleichen. Im ersten Schritt kann man schon erkennen, wo ein Unternehmen strukturelle Probleme hat wie beispielsweise zu hohe Logistik- und Verwaltungskosten. Gleichzeitig können wir auf Knopfdruck das eigene Unternehmen in circa 1200 internationale Regionen verlagern und die Produkt- und Dienstleistungskosten mit der dort vorliegenden Kostensituation vergleichen. Im zweiten Schritt wird dann die Wettbewerbsfähigkeit analysiert. Dies geschieht durch die Simulation von strategischen Entscheidungen.

Kramer: Sie können mit den Benchmarkwerten eine Auslandsverlagerung simulieren?

Obermeier: Die Benchmark-Datenbanken haben nicht nur Werte für Deutschland, sondern für alle wichtigen Länder und Regionen weltweit. Somit lässt sich die Verlagerung der Fertigung in ein anderes Land ziemlich genau simulieren. Anhand dieser Simulation kann man die mögliche Kosteneinsparung durch eine Verlagerung errechnen und überprüfen, ob dieses Einsparpotenzial durch

Produktivitätssteigerungen oder Kosteneinsparungen am inländischen Standort erreicht werden kann. Können die durch eine Verlagerung möglichen Produktkosten am inländischen Standort nicht erreicht werden, stellt das eine ernsthafte Bedrohung für das Unternehmen dar, da ein ausländischer Konkurrent jederzeit auf dem Markt auftreten kann.

Kramer: Welches abschließende Fazit können Sie geben?

Obermeier: Komplexe ERP-Systeme mit Buchhaltung und Kalkulation in einem sind für die Anforderungen der heutigen Zeit nicht mehr geeignet. Sie bilden die Vergangenheit ab, können aber nicht die Ist-Situation darstellen oder die Zukunft simulieren.

Bürger: Ohne eine integrierte Kalkulation und ohne internationale Benchmarkwerte ist eine Analyse der Leistungsfähigkeit eines Unternehmen und dessen Produkte nicht möglich und in einer Zeit der zunehmenden Globalisierung und Wettbewerbsdynamik unabdingbar.

Kramer: Was ist Ihr Angebot an die SAP-Community?

Bürger: Wir unterstützen Kunden fachlich und suchen Partner, die unsere Lösung und die heute zwingend notwendigen Online Benchmark-Datenbanken an Kundensysteme anbinden oder idealerweise integrieren können. Dies wird den Kunden entscheidende Wettbewerbsvorteile bringen.

Kramer: Vielen Dank für das Gespräch.

www.upway.biz

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

Cloud Computing toleriert keine Fehler

Die IT aus der Wolke ist nach wie vor ein unangefochtener Markttrend. Die Provider überschlagen sich mit ihren Versprechen für Cloud Services. Doch Unternehmen sind insbesondere hinsichtlich Verfügbarkeit und Sicherheit skeptisch. Wie zuverlässig ist die Cloud?

Das schnelllebige Wirtschaftsumfeld verlangt der IT-Infrastruktur von Unternehmen so einiges ab. Eine Verfügbarkeit rund um die Uhr (24/7) wird heute für selbstverständlich erachtet. Schließlich arbeitet in international agierenden Unternehmen immer irgendjemand – egal um welche Uhrzeit. Das Unternehmensnetzwerk muss somit jederzeit erreichbar, der Zugriff auf Daten stets gewährleistet sein. Ist die IT-Infrastruktur zwischendurch einmal nicht verfügbar – und sei es nur für einige Minuten – kann das ein Unternehmen teuer zu stehen kommen. Dabei sind die Gründe für einen Ausfall vielfältig.

Null-Fehler-Strategie ist Pflicht

Ob durch einen Hacker-Angriff, einen menschlichen Fehler, einen Kurzschluss durch einen defekten Netzstecker oder einen Stromausfall aufgrund eines Blitzeinschlags: Es gibt zahlreiche Ereignisse, die die Verfügbarkeit der ICT tagtäglich auf die Probe stellen. Dennoch sollten Unternehmen ihre Anforderungen nicht zurückschrauben müssen: Hochverfügbarkeit ist das einzige Mittel der Wahl, wenn es um die

Bereitstellung von Cloud-Diensten geht. Und diese entspricht laut Harvard Research Group einer Verfügbarkeit von mindestens 99,999 Prozent. Um als hochverfügbar bezeichnet werden zu dürfen, müssen Rechenzentren demnach einige Voraussetzungen erfüllen. Präventive Maßnahmen sowie ein aktives Monitoring sind nur zwei Stichworte. Auch eine entsprechende Software-Fehlertoleranz ist ein wichtiges Merkmal für Hochverfügbarkeit. Fällt eine Anwendung aus, entsteht auch bei einem kurzfristigen Wechsel auf ein Ersatzsystem eine Lücke. Hierauf muss die betroffene Anwendung selbstständig und intelligent reagieren können und die einzelnen Verarbeitungsschritte nach einem Wechsel der Verbindung auf das Ersatzsystem nachholen.

Die ICT-Infrastruktur muss so ausgelegt sein, dass der Betrieb automatisiert und ohne das Eingreifen eines Administrators gewährleistet werden kann. Der Anspruch ist also hoch: Bei beispielsweise zehn Anwendungen in der Cloud bedeutet ein Rund-um-die-Uhr-Betrieb jährlich circa 87.000 Betriebsstunden, die im Rechenzentrum für den Kunden erbracht werden.

Hochverfügbarkeit verzeiht keine Fehler in der Cloud. Im Gegenteil: Zero Outage Computing heißt das Zauberwort. Das schließ geplante Ausfallzeiten im Rahmen von Updates oder Wartungsarbeiten zwar aus; allerdings müssen selbst diese bekannten Unterbrechungen auf einem absoluten Minimum gehalten werden – beispielsweise mittels Hot-Plug-Hardware oder Rolling Upgrades bei Software-Aktualisierungen.

Redundante Systeme oft Mangelware

Grundlegend für eine Null-Fehler-Strategie sind durchgängig redundant ausgelegte Systeme. Insbesondere die Systemkomponenten, die innerhalb der Infrastruktur nur einmal vorkommen – die Single Points of Failure (SPoF) – können die Verfügbarkeit des gesamten Unternehmensnetzes beeinträchtigen. Bei einem Server mit RAID-System, redundanten Lüftern, zwei Netzwerkkarten und einem Netzteil ist beispielsweise das Netzteil der SPoF.

Doch oftmals sind heute selbst systemrelevante Komponenten wie Anwendungsserver, Speichersysteme oder Datenbanken in Unternehmen nicht redundant ausgelegt. Disaster Recovery Pläne oder Stromausfallsicherungen sind ebenso Fremdwörter. Wer sich seiner Daten wirklich sicher sein will, sollte die technischen Voraussetzungen des Service Providers demnach auf Herz und Nieren prüfen.

Doppelt gesichert hält besser

Bei der Wahl des Cloud-Partners sind insbesondere für die Unternehmen, die SAP-Lösungen in die Cloud migrieren wollen, weltweite Run-SAP-Implementation- oder Run-SAP-Operations-Zertifizierungen eine wichtige Vertrauensgrundlage.



Ferri Abolhassan ist Geschäftsführer von T-Systems, der Großkundensparte der Deutschen Telekom, und verantwortet den Unternehmensbereich Production. Der promovierte Informatiker ist Autor und Herausgeber zahlreicher Bücher und Publikationen.

Unausweichlich ist jedoch eine fundierte technologische Basis. Der Königsweg ist ein sogenannter Twin-Core-Ansatz mit einem Primary und einem Secondary Data Center. Hier werden alle Hardware-Komponenten, Daten und kritischen Systeme in einem zweiten Rechenzentrum gespiegelt. Die Synchronisation findet permanent und von den Mitarbeitern unbemerkt während des laufenden Betriebs statt. Fällt eine Komponente in einem Rechenzentrum aus, übernimmt der „Zwilling“ den Betrieb nahtlos. Zusätzlich sind sämtliche Rechenzentren mit einer unterbrechungsfreien Stromversorgung ausgestattet – so zum Beispiel durch Notstromaggregate – und durch Verträge mit zwei Stromlieferanten abgesichert. Selbst bei einem Stromausfall kann die Business Continuity somit gewahrt werden. Neben den gespiegelten Komponenten und Informationen sind bei dem Twin-Core-Ansatz außerdem die Netzverbindungen zu den Standorten doppelt ausgelegt. Zusätzlich werden die Daten verschlüsselt übertragen.

Sind alle diese Faktoren berücksichtigt, steht einer hochverfügbaren Cloud-Umgebung aus technischer Sicht nichts im Wege. In einer Private Cloud lassen sich auf diese Weise tatsächlich Verfügbarkeiten von 99,999 Prozent realisieren. Vorab definierte Service Level Agreements legen die hohe Verfügbarkeit für die Unternehmen fest.

Datenschutz gewährleisten

Neben der Verfügbarkeit von Daten sorgen sich Unternehmen gleichermaßen um den Schutz ihrer sensiblen Informationen. Da die Rechenzentrums-, Hardware- und Software-Umgebung virtuell zur Verfügung steht und mehrere Unternehmen IT-Ressourcen von denselben Rechnern beziehen, muss zu jeder Zeit sichergestellt sein, dass die jeweiligen Unternehmensinformationen ausschließlich für Mitarbeiter des Unternehmens selbst bestimmt bleiben. Das erfolgt durch separate Zugänge zum Rechenzentrum. Hinzu kommen Berücksichtigungen auf organisatorischer Ebene, wie ein umfassendes Identity Management oder Zugangsmechanismen. Darüber hinaus sollten Unternehmen bei einem potenziellen Cloud-Partner auf international anerkannte Zertifizierungen wie nach ISO 27001 achten.

Die Qualität muss stimmen

Die technologischen Komponenten eines Service Providers sind jedoch immer nur so gut, wie dessen Expertise in diesem Bereich. So ist für eine hochverfügbare ICT-Infrastruktur ein Qualitätsmanagement, das die zuverlässige Funktionsweise der Technologien sicherstellt, auf Seiten des Providers grundlegend. Es reicht nicht aus, beispielsweise Security-Lücken innerhalb eines Systems einfach mit Patches zu schließen. Vielmehr steht der Provider in der Pflicht, entsprechende Vorfälle im System nachhaltig zu analysieren und dadurch einem zweiten Mal präventiv vorzubeugen. Qualitätsmanagement ist also nicht bloß ein guter Wille, sondern eine Philosophie, die in sämtlichen Prozessen und in allen Köpfen der Mitarbeiter fest verankert sein muss. T-Systems konnte die

Qualitätssicherung beispielsweise durch Spezialteams in den vergangenen Jahren massiv optimieren und kritische Situationen systematisch und dauerhaft lösen. Möglich ist das durch ein prozessorientiertes Qualitätsverständnis, das Abläufe und Situationen ganzheitlich und fortlaufend betrachtet.

Wachstumsmotor Cloud

Hat der Provider seine Hausaufgaben gemacht, eröffnet das Cloud Computing Unternehmen den wirtschaftlichen Betrieb der IT-Infrastrukturen. Mehr noch: Ganzheitlich und nach den jeweiligen Kundenbedürfnissen implementiert, kann die Wolke Unternehmen einen wirklichen Wettbewerbsvorsprung verschaffen. Dank der Standortunabhängigkeit erhalten Unternehmen ein Plus an Effizienz. Denn auch mobile Mitarbeiter können problemlos in die Cloud integriert werden. Vertriebsmitarbeiter können während einer Neugeschäftspräsentation in Echtzeit auf die entsprechenden Kundendaten zugreifen und mit Kollegen von unterwegs gemeinsam an Dokumenten arbeiten. Und: Die Cloud schafft Flexibilität – gerade in Zeiten von „Big Data“ ein wichtiges Argument. Infrastrukturen lassen sich innerhalb kürzester Zeit über virtuelle Systemressourcen und SAP-Module über virtuelle Applikationsserver anpassen. So bleiben die Kosten transparent und entwickeln sich analog zu den Veränderungen innerhalb des Unternehmens mit. Um bis zu 30 Prozent können Unternehmen ihre SAP-Betriebskosten durch Cloud Services sogar senken.

T-Systems: fundierte SAP-Erfahrung

Die Wahl des richtigen Partners kann im Cloud Computing also gewinnbringend sein. T-Systems greift als Diensteanbieter in diesem Bereich auf eine umfassende Expertise zurück. Seit 2004 bietet das Unternehmen inzwischen als einer der ersten Anbieter unter dem Namen Dynamic Services Cloud-Lösungen an. Als einer der ersten global zertifizierten SAP Application Management Services Provider und einer der wenigen zertifizierten Global Partner Hosting von SAP bietet T-Systems mit den Dynamic Services for SAP® Solutions darüber hinaus eine fundierte Erfahrung im SAP-Umfeld. Rund 80 Prozent der SAP-Kunden greifen heute schon auf die Dynamic Services Plattform von T-Systems zurück. Und knapp über 80 Prozent der Neukunden entscheiden sich ebenso für diese Plattform. Doch das soll es nicht gewesen sein: Im Rahmen eines umfassenden Qualitätsmanagements arbeitet T-Systems daran, das Cloud-Angebot auch weiterhin kontinuierlich im Sinne der Kunden zu optimieren.

Fazit

Die Cloud ist Trumpf. Doch die Verfügbarkeit der Systeme, insbesondere beim Einsatz von Anwendungen wie SAP Business ByDesign oder SAP Sales OnDemand, ist erfolgsgescheidend. Voraussetzung für den Weg in ein effizientes Cloud Computing ist eine Ist-Analyse zu Beginn. Denn nur mit einer bedarfsgerechten Implementierung ist die Cloud auch wirklich sinnvoll. Unternehmen haben auf dem Weg in eine effiziente Wolke demnach noch einige Hürden zu nehmen. Gemeinsam mit einem Partner jedoch, der über die entsprechende Erfahrung verfügt und zudem sämtliche Lösungen und Services aus einer Hand anbietet, können Hindernisse und Bedenken hinsichtlich Sicherheit und Verfügbarkeit schnell aus dem Weg geräumt werden.

Wegweisende Cloud-Technologie. T-Systems verfügt über:

- 22 Twin-Core-Rechenzentren und hat die Anzahl seit 2008 mehr als verdoppelt.
- 60.000 qm Cloud-IT-Fläche, was seit 2008 ebenso einer Verdopplung entspricht.
- 15.000 Cloud-Server mit Rechenzentren in Europa, den USA und Asien.
- einen eigenen IP-Backbone und ein breites Portfolio, was das Management selbst großer, komplexer Projekte ermöglicht.

.. T .. Systems

www.t-systems.de

Studie: A.T. Kearney befragt 70 IT- und Business-Entscheider zum Thema Cloud Computing

Wie man am besten Geld spart



© Andrey Burmakin, Shutterstock.com

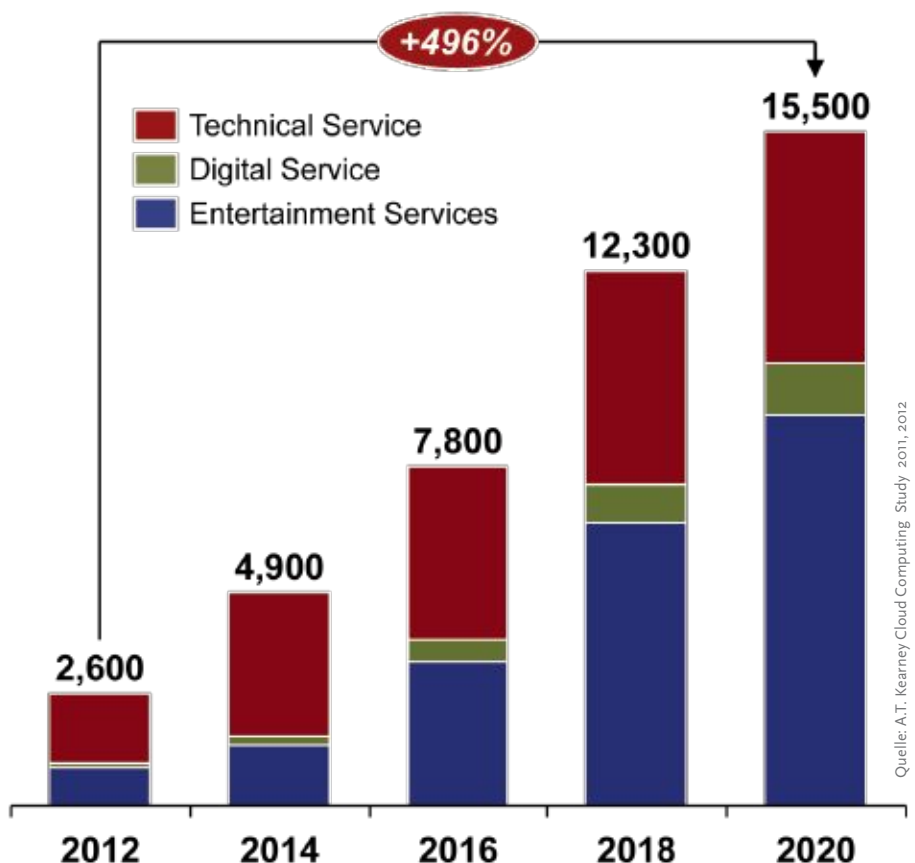
Weil viele Unternehmensentscheider die strategische Bedeutung von Cloud Computing unterschätzen, verpassen sie die Chance, massiv IT-Kosten einzusparen. Zugleich nehmen sie ihrem Unternehmen die Chance, sich agiler und flexibler aufzustellen.

Bei lediglich 15 Prozent der Unternehmen ist Cloud Computing fester Bestandteil der IT-Strategie. Das geht aus einer aktuellen Studie der Managementberatung A.T. Kearney hervor, zu der mehr als 70 IT- und Business-Entscheider befragt wurden. Vor allem Sorgen um die Datensicherheit bremsen den Umgang mit der Technologie. Privatkunden sind bei der Nutzen von Clouddiensten weniger zurückhalten. A.T. Kearney prognostiziert eine Verdreifachung des Umsatzes von heute etwa 2,5 Milliarden Euro in den nächsten vier Jahren.

Cloud Computing ist kein abstraktes Konzept mehr. Als technologischer Ansatz hat der passgenaue Abruf von IT-Leistungen von den Servern der Cloud-Anbieter seinen Praxisnutzen längst bewiesen. „Es gibt etliche Beispiele für Projekte, die Unternehmen viel Geld sparen“, sagt Michael Römer, Partner bei A.T. Kearney und Autor der Studie. Unternehmen könnten damit rechnen, durch die virtuelle Nutzung von Software, Speicher, Rechenleistung und IT-Infrastrukturen über das Internet die IT-Kosten um 25 Prozent zu senken. Dennoch ist bei lediglich 15 Prozent der Befragten Cloud Computing fester Bestandteil der IT-Strategie. Nicht einmal fünf Prozent aller IT-Ausgaben fließen derzeit in Cloud-Projekte. Dabei liegen die Vorteile der Cloud auf der Hand: Unternehmen müssen nur noch genau die IT-Leistung bezahlen, die sie auch nutzen, da alle Services bedarfsgerecht skaliert werden. Die Ausgaben

insgesamt sinken, variable Kosten ersetzen Fixkosten. Hinzu kommt, dass die Software stets auf dem aktuellen Stand ist und nicht ständig durch Releasewechsel aufwändig aktualisiert werden muss. Diese Aufgaben übernimmt der Cloud-Anbieter. Doch nicht nur aus Kostensicht bietet Cloud Computing aufregende Perspektiven: Die Cloud steigert die

Agilität der IT, was großen Einfluss auf die Agilität des ganzen Unternehmens hat, sodass diese besser auf neue Anforderungen und volatile Märkte reagieren können. Statt dem Aufbau eigener Infrastruktur, die alleine aufgrund langsamer Beschaffungsprozesse der Unternehmen mehrere Monate dauern kann, ermöglicht die Cloud ohne Vorinvestitionen



Privatkunden sind durchaus bereit, für Cloud Services zu bezahlen, trotz einiger Bedenken.



Sehen Sie hier die komplette Studie von A.T. Kearney zum Thema Cloud Computing.

passgenaue Infrastrukturen-Services. „Die Cloud gehört deshalb in den strategischen Fokus der Unternehmen“, sagt Römer. „Entscheidungen in diesem Bereich müssen von den Fachbereichen und dem Management gefällt werden, nicht allein von den IT-Abteilungen. Letztlich tragen die Fachabteilungen die Verantwortung für die Daten, mit denen sie arbeiten. Sie können ihre Bedeutung und die Risiken sehr viel besser einschätzen als die IT-Abteilung. Auch wenn die Cloud auf den ersten Blick wie ein sehr technisches Thema scheint.“ In der Befragung gaben die Unternehmen jedoch an, dass nur in 50 Prozent der Cloud Initiativen die Fachbereiche aktiv eingebunden sind.

Cloud Computing strategisch unterschätzt

Hinzu kommt, dass bis jetzt nicht einmal bei jedem sechsten Entscheider Cloud Computing integraler Bestandteil der IT-Strategie ist. Mehr als ein Viertel der Befragten bezeichnet das Thema Cloud Computing nicht als eines der Top-5-Themen, die sie beschäftigt. 13 Prozent halten die Cloud vor allem für ein Marketing-Schlagwort externer Dienstleister. „Unternehmen verpassen dadurch möglicherweise die Chance, gezielt eine kostengünstige und zugleich agile IT-Landschaft aufzubauen“, warnt Römer. Dabei billigen die IT- und Business-Entscheider dem Cloud Computing grundsätzlich hohes Potenzial zu. A.T. Kearney prognostiziert, dass im Jahr 2020 mit Cloud Computing in Deutschland 16 Milliarden Euro umgesetzt werden. Die virtuelle Nutzung von IT-Infrastrukturen, Infrastructure-as-a-Service, wird rasch an Bedeutung gewinnen. Ein neuer Markt entsteht im Privatkundensegment. Dort werden vor allem Entertainment Services stark an Wachstum zunehmen. Dazu zählen Services wie Video- und Musikdownloads, Spiele, Büro-Software oder Online-Festplatten. Die Privatkunden sind im Vergleich zu Unternehmen weniger zurückhaltend, was das Thema Sicherheit angeht. Der Durchbruch auf dem Massenmarkt steht aber noch bevor. Laut Römer sehen heute viele Privatkunden noch keinen Bedarf. Der Wechsel von Programmen auf dem eigenen Rechner zu Cloud Services wird sich in den nächsten fünf bis sieben Jahren mehrheitlich zur Cloud verschieben. In zehn Jahren dominiert die Cloud. Dass Unternehmen bereits heute massiv auf die Cloud setzen, verhindert das fehlende Vertrauen in die Daten-Sicherheit. Weitere Hemmschwellen sind die Unvereinbarkeit mit unternehmensinternen IT-Vorschriften (Compliance), und die Tatsache, dass in nur 15 Prozent der Anwendungsfälle die Kosten-Nutzen-Rechnungen überzeugen, die Anbieter den Kunden präsentieren. In vier von fünf Anwendungsfällen monieren Unternehmen zudem, dass Lösungen sich nicht in ihre



Michael Römer ist Partner bei A.T. Kearney und Autor der Studie von A.T. Kearney über Cloud Computing.

Standard-Workflows integrieren. „Die Anbieter müssen klar aufzeigen, wie sie diese offenen Fragen der Nutzer beantworten“, sagt Römer.

In drei Schritten zur Cloud

Auf Basis der Befragung haben die Experten von A.T. Kearney für Unternehmen eine dreistufige Handlungsempfehlung entwickelt, wie möglichst weitreichende Kosteneinsparungen und Nutzensteigerungen durch den Einsatz von Cloud Computing erzielt werden können: In einem ersten Schritt sollte zunächst durch den Aufbau einer Inhouse Cloud die technische und organisatorische Basis für die optimale Nutzung von Cloud-Computing-Konzepten geschaffen werden. Den Bedarf zusätzlicher Infrastrukturkomponenten sollte man über externe Cloud Anbieter abdecken. Der zweite Schritt ist die Identifizierung von Cloud-Pilotprojekten, die idealerweise für klar abgrenzbare Themen wie Mailing oder Call-Center-Services durchgeführt werden. Letzter Schritt ist die Entwicklung eines neuen Geschäftsmodells: Die IT gibt bei der Implementierung von Cloud Computing ihre traditionelle Rolle als vertikal integrierter IT-Service-Anbieter auf und agiert zukünftig als Service-Broker und Vermittler von IT-Leistungen aus unterschiedlichsten Clouds.

Die Studie basiert auf einer Befragung von über 70 Business- und IT-Entscheidern. Die Unternehmen haben alle einen Umsatz von mindestens 500 Millionen Euro, beschäftigen über 8000 Mitarbeiter und stammen aus den Branchen Kommunikation und High-Tech (32 Prozent), Automotive (23 Prozent), Prozessindustrie (18 Prozent), Consumer und Retail (12 Prozent) und Finanzen (12 Prozent).

www.atkearney.de

Eine Cloud so individuell wie Ihr Business.



Flexibel. Sicher. Made in Germany.

Als Mittelständler sind wir es gewohnt, Lösungen gleich so zu bauen, dass sie auch in der Praxis Bestand haben. So wie unsere neuen Private Cloud-Services, die Sie nicht nur auf Basis eines Baukasten-Systems ganz individuell nach Ihren Vorstellungen zusammen stellen und erweitern können. Sondern mit denen Sie auch gleichzeitig höchste Sicherheitsstandards erfüllen. Damit Sie darauf vertrauen können, dass Ihre Cloud auch in sicheren Händen liegt.

Überzeugen Sie sich selbst:
www.tds.fujitsu.com/cloud



TDS
a Fujitsu company

Diskussionsrunde über die Pflichten und Aufgaben des CIO/CTO in einer SAP-Landschaft

Mehr als Hard- und Software

Die junge Informationstechnologie/Informatik hat hinsichtlich Organisation, Planung und Kontrolle einen Nachholbedarf gegenüber den traditionellen Ingenieurwissenschaften. Letztlich ist der CIO/CTO mehr als ein Infrastruktur-Operator. Dafür braucht er Werkzeuge und Verfahrensanweisungen. Braucht er EAM und ERP for IT?



E-3 Chefredakteur Peter Färbinger (l.) im Gespräch mit Ulrich Kalex (Alfabet), Dietmar Gerlach (CTI), Jan Foitzik (Alfabet) und Giovanni Falcone (MHP).

Mit Ulrich Kalex (VP Product Line Management, Alfabet), Dietmar Gerlach (Leiter IT Management Consulting, CTI Consulting), Jan Foitzik (Industry Line Manager, Alfabet) und Giovanni Falcone (Themenverantwortlicher EAM, MHP) sprach E-3 Chefredakteur Peter Färbinger über EAM und ERP for IT. Natürlich wird auch SAPs SolMan erwähnt. Ziel des Gesprächs war, die Möglichkeiten und Herausforderungen eines CIOs hinsichtlich einer IT-Aufbau- und Ablauforganisation unter spezieller Berücksichtigung organisatorischer und finanzieller Maßnahmen zu definieren. Das Gespräch fand in Berlin bei Alfabet statt, einem führenden Anbieter einer Enterprise Architecture Management Suite mit zahlreichen namhaften SAP-Bestandskunden.

Peter Färbinger, E-3: Was verbirgt sich hinter Enterprise Architecture Management?

Ulrich Kalex, Alfabet: Wir sehen das Thema EAM begrifflich in der Nähe von IT-Planung in komplexen Unternehmenslandschaften. Ich vergleiche das gerne mit der Planung im Materialmanagement-Umfeld. Es geht darum, zu verstehen, welche Bestände ich habe und welche ich in der Zukunft brauche, um Kundenaufträge erfüllen zu können, die ich schon heute kenne oder von denen ich erwarte, dass sie kommen werden.

Färbinger: Das ist aber nicht unbedingt ein neues Konzept, oder?

Kalex: Nein, das sind Konzepte, die in den 1980-er Jahren entwickelt wurden. Material Requirements Planning ist dabei ein zentraler Begriff, Supply Chain Management kam in den späten Neunzigern hinzu. Wir haben diese Konzepte aufgegriffen, da es ähnliche Problemstellungen auch in der IT gab. Nicht gerade in der IT von Unternehmen in der Größe von Alfabet, wo wir lediglich über ein Dutzend Applikationen und vier bis fünf Server sprechen. Aber IT-Landschaften die typisch sind für international operierende Unternehmen, die häufig Hunderte wenn nicht Tausende Applikationen haben, die alle einen signifikanten Beitrag zum Geschäft und zum Unternehmenserfolg beitragen.

Färbinger: Und das Geschäft steht natürlich nicht still ...

Kalex: Daher muss die IT ganz klar auf die Bedarfe von Geschäftspartnern fokussiert sein und hinterfragen, welche Bedarfe man bereits heute kennt und welche man antizipieren kann. Als Unternehmen muss ich die IT-Planung so aufstellen, dass ich genau auf diese Signale vorbereitet bin.

Färbinger: Was heißt das jetzt konkret für Alfabet?

Kalex: Konkret heißt das: Wir beschäftigen uns mit der Frage, wie man ein Großunternehmen wie Daimler, die Bank of America oder Generali so erfassen kann, dass es möglich ist, einen

sinnvollen Planungsprozess durchzuführen, wo man eine langfristige Perspektive hat und in der Lage ist, zu verstehen, welche Effekte man auf dieser Wanderung antrifft und wie darauf zu reagieren ist.

Färbinger: Wie konnten Anwender von ERP-Software und komplexer IT so lange ohne diese Werkzeuge überleben?

Dietmar Gerlach, CTI: Die IT stellt sich derzeit noch vielfach als Silofunktion dar, das ist schon beinahe Tradition. Wie Ulrich Kalex richtig angesprochen hat, drängt die IT in Richtung Professionalisierung und Automatisierung. Das heißt, ähnliche Aspekte wie sie bei der Planung von Geschäftsprozessen in der Automobilindustrie gang und gäbe sind, kommen immer mehr in Bezug auf die Professionalisierung der IT zum Zuge.

Färbinger: Haben sich auch Funktionen und Positionen geändert?

Gerlach: Natürlich, früher war man anders positioniert. Der IT-Leiter hat sich stärker über sein Rechenzentrum definiert. Der neue CIO ist Richtung Geschäftsprozesse aufgestellt. Der Bereich des CIO, der sich als CTO versteht, wird immer schmaler. Durch Cloud und Outsourcing verlagern sich viele operative Aufgaben zu IT-Dienstleistern. Im Grunde hat dieser CTO/CIO nicht mehr viel Entscheidungsbefugnisse.

Färbinger: Wie sieht der neue CIO-Typus Ihrer Meinung nach aus?



Es wird heftig diskutiert: Peter M. Färbing, Ulrich Kalex (Alfabet), Dietmar Gerlach (CTI) und Jan Foitzik (Alfabet) sprechen unter anderem über neue Aufgaben von CIOs, CTOs und sogar BPMs.

Gerlach: Ich denke, der neue CIO-Typus wird sich stärker Richtung Business aufstellen. Dann spielen jene Aspekte, die Ulrich Kalex genannt hat, eine entscheidende Rolle, nämlich eine entsprechende Software für integrierte IT-Planungs- und Managementprozesse zur Verfügung zu haben, wie es jetzt schon bei Supply Chain und den Geschäftsprozessen üblich ist. Das Ziel ist die Gewinnung von Planungssicherheit, um nicht zuletzt klare Aussagen gegenüber der Geschäftsführung treffen zu können. Das heißt vor allem auch Transparenz in Bezug auf die entsprechende Entwicklung der Unternehmenslandschaft. Wir führten 2010 eine Studie mit Unternehmen durch, die international tätig sind. Die Studie hieß FAME, Federated Architecture Management for complex Enterprises. Dabei interessierte uns vor allem, inwieweit es in den Köpfen der CIOs ein Bild für Enterprise Architecture Management gibt. Heraus kam, dass CIOs weiterhin das Bild der Schichten-Struktur vermittelten, dabei aber eher eine Momentaufnahme, den Ist-Zustand, im Blick hatten, als diese wirklich systematisch fortzuentwickeln.

Färbing: Das hört sich beinahe so an, als ob wir in der Ingenieurwissenschaft organisatorisch und planungstechnisch schon weiter wären, als in der noch jungen Informatik?

Jan Foitzik, Alfabet: Absolut. Es wird zwar geplant, aber kurzfristig. Historisch gesehen ist EAM aus der IT heraus entstanden, aus der Software-Entwicklung. Irgendwann musste man sich nicht mehr nur mit der Software-Architektur, sondern auch mit der Geschäftsarchitektur befassen. Erst dann haben wir in kleinen Gruppen angefangen, uns mit dem Thema auseinanderzusetzen und zu hinterfragen, was die Software unterstützen muss. Nun brechen wir mit dieser Tradition und sagen, es hilft nichts, nur in kleinen Gruppen zu arbeiten. Wir müssen in die operativen Systeme wie den Solution Manager hineingehen, wo ich auf aktuell

vorhandene Daten zugreifen und sie zu Planungszwecke verwenden kann. Damit gehe ich weg vom theoretisch akademischen Ansatz hin zu einem praxisorientierten, realitätswirksamen Ansatz.

Färbing: Herr Falcone, Sie kommen von einem renommierten SAP-Partner, der Tochter eines führenden Automobilherstellers. Sie stehen einerseits mit einem Fuß in der SAP-Community, andererseits besitzen Sie viel Produktions- und Fertigungs-Know-how ...

Giovanni Falcone, MHP: Ich kann mich meinen Vorrednern nur anschließen. Bei unseren Kunden nehmen wir den Trend massiv wahr, dass sich CIOs langsam wegbegeben von einer reaktiven Funktion hin zu einer aktiven Planungsfunktion. Die Symbiose einer Geschäftsarchitektur und den Prozessen, hin zu einer Unternehmensarchitektur

erleben wir als spannende Aufgabe. Ein Werkzeug wie PlanningIT aus dem Hause Alfabet hilft uns gerade bei dieser Konzerngröße, Fragestellungen wie Portfolio Management adressieren zu können.

Färbing: Das heißt, Sie sehen die Rolle des CIOs durchaus als eine, die weit darüber hinausgeht, nur ein perfektes SAP-System mit all seinen Modulen anbieten zu können?

Falcone: Definitiv. SAP liefert ein wesentliches Tool, um Prozesse abzudecken. Aber wir erleben immer häufiger, dass viele kleinere Tools mit eingebunden werden. Oft stehen wir auch vor dem Problem, dass Prozesse über das Unternehmen hinweg nicht standardisiert, nicht harmonisiert sind. Und ab diesem Moment wird es interessant bezüglich Prozessharmonisierung, -betrachtung, und -bindung hin zu einer Gesamt-IT-Architektur.

Kalex: Es ist heute kein Ehrenamt mehr, dass der CIO wahrgenommen und respektiert wird, wenn eine SAP-Landschaft funktioniert. Das wird einfach erwartet. Es gab schon viele Fälle, in denen der CIO an seiner eigenen Abschaffung arbeitete, weil er sich nur auf die Operational Excellence fokussierte. Es gibt genügend Anbieter wie T-Systems, EDS oder IBM, die dasselbe anbieten, allerdings zu einem Bruchteil des Preises. Solche Konzerne haben andere Skalierungsmöglichkeiten. Das heißt, der CIO muss sich darüber definieren, inwiefern er in der Lage ist, seinem Geschäft dabei zu helfen, neue Sprünge zu machen.

Färbing: Hat die IT noch die Geschwindigkeit des realen Lebens? ▶

» Die IT muss klar auf den Bedarf von Geschäftspartnern fokussiert sein und hinterfragen, welchen Bedarf man bereits heute erkennt und welche man antizipieren kann. «

Ulrich Kalex, Vice President Product Line Manager bei Alfabet.





E-3 Chefredakteur Peter Färbinger und Ulrich Kalex über das Prinzip der arbeitsteiligen Gesellschaft.

► **Gerlach:** Die IT steht unter dem Druck, dem Business gerecht zu werden. IT-Mannschaften wurden immer stärker reduziert und das Budget schrumpfte. Wenn man aber nicht mehr Geld bekommt, kann man letztlich nur an der eigenen Effektivität arbeiten, sich also der entsprechenden Werkzeuge zu bedienen, die solche Planungsszenarien ermöglichen. Ursprünglich waren diese personalintensiv, viele Informationen mussten manuell gesammelt und verarbeitet werden.

Färbinger: Um diese Effizienzsteigerung bei sinkenden Budgets zu erreichen, brauche ich Excel, den SAP SolMan oder Werkzeuge wie jene von Alfabet?

Foitzik: Der Solution Manager ist ein Baustein, aus dem wir Daten ziehen. Das hat sehr viel mit Effizienzsteigerung und Effektivität, aber auch mit Standardisierung zu tun. Ich muss versuchen, eine Sprache zu etablieren, in der alle Stakeholder miteinander kommunizieren können. Wir adressieren mit EAM ja nicht nur die IT und die Architekten, sondern auch die Controller oder die Kollegen aus den Fachbereichen. Mit Excel ist dies unmöglich. Jeder, der schon einmal mit Excel gearbeitet hat, weiß, wie schnell eine neue Spalte, ein neues Attribut hinzugefügt ist. Bei Organisationen, die weltweit vernetzt und in Gruppen verteilt sind, muss ich eine Plattform liefern, auf der eine Kollaboration möglich ist. Solche Bestandteile liefern wir Out-of-the-Box mit: die Möglichkeit, die Welten zusammenzuführen, in einer Sprache zu beschreiben und kollaborativ auf einer Plattform zusammenzuarbeiten.

Färbinger: Ist das die Antwort auf die Suite? Braucht man diese also?

Foitzik: Genau. Mit großer Wahrscheinlichkeit wird man nicht alles auf einen Schlag machen, sondern in Prozessen mit unterschiedlichen Bausteinen.

Das heißt, ich brauche ein in sich vollständiges Modell, das sukzessive innerhalb einer Organisation verbreitet werden kann. Das bedeutet aber auch, dass eine Suite mit der entsprechenden Flexibilität notwendig ist.

Kalex: Das ist ein wichtiger Aspekt. Ich nenne das gerne das „Prinzip der arbeitsteiligen Gesellschaft“. Es ist verkehrt zu glauben, dass es einige Wenige gäbe, die die Planung machen. Bei den meisten Unternehmen werden in vielen kleinen Einheiten Pläne erstellt. Die große Kunst ist es, diese vielen amorphen Bewegungen zusammenzubringen und auf eine gestalterische Schiene zu legen.

Färbinger: Die Komplexität einer modernen IT braucht neue Werkzeuge?

Gerlach: Genau, das Problem an Excel ist, man bekommt nie einen holistischen Blick auf ein Thema, sondern nur spezifische Ausschnitte. Es ist der Vorteil einer integrierten Suite, dass viele Stakeholder aus ihrem jeweiligen Blickwinkel draufschauen können. Die Daten sind dieselben, nur der Blickwinkel ist ein anderer: Der Controller sieht die Kosten, der Enterprise Architect das Applikationsportfolio und der CIO erhält eine verdichtete Sicht auf alles. Jeder bekommt das, was er braucht, um seinen Job gut zu machen. Das Gedächtnis eines Unternehmens hat ungefähr eine Halbwertszeit von sechs Monaten. Danach werden erstaunlicherweise ähnliche Studien wieder neu initiiert.

Foitzik: Wenn ich die Gesamt-IT anschau, arbeiten Kollegen noch immer mit Power Point und Excel. Im Verhältnis zur Bedeutung und den Konsequenzen der Entscheidungen ist es beinahe bedrohlich zu wissen, dass diese Daten lokal in einem Excel-Spreadsheet liegen.

Färbinger: Fehlt das Verantwortungsbewusstsein gegenüber den Daten?

Kalex: Ich würde sagen, das ist eine natürliche Entwicklung. Schaut man zurück an den Anfang der 1980-er Jahre: Da wurde mit Papier und Bleistift gearbeitet. Dann kamen Excel und Lotus 123. Machen wir uns nichts vor: Das waren die ersten Anwendungsfälle. Freaks haben sich hingesetzt und die Grenzen dieser Office-Werkzeuge ausgetestet. Suchte man als Anwender Lösungen, raufte man sich die Haare und hat nicht verstanden, nach welcher Logik Excel-Sheets funktionieren. Ähnliche Phänomene haben wir hier. Es ist gar nicht verkehrt, wenn ein Unternehmen jungfräulich an das Thema herangeht und im Anfangsstadium Excel nimmt. Aber man muss auch sehen, wo die Grenzen von Excel liegen.

Färbinger: Wird der SolMan als Endpunkt einer Lösung genutzt?

Falcone: Der Solution Manager liefert wertvolle Daten zur Unterstützung von Entscheidungen. Aus meiner Erfahrung ist er für eine langfristige Planung nicht ausreichend. Man braucht immer noch wertvolle Bindeglieder aus einzelnen Fachbereichen, die ihren eigenen Input liefern. Wir haben natürlich viele Tools, um Daten einspeisen zu können, und der Solution Manager kann mit Sicherheit die meisten Informationen von Haus aus mitliefern. Mit dem Kollegen Gerlach und CTI haben wir allerdings eine Lösung parat, die weitere wertvolle Informationen gleich mitliefern kann.

Kalex: Ich würde den Solution Manager mit einem Shop Floor Control System vergleichen. Er akkumuliert sehr viel Wissen über das operative Umfeld von SAP. Aber wie ein Shop Floor System ist auch der Solution Manager nicht in der Lage, über den heutigen Tag hinaus planerisch zu gestalten. Klar kann er eine Projektphase sinnvoll unterstützen, aber Portfolio-Planungs- und Entscheidungsprozess-Alternativen aufzuzeigen, zu bewerten, den Entscheidungskontext herauszukristallisieren und Konsequenzen abzuschätzen, dafür hat er keine Funktionalität. Wir glauben auch nicht, dass die SAP großes strategisches Interesse daran hat oder über das entsprechende Know-how verfügt, um sich in diesem Bereich zu positionieren.

Färbinger: MHP ist Alfabet-Partner geworden. War das, was Ulrich Kalex soeben beschrieben hat, die Motivation dafür?

Falcone: Letzten Endes war es einer der wesentlichen Gründe für die Partnerschaft mit Alfabet. Natürlich haben wir die Planungsmöglichkeiten im Umfeld von EAM gesehen, aber auch die Tatsache, dass es mit den Hauswerkzeugen der SAP sehr schwierig werden wird, die Hausaufgaben auf der Ebene eines CIO vollständig abdecken zu können. Es fehlen wertvolle Grundlagen, um diese planerischen Tätigkeiten letztlich ausführen

zu können. Bei Risk Management stoßen wir beispielsweise sehr schnell an Grenzen. Es ist daher notwendig, weit über den Tellerrand hinauszuschauen.

Färbinger: Wird die Notwendigkeit, über den Tellerrand hinauszuschauen, durch perfekte Werkzeuge realisiert, oder durch eine Konsolidierung der IT selbst?

Gerlach: Das spielt ineinander. Das eine ist der Einsatz von Tools, um die IT-Mannschaft effektiver zu machen. Aber auch um eine Konsolidierung durchzuführen ist ein Planungswerkzeug unerlässlich. Diese Landschaften sind extrem komplex. Ich habe unlängst wieder ein Projekt durchgeführt, da ging es um die Frage, welchen Nutzen Architecture Management stiften kann? Es ging im Prinzip um die Agenda des CIO im Bereich Architekturmanagement. Die bisherige Bilanz war, dass Projekte immer

wieder den Zeitrahmen und das Budget sprengen, weil die Rahmenbedingungen zu Beginn nicht klar waren und weil sie nicht mit der richtigen Transparenz gesteuert wurden.

Kalex: Ein realistisches Unternehmen hat zu 80 Prozent SAP, vielleicht auch mehr. Aber SAP ist ja nicht gleich SAP. Es gibt dort 150 Instanzen, 800 Mandaten, Tausende von Buchungskreisen. Jede von diesen Entitäten hat ihr eigenes Leben, ihre eigene Logik. Jetzt zu sagen, ich habe nur SAP, sagt gar nichts aus. Selbst wenn ich zu 99 Prozent SAP habe, habe ich eine Art negatives Pareto-Prinzip. Aus meiner eigenen Erfahrung bei einem Automobilzulieferer kann ich folgendes berichten: Als Supply Chain Management eingeführt wurde, sagte man uns, dass das gesamte System aus SAP besteht. Beim Anbinden eines Werks, das damals frisch zugekauft wurde, stellten

wir plötzlich fest, dass das Materialmanagement auf Mapix-Basis auf einer AS/400 Maschine lief. Niemand in unserem Projekt konnte AS/400. Es zögerte das Unterfangen um drei Monate hinaus, denn so lange hat es gedauert, bis jemand gefunden wurde, der mit diesem System Sinnvolles anzufangen wusste.

Foitzik: Wenn Kunden zentral eine Entwicklung vornehmen und diese in den 75 Standorten einführen wollen, muss ich alle Systeme kennen und verstehen, um zu wissen, wie und in welcher Reihenfolge ich sie abschalten kann. Daran hängen Geschäftsprozesse, die ich nicht alle an einem Wochenende abschalten kann. Ich muss auf Knopfdruck verstehen, was anwendbar ist, wie viel es kosten wird, wie die Integration vor Ort aussieht. Solche Informationen bekomme ich aus dem Solution Manager nicht. Ich brauche eine Sprache, die so weit standardisiert ist, dass ich SAP mit Non-SAP vergleichen kann.

Färbinger: Bei SAP gab es vor rund zwei Jahren die Initiative „ERP for IT“. Interessanterweise ist diese im Sande verlaufen. Es dürfte nicht leicht sein, eine gesamte Suite auf die Beine zu stellen?

Kalex: Nun, wir haben es mit einem ausgesprochen komplexen und abstrakten Thema zu tun. Im Materialmanagement ist alles fassbar. Bei uns hingegen sind Prozesse weniger fassbar.

Färbinger: War das Ihr Startvorteil?

Kalex: Ja, unser großer Startvorteil war, dass wir über viele Jahre im Projektgeschäft tätig waren und alles aufsaugen konnten. 2004 und 2005 haben wir uns die Zeit genommen, alles zu verdichten, zu analysieren und mit einem entsprechenden Produkt auf den Markt zu kommen. ▶



» Die IT steht unter dem Druck, dem Business und deren Anforderungen gerecht zu werden. Letztlich kann man aber nur an der eigenen Effektivität arbeiten. «

Dietmar Gerlach, Leiter
IT Management Consulting bei CTI.

Passion for Excellence.
Commitment to Delivery.

Lodestone ist ein international tätiges Beratungsunternehmen für Strategie- und Prozessoptimierung sowie IT-Transformation und Value Integration. Gegründet im Jahr 2005 ist Lodestone heute mit rund 800 Mitarbeitern in über 17 Ländern auf fünf Kontinenten aktiv. Spezieller Fokus der Beratungsaktivitäten liegt auf den Branchen Automobil, Life Science, Finanzdienstleistungen sowie Investitions- und Konsumgüter.

www.lodestonemc.com



Lodestone

Der zweite Aspekt ist, dass es bei der SAP ERP und APO gibt. ERP kann die SAP richtig gut, das ist aber operatives Management. In APO wird hingegen geplant. Dort musste die SAP viel Lehrgeld zahlen im Vergleich zu kleineren und agileren Unternehmen. Die Trennung zwischen APO und ERP ist weiterhin vorhanden. Das sollten wir auch als Analogie für unseren Bereich sehen. ERP for IT heißt Solution Manager, heißt C-Project. Und da hat die SAP eine ganz solide Basis. Während bei APO for IT derzeit kein Engagement seitens SAP zu erkennen ist.

Färbinger: Können Sie bestätigen, dass diese Planungswerkzeuge fehlen?

Falcone: Ich würde das alles noch verschärfen. Wir springen bezüglich Komplexität ja nicht nur um eine Stufe nach oben, sondern es ist ein immenser Komplexitätssprung. Wir betrachten teilweise komplette konzernweite IT-Landschaften, die wir versuchen, unter einen Hut zu bringen. Das ist ein hoher Aufwand und eine spannende Aufgabe. Derzeit sind noch sehr wenige Tools auf den Markt. PlanningIT von Alfabet ist sicher führend auf diesem Gebiet. Nicht umsonst nutzen viele Dax-Konzerne PlanningIT, und mittelständische Unternehmen, die diese planerische Komponente aufgreifen wollen, gehen jetzt auch mehr in diese Richtung.

Färbinger: Gehört ein Werkzeug wie PlanningIT in die Hand eines CIOs?

Gerlach: Wir haben in der Studie auch die Frage gestellt, wo das Architekturmanagement organisatorisch etabliert werden sollte. Viele antworteten: Es hätte mehr Wirkung, wenn man es im Business aufhänge. Das wäre die Zukunftsperspektive. Architekturmanagement ist eine Nahtstelle zwischen Business und IT. Von daher glaube ich, dass sich das Thema stärker Richtung Business hinbewegen wird, da dort auch interessante Themen angesiedelt sind. Technisch

ist alles virtualisiert und soweit es geht konsolidiert, man hat nun nicht mehr physische Server irgendwo stehen. Viele Unternehmen sind oft noch eine Ansammlung von zum Teil unzureichend integrierten Einzelunternehmen, die sich teilweise noch als Einzelunternehmen begreifen. Das sind Aspekte, bei denen das Architekturmanagement eine große Rolle bei der Transparenzgewinnung und der Planung erzielen kann.

Kalex: Die Fragestellung kommt zum ersten Mal aus der Geschäftsebene. Klar spielt IT hier auch eine wichtige Rolle, aber es ist nicht mehr so, dass es das Spielzeug des CIO ist. Ich gehe davon aus, dass sich dies in den nächsten fünf bis zehn Jahren verstärken wird.

Foitzik: Das Schlagwort lautet hier Outsourcing. Infrastruktur und andere Dienstleistungen werden ausgelagert, entweder in eine gekapselte IT-Organisation oder an Dritte. Der Trend ist, dass sich die Aufgaben des CIO, des Architekten und des Head of Architectures klar Richtung Business bewegen.

Kalex: Wir reden alle über die neue Rolle des CIO. Historisch sehe ich den CIO als Kurator. Perspektivisch muss der CIO ein Portfoliomanager werden. Das heißt, ich habe Möglichkeiten zu bewerten und muss verstehen, wie sich die Elemente in meinem Portfolio danach entwickeln werden. Ich muss verstehen, wie die Performanz meines Portfolios ist und welche Strategie ich daraus ableite.

Färbinger: Stichwort Zukunft und Trends: APO for IT war wahrscheinlich keine ernst gemeinte Antwort ...

Kalex: Davon sind wir wahrscheinlich noch zehn bis 15 Jahre entfernt. Ich will nicht ausschließen, dass das kommt, im Gegenteil, aber das würde heißen, dass wir noch stärker standardisieren müssen. Was aber heute stattfindet, und wo wir eine Beschleunigung sehen,

ist eine stärker durchdringende Position im Unternehmen. Wir messen das an unseren Nutzerzahlen. Als wir vor sieben Jahren unser Produkt auf den Markt gebracht haben, waren es vielleicht zwei Hände voll. Heute besteht unsere größte Community aus 10.000 Nutzern in einem Unternehmen. Der Durchschnitt liegt deutlich über 500. Das sind Nutzer, die weit über das Unternehmen verteilt sind. Sicher sind viele dieser Anwender in der IT beheimatet. Aber der Anteil der Nicht-IT-Nutzer wächst stetig.

Färbinger: Welche Chancen und Notwendigkeiten sehen Sie in Zukunft?

Falcone: Was will man langfristig mit einer Planungsmöglichkeit erreichen? Wie kann man 30 Prozent Kosten reduzieren? Ein bis zwei Mal ist das in Ordnung, danach hat man eine Optimierung in der IT-Prozesslandschaft erreicht und eine weitere Reduktion dürfte langfristig schwierig werden.

Foitzik: Das ist eine Verstetigung von Prozessen. Berater stemmen mit einem Mitarbeiterteam ein Problem, das der Kunde eigentlich selbst lösen sollte. Danach geht es darum, diesen Prozess zu verstetigen. Also das Unternehmen in die Lage zu versetzen, so etwas in Zukunft alleine zu machen. Dann ist es entscheidend, dass der Berater konzeptionell tätig wird und den Kunden in die Lage versetzt, dies weiterzuführen. Mit jedem dieser Schritte werden neue Prozesse eingeführt und die Anzahl der Mitarbeiter, die mit PlanningIT zu tun haben, wird sich signifikant erhöhen.

Kalex: Da kommt dann noch einmal das Thema Beschleunigung hinzu. Wenn ich heute eine neue Idee habe, verständige ich mich mit der IT, wir finden eine Lösung und bringen das auf den Markt. Das bringt mir einen Vorteil von maximal zwei Jahren, oftmals nur von sechs Monaten. Dann hat der Wettbewerb aufgeschlossen. In der ersten Phase geht es darum, das Rad so schnell als möglich auf die Schiene zu bekommen, wenn ich sehe, dass mir der Wettbewerb im Nacken sitzt. Entweder ich sage, ich habe die nächste Idee und beschleunige das Rad, oder ich muss umdenken. Jetzt geht es nicht mehr um „Geschwindigkeit ist alles“ sondern um „Effizienz ist alles“. Und weil wir in dieser schnelllebigen Zeit sind, werden sich diese Phasen sinusartig abwechseln. Aus diesem Grund brauche ich die genannte Verstetigung der Prozesse.

Falcone: Das geht aber nur, wenn man eine IT-Planungsmöglichkeit, beziehungsweise eine Unternehmensplanung im Hause hat.

Färbinger: Danke für das Gespräch.



Ulrich Kalex ist seit April 2005 Vice President Product Line Manager bei Alfabet. Dort verantwortet er unter anderem den Gesamtbereich Produktstrategie und Roadmap.



Als Leiter IT Management Consulting für CTI ist **Dietmar Gerlach** verantwortlich für strategische Kundenprojekte und führt wissenschaftliche Studien zu EAM durch.



Giovanni Falcone ist seit 2011 Manager und mitverantwortlich für EAM bei MHP. Nach seiner Promotion in Software Engineering übernahm er die Leitung von EAM am FZI in Karlsruhe.



Jan Foitzik ist seit 1999 bei Alfabet und verantwortlich seitdem den Bereich Global Partner Management. Sein Schwerpunkt liegt dabei auf der Orientierung der IT-Planungsprozesse.

SAP Cruise Days Conference 2012



Versäumen Sie nicht die Hamburger Cruise Days 2012

Vom 17. bis zum 19. August 2012 ist der Hamburger Hafen wieder Schauplatz der spektakulären Cruise Days. Rund zehntausend begeisterte Besucher verfolgen alle zwei Jahre das Treffen der schönsten und größten Kreuzfahrtschiffe, die aus allen Teilen der Welt ihre Grüße in die Hansestadt bringen.

Der Blue Port ist eines der Highlights der Hamburg Cruise Days – und das darf man wörtlich nehmen: Das Gesamtkunstwerk taucht den nächtlichen Hafen und Hamburgs schönste Sehenswürdigkeiten für eine Woche in ein magisches blaues Licht. Dutzende von aufwändig illuminierten Gebäuden, Brücken und Objekten stellen so die Verbindung her: zwischen Hafen und Hamburgs Innenstadt, zwischen der Stadt und dem Fluss, zwischen den Kreuzfahrern und den Besuchern der Hamburg Cruise Days.

Damit bildet dieses Event eine eindrucksvolle Kulisse für unsere

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

Die Liste der Referenten verspricht eine inhaltvolle Veranstaltung:

 Dr. Matthias Behrens, Lübeck	 Klaus Gerke, CIO, Mast- Jägermeister AG, Wolfenbüttel	 Werner Schultheis, CIO, Randstad Deutschland GmbH & Co. KG, Eschborn	 Peter Steinmetz, Rhein- metall Defence Electron- ics GmbH, Bremen
 Lorenz Müller, CIO, HIPPO Werk Georg Hipp OHG, Pfaffenhofen	 Prof. Dr. Ayelt Komus, Fachhochschule Koblenz	 Hartmut Mühlnickel, Gauselmann Group, Espelkamp	 Burkhardt Stutenz, Leiter Business Solutions, EnBW Systeme Infrastruktur Support GmbH
 Roland Sakel, CIO, Conergy AG, Hamburg	 Dr. Hans-Dieter Groffmann, CIO, Atlas Elektronik GmbH, Bremen	 Dr. Wilfried Lyhs, CIO, Lurgi GmbH, Frankfurt	 Rainer Vorwerk, Vaillant Group IT, Remscheid
 Matthias Burgardt, Nordenia IT Services GmbH, Steinfeld	 Andreas Weber, Leiter Informationstechnolo- gie, Hochtief AG, Essen	 Peter Färbinger, Herausgeber E3 Magazin	 Sara Jendrischeck, Uelzena eG, Uelzen
 Rolf Thielmann, Bun- desministerium für Verteidigung, Bonn	 Michael Zetzmann, OTTO (GmbH & Co.) KG, Hamburg	 Mathias Schäfer, Hapag Lloyd AG, Hamburg	 Ernst Lösing, CIO, ENERCON GmbH, Aurich
 Panagiotis Varlangas, CIO, Nölle + Nordhorn, Gütersloh			

Informationen und Anmeldemöglichkeit finden Sie unter:

www.sap-conferences.com

Tagebuchführung über einen Produktivstart mit SAP Business One auf HANA

HANA: Das System brummt

Gloobal ist eine kleine, schnell wachsende Firma mit 13 Mitarbeitern in den Standorten Heidelberg und Buenos Aires. Gloobal wurde im Oktober 2011 mit dem Ziel gegründet, Unternehmen dabei zu helfen, die aufregenden Möglichkeiten, die HANA bietet, in echten Geschäftsnutzen zu verwandeln.

Von Stefan Schaffer, CEO von Gloobal



© Pan Xunbin, Shutterstock.com

Obwohl unsere Geschäftsvolumina noch eher gering sind, haben wir uns aus zwei Gründen entschlossen, ein ERP-System einzuführen und darüber Tagebuch zu führen: Erstens, weil unsere Firmenstruktur mit zwei legalen Einheiten, dem Hauptquartier in Deutschland und einer Tochtergesellschaft in Argentinien, aus Steuergründen eine saubere Buchführung erfordert und zweitens, weil es einfacher ist, ERP einzuführen, bevor man sich noch tiefer im Dickicht aus verschiedenen Behelfslösungen verstrickt. Wir, das sind Carolina Macri, CFO und Mitgründerin von Gloobal und Leiterin unserer Tochtergesellschaft in Argentinien. Carolina ist Wirtschaftsprüferin und hat früher in ihrer Karriere für KPMG ERP-Systeme eingeführt. Daniel Rajmanovich ist erfahrener SAP-Basisberater. Er verfügt über praktische Erfahrung mit HANA, aber hat noch nie mit SBO gearbeitet. Er ist es allerdings gewohnt, sich schnell in neue Sachverhalte einzuarbeiten. Mein Name ist Stefan Schaffer, ich bin der Autor dieses Tagebuchs, Mitgründer und CEO von Gloobal. In meinen 16 Jahren bei SAP habe ich mit beinahe allen Aspekten von ERP zu tun gehabt, verfüge allerdings über keine Erfahrungen mit SBO.

Bisher managen wir unser Geschäft mit verschiedenen SaaS-Insellösungen, viel MS Excel und einem lokalen ERP in Argentinien. Schon vor einiger Zeit haben wir uns nach einem passenden ERP-System umgeschaut, doch nichts konnte uns wirklich überzeugen. Bei deutschen Lösungen war in vielen Fällen die Mehrsprachigkeit ein Problem, bei Lösungen aus den USA hatten wir Zweifel an der Unterstützung deutscher Anforderungen. Da keine Variante eine argentinische Landesversion vorweisen konnte, war uns schnell klar, dass wir eine möglichst artverwandte Lösung verwenden müssen. Hier kam SBO ins Spiel. Die Lösung

deckt unsere Anforderungen weitgehend ab, für Zeitaufschreibung und Reisekostenabrechnungen gibt es Partner-Add-ons. Außerdem gibt es für Business One eine chilenische Lokalisierung, die wir verwenden wollen und die bis auf die Withholding Tax die lokalen Anforderungen erfüllt.

Durch unseren Fokus auf HANA und die Tatsache, dass wir im Team über SAP Basis-Berater mit ausgeprägter HANA-Kompetenz verfügen, hat uns der Gedanke, die erste Firma zu sein, die mit HANA als OLTP Datenbank produktiv geht, ungemein gereizt. Nachdem eine Prüfung unserer Geschäftsprozesse ergeben hat, dass die von uns genutzten Funktionalitäten bereits erfolgreiche migriert worden sind, hat man uns erlaubt, das noch nicht offiziell freigegebene SAP Business One mit HANA als einziger Datenbank zu nutzen. Im Gegenzug haben wir versichert, dass wir dies auf eigene Verantwortung tun, Fehler melden und unsere Fallback-Prozesse soweit aufrecht erhalten, dass eventuell auftretende Probleme unser Geschäft nicht gefährden. Das Projekt ist für uns – und hoffentlich auch den Leser – in zweierlei

Hinsicht ein interessantes Abenteuer. Einerseits sind wir die erste Firma, die SBO mit HANA als einziger Datenbank nutzt, andererseits haben wir zwar ERP-Erfahrung, kennen aber SBO nicht, so dass unser Experiment Aufschluss geben kann, was es für eine Firma mit kleinen Volumina und einfachen Geschäftsprozessen bedeutet, sich weitgehend ohne externe Hilfe dem Thema zu nähern. So haben wir uns entschlossen, unseren Ritt in einem Tagebuch zu dokumentieren. Das Abenteuer begann am Donnerstag, den 3. Mai 2012.

Unsere Prozesse

Bei aller Abenteuerlust lassen wir uns nur auf dieses Wagnis ein, weil unsere Prozesse einfach sind. Hinzu kommt, dass unsere gegenwärtige Software-Unterstützung rudimentär und zergliedert ist, die Latte für das neue System liegt daher nicht allzu hoch. Da unser eigenes Produkt noch nicht auf dem Markt ist, sind wir bisher ein klassischer Dienstleister, dessen Aufträge auf Projektbasis oder nach Aufwand abgerechnet werden. Hierfür müssen wir Angebote erstellen, Aufträge erfassen,

Facts zur Implementierung und Zeitaufwand:

Vorbereitung:	10 Personentage
Installation und Einrichtung (nicht notwendig bei der Appliance Version):	3 Tage
Print Forms:	1,5 Tage
Implementierung und Test:	15 Tage
SAP Entwicklung für die Installation:	½ Tag
SAP Produktmanagement:	4 Stunden
Unternehmen Schweickert Netzwerktechnik:	6 Stunden



Stefan Schaffer ist Geschäftsführer und CEO von Glooobal. Mit seinem Implementierungsteam bestehend aus CFO und Glooobal-Mitgründerin Carolina Macri sowie SAP-Basisberater Daniel Rajmanovich wagte er sich an ein riskantes Experiment.

Rechnungen schreiben und diese dann sauber im Finanzwesen verbuchen. Zusätzlich würden wir gerne Sales Opportunities im SBO CRM verwalten, etwas, das wir heute mehr schlecht als recht mittels Spreadsheets tun. Ausgehend von diesem Set-up werden wir sukzessive weitere Module und Funktionen hinzunehmen: Unsere Mitarbeiter erfassen heute ihre Zeiten in einem externen SaaS-Tool, das wir in einer späteren Phase durch ein entsprechendes SBO Add-on ablösen werden. Weiterhin planen wir, Funktionen wie den Einkauf und die Integration mit unserem Steuerberater schrittweise einzuführen. Das größte Fragezeichen besteht noch in der Integration der beiden legalen Einheiten, der GmbH in Deutschland sowie unserer Tochtergesellschaft, der Glooobal GmbH Sucursal Argentina. Wir werden uns daher zunächst auf Deutschland konzentrieren und anschließend Argentinien – mit der chilenischen Landesversion – implementieren. Es ist uns also voll bewusst, dass unser Go-live in keiner Weise mit einer typischen SBO-Einführung vergleichbar ist und es ist uns wichtig, festzustellen, dass wir große Hochachtung vor den Experten haben, die viel komplexere Implementierungen professionell umsetzen. Auf der anderen Seite bedeutet die hier beschriebene „Einführung light“ einen erheblichen Schritt vorwärts für uns als Glooobal und wir glauben, dass sie durchaus ein Zeichen der Ermutigung für Firmen mit ähnlicher Ausgangsvoraussetzung sein kann.

Tag 1

Es kann losgehen. Heute haben wir von Fujitsu die Nachricht bekommen, dass unser Server bereits morgen, spätestens aber am folgenden Montag im Rechenzentrum ankommen wird. Unser Dank gilt an dieser Stelle Fujitsu, die uns den Rechner schnell und unbürokratisch zur Verfügung stellt. Wir haben uns

entschlossen, beim Hosting der Hardware und bei der Netzwerk-Einrichtung auf erfahrene Hilfe durch die Firma Schweickert Netzwerktechnik in Walldorf zurückzugreifen, um Verzögerungen zu vermeiden. Bei unserem Server handelt es sich um einen Fujitsu TX300S6 mit der folgenden kryptischen Spezifikation: Base Board D2619, Intel(R) Xeon(R) CPU X5675 @ 3.07GHz 6 Cores, 48 GB Main memory, RAID Controller D2616 with BBU und 6x 140 GB 15k disks (internal). Ein solcher Rechner ist natürlich nicht ganz billig, aber ein Blick auf mein 17“ Macbook Pro relativiert dies doch erheblich. Ich denke, wir haben einen fairen Deal bekommen.

Der Rechner hat also 24 Cores und 48 GB RAM, ist also bei Weitem überdimensioniert für unsere heutige Last. Aber wir wollen noch wachsen und SBO auf HANA aus erster Hand erleben. Wir werden Server und Software mit unseren Datenvolumina natürlich nicht annähernd an ihre Grenzen bringen. Unser gemeinsames Ziel mit SAP ist eher, Zuverlässigkeit, Einrichtung und Betrieb in dieser frühen Phase zu beurteilen und Probleme in einer realistischen Kundensituation frühzeitig zu erkennen. Die Hosting-Kosten sind zunächst eher happig. Da unser Hoster noch keine Erfahrung mit diesem speziellen Server hat, wird zunächst der theoretisch maximale Stromverbrauch angenommen, was sich mit Kühlung und Netzwerk auf über 400 Euro pro Monat summiert. Nach drei Monaten werden die Kosten aber gemäß dem aktuellen Verbrauch angepasst. Wir hoffen also, ein bis zwei Hunderter sparen zu können.

Applikationsseitig haben wir begonnen, uns über das Lesen von Handbüchern und das gute e-Learning-Material einzuarbeiten. Das macht Vorfreude: SBO wirkt aufgeräumt und, obwohl funktional mächtig, nicht komplex. Für morgen haben wir uns vorgenommen, unsere Laptops für den SBO-Client vorzubereiten. Für diejenigen, die Apple Laptops benutzen, heißt das, Virtualisierungs-Software einzurichten.

Tag 2

Ruhe vor dem Sturm: Der Server wird erst am Montag ankommen. Eigentlich sollte das zu keinen Verzögerungen führen, da die Installation erst am darauffolgenden Dienstag geplant ist. Allerdings haben wir weniger Puffer, um eventuelle Probleme beim Hardware-Setup zu beheben. Einen unserer Macs haben wir noch nicht wie geplant vorbereitet. Wir hatten einfach keine Zeit, eine Windows DVD zu besorgen.

Den Tag haben wir genutzt, um uns für kommende Woche vorzubereiten. Carolina hat begonnen, den Kontenplan für Deutschland in die richtige Form ▶

Auf die Plätze...
fertig...
papierlos



**AFI-Olympiade
gewinnen Sie das
neue iPad**

www.afi-solutions.com/sprint/

Unter den schnellsten
Sprintern verlosen wir das
neue Apple iPad.

AFI-P.M.Belz Agentur für Informatik
Julius-Hölder-Straße 39
70597 Stuttgart
+49 711 72842-100

Weitere Informationen und unsere Teilnahmebedingungen finden Sie auf der Homepage:
www.afi-solutions.com/sprint/

- zu bringen und wir alle haben die Business-One-Dokumentation gelesen.

Tag 3

Ein weiterer ruhiger Tag. Zeit, um ein wenig vorzuarbeiten, durchzuschauen und Bundesliga zu schauen.

Tag 4

Gerade haben wir erfahren, dass unser Server doch am Freitag im Data Center angekommen, dass er sauber hochgelaufen ist und dass einer Inbetriebnahme am Montag nichts im Weg steht.

Tag 5

Der Server ist installiert und das VPN ist eingerichtet. Daniel hat die notwendigen Vorbereitungen inklusive einem Update von HANA auf Service Level 26 durchgeführt. Wir haben versucht, bereits die Clients zu installieren, diese prüfen allerdings während der Installationsprozedur gegen einen Lizenz-Server, sodass wir damit nicht erfolgreich waren, da dieser als Teil des SBO-Server installiert wird.

Tag 6

Heute war ein ereignisreicher Tag. Zunächst haben wir etwas Lehrgeld bezahlt. In der Version, die wir benutzen, ist ein kleiner Teil der Software, der sogenannte Lizenzserver, noch nicht auf Linux portiert und muss daher auf einem zusätzlichen Windows Server im Netzwerk laufen. SAP wird dies in künftigen Versionen ändern. Unsere erste Idee war, dafür eine Virtual Machine auf unserem Server zu nutzen. Dies scheiterte aber an der Tatsache, dass wir auf die Schnelle den Lizenzschlüssel für die Suse-Linux-Installation nicht besorgen konnten.

Media Markt bot Abhilfe: schnell einen Laptop und eine Windows Professional Lizenz gekauft, auf dem wir dann den Lizenzserver installiert haben. Leider läuft auf dem Laptop eine Anti-Viren-Software, die die Kommunikation mit anderen Rechnern stark einschränkt und die wir bis jetzt nicht deaktivieren konnten. Dies führt dazu, dass wir derzeit die beeindruckenden Analytics und Suchfunktionen nicht nutzen und den Lizenzserver nicht remote managen können. Am Abend fiel dann der Lizenzserver aus. Es stellte sich heraus, dass wir die Energie-spareinstellungen auf dem neuen Laptop nicht komplett umgestellt haben, sodass sich der Server nach zwei Stunden Inaktivität in den Ruhezustand verabschiedet hat. Lehrgeld eben. Ansonsten lief die Installation außerordentlich reibungslos.

Vom SAP-Produktmanagement erhalten wird noch eine zweistündige Einführung in Business One. Unser Team ist schwer beeindruckt. Das System ist trotz seiner Mächtigkeit übersichtlich und leicht zu bedienen. Besonders die wählbaren Voreinstellungen, wie zum Beispiel der von uns verwendete Kontenplan inklusive Kontenfindung, haben unsere Erwartungen übertroffen.

Business One läuft stabil und die Performance im LAN ist ausgezeichnet. Allerdings macht uns die WAN-Performance große Sorgen. Im Moment dauert das in Deutschland drei Minuten, von Argentinien aus eine Ewigkeit. Heute werden wir das Problem analysieren.

Wir sind sicher, dass wir in wenigen Tagen produktiv gehen können – wenn wir die noch ausstehenden technischen Probleme lösen können. Die SBO-Voreinstellungen, vor allem die Kontenpläne und die Kontenfindung, haben uns gerettet. Noch ein kleiner Seitenhieb von einem Apple-Jünger: Innerhalb der ersten

drei Minuten auf dem neuen Windows-Laptop hatte ich einen Blue Screen.

Tag 7

Heute sind wir erheblich weitergekommen. Dank der guten Vorkonfiguration ist es uns gelungen, unsere Geschäftsprozesse praktisch vollständig im Entwicklungssystem abzubilden. Wir konnten kaum glauben, wie einfach das ist. Es bleiben noch einige kleinere Arbeiten, wie das Konfigurieren bestimmter technischer Parameter, doch wir finden unser Geschäft im eingestellten System bereits wieder. Es wird allerdings klar, dass die Performance im WAN uns einen Strich durch die Rechnung machen kann. Was im LAN wunderbar funktioniert, führt im WAN zu teilweise schlechten Laufzeiten, speziell beim Laden der Anwendung. Dass Schweickert, in deren Data Center unser Rechner steht, ein ausgewiesener Netzwerk-Spezialist ist, war sehr hilfreich. Daniel hat mit den Kollegen das Netzwerk eingehend untersucht, um festzustellen, dass wir wohl auf eine Remote-Desktop-Lösung gehen müssen, was generell für Business One die Empfehlung von SAP ist. Wir wollen dazu Windows Server auf einer Virtual Machine unter Linux installieren. Dort hin werden wir dann auch den Lizenzserver verlegen, sodass wir den vorläufig verwendeten Laptop zurückbekommen.

Tag 8

Wir haben begonnen, das Produkktivsystem aufzusetzen und Stammdaten anzulegen. Die Print Forms, die wir benötigen, sind definiert. Es zählt sich aus, dass wir BW-Berater mit Erfahrung in Werkzeugen wie Crystal Reports im Team haben.

Die Client Performance über WAN ist nach wie vor nicht befriedigend. Wir hoffen auf die Remote-Desktop-Lösung, die Daniel zu installieren begonnen hat. Wir verwenden zunächst eine 60-Tage-Test-Lizenz, um zu sehen, ob die Lösung trägt. Anschließend sind dafür weitere 1100 US-Dollar für fünf Benutzer fällig. Daneben haben wir begonnen, unser Produkktivsystem zu konfigurieren.

Tag 9

Seit gestern Abend läuft unsere Remote-Desktop-Lösung, was augenblicklich zu einer exzellenten Client Performance geführt hat. Das ganze System läuft nun, von Deutschland wie von Argentinien aus, hervorragend. Daniel hat dazu Windows Server 2008 auf einer Virtual Machine auf unserem Server installiert und dort unsere Business One Clients eingerichtet. Wir können uns jetzt sogar mit unseren Macs mit den Windows Server Sessions verbinden, da es von Microsoft einen kostenlosen Remote Desktop Client für OSX gibt. Ein



» Business One läuft stabil und die Performance im Lan ist ausgezeichnet. «

Stefan Schaffer ist Geschäftsführer und CEO von Glooobal.

schöner Nebeneffekt ist die Tatsache, dass wir auf unseren Macs keine Virtual Machine mit Windows mehr laufen lassen müssen, was die Macs doch ziemlich an die Grenzen gebracht hat. Darüber hinaus hat Daniel den SBO-Lizenz-Server ebenfalls auf die Windows Server Instanz verlegt, was uns unseren Laptop zurückgibt. Nachdem die technischen Probleme weitgehend gelöst sind, haben wir uns bei Hochdruck an das Fine-Tuning der Systemkonfiguration, das Anlegen von Stammdaten und die manuelle Übernahme von Altdaten gemacht. Carolina besteht darauf, dass wir alle Daten seit Jahresbeginn in das System nachtragen. Die leichte Bedienbarkeit des Systems begeistert uns noch immer. Besonders hilfreich ist Hilko Müller, BO-Produktmanager bei SAP, der sich neben einer zweistündigen Einführung bereit erklärt hat, uns bei Bedarf Fragen zu beantworten. Wir haben dieses Angebot bisher zwar nur dreimal in Anspruch nehmen müssen, in diesem Fall haben seine prompten Antworten uns aber längere Suchen nach Informationen erspart.

Wir haben bislang wenig von HANA gesprochen. Der Grund dafür ist einfach: Das System ist rasend schnell – bei der Größe der Maschine und unseren geringen Volumina eigentlich keine Überraschung – und läuft extrem zuverlässig. An neuen Funktionen bietet die HANA-Version optisch attraktive Analytics, die wir erst noch im Detail ausprobieren müssen. Wir lieben besonders die neue globale Suchfunktion. Bislang tauchte auch noch kein HANA-spezifisches Problem auf. HANA ist einfach da.

Tag 10

Das System brummt. Wir haben Business Partner und Items angelegt und diese Gruppen zugeordnet, die wir

für die Steuerung der Umsatzsteuersätze verwenden. Daneben haben wir unsere Opportunities und Kundenaufträge für unser laufendes Geschäft eingepflegt. Wir sind ob des schnellen Fortschritts übermütig geworden und haben den Projektumfang auf Eingangsrechnungen erweitert. Die dazu notwendigen Einstellungen des Zahlungswesens sind eine willkommene Abwechslung zum doch etwas monotonen Einpflegen der Stamm- und Bewegungsdaten.

Tag 11

Heute war der große Tag. Wir sind tatsächlich produktiv gegangen – und das mit allen wesentlichen Funktionen unserer Firma: Finanzwesen, inklusive Banking, Vertrieb, Angebote, Kundenaufträge, Ausgangsrechnungen, Opportunities und Eingangsrechnungen im Einkauf. Damit sind wir die erste Firma weltweit, die ein OLTP-System auf HANA produktiv nutzt. Natürlich werden wir unsere manuellen Fallback-Prozesse so lange aufrechterhalten, bis SAP grünes Licht gibt, diese aufzugeben. Ehrlich gesagt, fühlt sich das System so stabil an, dass wir hoffen, dies bald tun zu können.

Fazit

Ein großes Dankeschön geht an alle, die uns geholfen haben: Fujitsu für das schnelle Bereitstellen des Servers, Schweickert Netzwerk Systeme für das schnelle Setup von Hardware und Netzwerk, der SAP für die Freigabe der Software und die unbürokratische Hilfe sowie natürlich unserem Team, das hart für diesen Erfolg gekämpft hat. Wir sind stolz und erschöpft und um es vorwegzunehmen: Zu Beginn habe ich vermutet, mehr über HANA zu schreiben. Schnell hat sich aber herausgestellt, dass wir kein einziges Problem hatten. HANA



© SimonG, Shutterstock.com

war einfach da und hat funktioniert – und letztlich soll es ja so sein. Was auffällt, sind die gute Performance, die zusätzlichen Funktionen und die globale Suche. Der zweite Teil des Experiments dreht sich um die Frage, ob eine kleine Firma SBO mit beschränkter Komplexität weitgehend ohne externe Hilfe innerhalb einer Woche ab Installation der Hardware einführen kann. Die Antwort darauf ist ein eindeutiges Ja. Wir wollen Firmen in unserer Situation sogar ausdrücklich ermutigen, früh ein ERP-System anzuschaffen und einzuführen. Es reduziert manuelle Prozesse erheblich. Dies schafft Freiraum und Zeit, um sich um das reale Geschäft zu kümmern. Es war zugegebenermaßen eine harte Woche, aber wir rechnen damit, die aufgewendete Zeit innerhalb von ein bis zwei Monaten schon wieder zurückzubekommen. Eine Einführung zu einem späteren Zeitpunkt hätte unseren Geschäftsbetrieb in größerem Umfang beeinträchtigt.

Abschließend noch ein paar Worte zu SBO: Wir lieben das System. Es ist logisch aufgebaut und – offen gesagt – wir bevorzugen das Microsoft-basierte User Interface gegenüber vielen browserbasierten Benutzeroberflächen. Das ist sicherlich nicht en vogue, aber es entspricht unserer Wahrnehmung. Mit HANA als Datenbank, das die Skalierung nach oben erleichtern sollte und der neuen On-Demand-Version für einen leichten Einstieg, dürfte SBO vor einer vielversprechenden Zukunft stehen.

www.gloobal.com



Besuchen Sie uns:
automechanika
in Frankfurt am Main
Halle 9.1, Stand E09
11.-16.09.12

Lösungen, die Ihre Zukunft sichern.

- SAP-Softwarelösungen
- Branchen-Know-how
- Services und Beratung für den Mittelstand:

Trade■sprint

Technischer (Groß-)Handel

Food■sprint

Nahrungsmittelindustrie

Pharma■sprint

Pharmaindustrie

Fashion■sprint

Textilwirtschaft

- Credit Management AddOns für SAP-/ERP-Anwender:

KV■sprint

Kreditversicherungsmanagement

RM■sprint

Risikomanagement

CG■sprint

Direktanbindung von Auskunfteien

ABS■sprint

Asset-Backed-Securities

Crefa■sprint

Online-Auskunft und Inkassoverfahren



cormeta
ideen mit perspektive



© dsag

ERP im Mittelpunkt integrierter Systeme

Der 13. DSAG-Jahreskongress (Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe e. V.) findet vom 25. bis 27. September 2012 im Messe und Congress Centrum Bremen statt. Die größte und wichtigste Veranstaltung der deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe vereint auch 2012 nahezu alle Arbeitskreise und -gruppen unter einem Dach. 2011 begrüßten die Veranstalter 3900 Besucher und verbuchten damit einen neuen Teilnehmerrekord. In 51 Themensitzungen mit 305 Fachvorträgen und einer Fachausstellung mit 171 Partnern konnten sich die Besucher

austauschen und rund um das Thema SAP informieren. Das diesjährige Motto lautet „Zurück in die Zukunft – ERP im Mittelpunkt integrierter Systeme“. Im Fokus steht das Thema ERP. Dabei rückt die DSAG den Bereich Integration in den Vordergrund. Im Mittelpunkt der Diskussionen steht allem voran das Thema ERP. Die Schwerpunkte Beherrschbarkeit und Komplexität sollen dabei im Kontext von ERP sowohl aus technologischer als auch aus funktionaler Sicht beleuchtet werden. „Wir möchten SAP an ihre alte Stärke – die Integration – erinnern, auch und gerade vor dem Hintergrund der

EMPIRIUS

The simple solution company

Empirius ist Spezialist für Automation im Bereich SAP-Basis. Mit unseren innovativen Produkten BlueSystemCopy und BlueClone bieten wir Lösungen für die Automation von Systemkopien und das Erstellen neuer SAP-Systeme für Test- und Projektzwecke.

BlueSystemCopy

End-to-End-Software für automatisierte SAP-Systemkopien

Mit der BlueSystemCopy ist die Empirius GmbH einer der führenden Anbieter von Software für automatisierte SAP-Systemkopien, die sowohl Java, Abap als auch Double Stack Systeme unterstützt. UserExits geben Gestaltungsspielraum für individuelle Automationsschritte, bspw. den automatisierten Restore der Datenbank oder das Starten und optimieren der BDLS.

BlueClone

Automatisiertes Erstellen von SAP-Test- und Projektsystemen

BlueClone ist eine effiziente Lösung zum automatisierten Erstellen von Projektsystemen und Sandboxen mit eigener SID. Ausgangspunkt ist ein bestehendes SAP-System. BlueClone reduziert den Zeitaufwand für das Erstellen einer Sandbox von mehreren Tagen auf 2-3 Stunden.

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.empirius.de

nextevolution

Die nextevolution AG mit Hauptsitz in Hamburg ist einer der führenden Beratungs- und Software-spezialisten für die Optimierung von Geschäftsprozessen mit dem Schwerpunkt Enterprise Content Management.

Mit der nextPCM Produktfamilie liefert nextevolution schlagkräftige Tools und Prozesse zur Unterstützung dokumentbasierter Abläufe im SAP-Umfeld. Alle Produkte sind vollständig SAP-integriert und ergänzen sinnvoll bewährte SAP-Standardfunktionalitäten. Seit über zehn Jahren verbindet der SAP-Partner fundiertes Know-how in den klassischen SAP-Modulen mit tiefen Prozesskenntnissen.

Zahlreiche Unternehmen wie RTL2, Tchibo oder Vattenfall setzen nextPCM Produkte erfolgreich in den Bereichen Personal-, Vertrags-, Rechnungs-, Einkaufs-, oder Immobilien-Management ein.

Gerne stellen wir Ihnen auf dem DSAG-Jahreskongress in Bremen unsere vorgefertigten Anwendungspakete für automatisierte Geschäftsprozesse vor.



nextevolution AG
Am Sandtorkai 74
20457 Hamburg

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

IKOR

PRODUCTS

Lösungen für das Finanz- und Rechnungswesen integriert in SAP®

IKOR Rückstellungsmanager
– automatisierte Verwaltung aller Arten von Rückstellungen in SAP®

TAXOR – einheitliches Softwaresystem für die Prozesse der Ertrag- und Umsatzsteuerbearbeitung (inklusive E-Bilanz)

VERA – Optimierung des Vorsteuerabzugs für Unternehmen mit gemischten Umsätzen

IKOR Products GmbH
Borselstraße 20
22765 Hamburg

Telefon: +49 (0) 40 81994420
Online: www.ikor.de
www.taxor.info
www.vorsteueroptimierung.de
Kontakt: Ulrike Wullenweber



ORBIS bietet umfassende SAP-Kompetenz und Lösungen für ERP, SCM, LES/EWM, MES, Variantenmanagement, CRM, BI und PLM. Wir sind Ihr erfahrener Partner für SAP-Rollouts in Europa, USA und China. Über 1.000 erfolgreiche Kundenprojekte belegen unsere langjährige Erfahrung. Informieren Sie sich über die MES-Strategie unseres Kunden hülsta (26.09.2012, 18:45 Uhr).

ORBIS AG

Nell-Breuning-Allee 3-5
D-66115 Saarbrücken

Telefon: +49 (0) 681 / 9924-683
Telefax: +49 (0) 681 / 9924-111
E-Mail: andrea.haeefe@orbis.de
Online: www.orbis.de
Kontakt: Andrea Häfele



Der derzeitige DSAG-Vorstandsvorsitzende Karl Liebstückel wird sein Amt vorzeitig niederlegen.

aktuellen Hype-Themen. Sind es doch die integrierten ERP-Systeme, die Sicherheit bieten und die Grundlage für eine größtmögliche Verfügbarkeit der SAP-Landschaft darstellen“, erklärt DSAG-Vorstandsvorsitzender Karl Liebstückel.

SAP-Vorstandssprecher Jim Hagemann Snaube sowie SAP-Vorstandsmitglied Gerhard Oswald, Michael Kleinemeier, SAP Regional President DACH, und der DSAG-Vorstand werden als Keynote-Redner auftreten. Erfahrungsberichte von IT-Leitern der Mitgliedsunternehmen Miele und der Münchener Hypothekenbank sowie ein traditionell SAP-ferner Beitrag des IT-Sicherheitsexperten Tobias Schrödel runden das Programm ab.

DSAG-Fakten

Seit ihrer Gründung im Jahr 1997 hat die DSAG, inzwischen die größte SAP-Anwendergruppe weltweit, ein durchschnittliches jährliches Mitgliederwachstum von rund sieben Prozent vorzuweisen. Auf dem 12. DSAG-Jahreskongress begrüßte der DSAG den TSG 1899 Hoffenheim offiziell als 2500stes Mitglied im deutschsprachigen ►



Es kann so einfach sein.

Circle Unlimited ist Lösungsanbieter für **SAP-integriertes Dokumenten-, Vertrags- und Lizenzmanagement per SAP, Web und Mobile App**. Seit mehr als 10 Jahren sind wir national und international für namhafte Kunden aus allen Branchen, wie Bertelsmann, die Charité, Esprit, Media-Saturn, T-Systems und Volkswagen tätig.

Informieren Sie sich an unserem Stand auf dem DSAG-Jahreskongress, wie sie **Dokumente und digitale Akten, Verträge und Lizenzen unternehmensweit und fachbereichsspezifisch** zu Ihrem Vorteil **managen** können - auch zu jeder Zeit und an jedem Ort über mobile Endgeräte, wie Smartphones und Tablets.

Besuchen Sie auch unsere **Best-Practice-Vorträge** auf dem DSAG-Jahreskongress:

Am Mittwoch, den **26. September um 15:15 Uhr** mit der arvato Systems GmbH zum Thema **„Projekt-, Service- und Dienstleistungsanfragen in MS Outlook mit Integration in die SAP-Welt managen“**

Der IT-Dienstleister arvato Systems, Teil der Bertelsmann AG, zeigt, welche Vorteile MS Outlook als Portal2Go für SAP-Inhalte bietet.

Am Mittwoch, den **26. September um 17:45 Uhr** mit der SIG Combibloc GmbH zum Thema **„SAP-integriertes Vertragsmanagement einfach verpackt“**

SIG Combibloc, einer der weltweit führenden Systemhersteller von Kartonpackungen und Füllmaschinen für Getränke und Lebensmittel, berichtet über Auswahl, Implementierung und Nutzen eines unternehmensweiten und fachbereichsübergreifenden Vertragsmanagement.

Circle Unlimited AG

Kontakt: Nils Scharif
Telefon: +49 (0) 40 554 87-411
E-Mail: n.scharif@cuag.de
Online: www.cuag.de



Die Beta Systems Software AG präsentiert auf dem DSAG Jahreskongress ihre Document-Composition-Lösung DoXite®, die aus den Daten vieler Anwendungen, inkl. SAP® (R/3® - ERP), dynamisch gestaltete Dokumente für Druck und elektronische Medien produziert. DoXite® ist eine Lösung der DETEC GmbH, einem Unternehmen der Beta Systems Group.

Beta Systems Software AG

Alt-Moabit 90d
10559 Berlin
Telefon: +49 (0) 30-726118-0
Telefax: +49 (0) 30-726118-800
E-Mail: info@betasystems.com
Online: www.betasystems.de



Managed Communication Services for SAP

- Elektronischer Dokumentenversand direkt aus SAP
- Inbound-Services mit Workflow-Integration
- Automatisierung von Geschäftsprozessen
- Nahtlose Integration ohne Systemveränderung
- Echtzeit-Monitoring und Reporting
- SAP-zertifiziert seit 2001, Unicode ready
- Über 1.000 angeschlossene SAP-Systeme
- Implementierung in weniger als 48 Stunden

Communication Channels

- E-Mail
- SMS
- Fax
- EDI

retarus GmbH

Aschauer Straße 30
81549 München
Telefon: +49 89 5528-0
Telefax: +49 89 5528-1919
E-Mail: info@retarus.de
Online: www.retarus.de



Ihr Beratungshaus für Logistiklösungen mit SAP®. Lernen Sie uns am DSAG-Kongress kennen:

- HPC-Lagerleitstand für die Automatisierung von Lageraufgaben
- Optimierung Ihrer Logistikprozesse in SAP ERP
- Einführung von WM, EWM und mobilen Prozessen

Hervorragende Referenzen – unsere Kunden sind Marktführer in Ihrer Branche.

HPC – SAP®.Kompetenz.Nutzen.

HPC AG

Multring 28
69469 Weinheim
Telefon: +49 (0) 6201 / 94 95 0
Telefax: +49 (0) 6201 / 94 95 95
E-Mail: Info@HPC.de
Online: www.HPC.de



Kern AG ist Hersteller von Softwarelösungen für das Controlling und Prozessmanagement. Die SAP-AddOns reduzieren Komplexität, wo es nötig ist, um Freiheiten zu schaffen, wo sie gebraucht werden. Kommen Sie zum Stand der Kern AG und sehen Sie, wie Sie dank Allevo mit dem kompletten Excel in SAP planen!

Kern AG

Wentzinger Str. 17
D-79106 Freiburg
Telefon: +49 (0) 761 / 791 878-0
E-Mail: info@kern.ag
Online: www.kern.ag
Kontakt: Herr Markus Bieser



A PORSCHE COMPANY

Mieschke Hofmann und Partner (MHP) ist mit einer Symbiose aus Prozess- und IT-Beratung (Prozesslieferant) und als Porsche-Tochterunternehmen eine der führenden Prozess- und IT-Beratungen in Deutschland. Unsere Kunden beraten und betreuen wir mit über 800 Mitarbeitern von unseren Standorten in Freiberg am Neckar, Ludwigsburg, Stuttgart, Walldorf, München, Essen, Wolfsburg, Berlin, Regensburg (Schweiz) und Atlanta (USA) weltweit. Und wir wollen weiter wachsen.

Vorsprung als Prozesslieferant

Vorsprung durch die Symbiose aus Prozess- und IT-Beratung über die komplette Wertschöpfungskette. Mit diesem einzigartigen Beratungsansatz bieten wir über 250 Kunden weltweit neben umfassender IT-Kompetenz auch tiefgehendes Prozess-Know-how und sind somit Ihr Prozesslieferant. Kurz: Unsere Symbiose ist Ihr Mehrwert.

Unser Leistung

- Management- und Prozessberatung
- Projekt- und Programmmanagement
- IT-Beratung und Systemintegration
- Individualentwicklung und Technologie
- Application Management
- AddOns

Unsere Kompetenz

- Product Lifecycle Management
- Supply Chain Management
- Production & Operations Management
- Customer Relationship Management
- After Sales
- Dealer Management
- Human Capital Management
- Finance & Controlling
- Business Intelligence
- Technology Services
- Application Management Services

Unsere Referenzen

- Über 250 Unternehmen,
- 1/3 der deutschen Top 100 Wirtschaftsunternehmen,
- 6 Automobilhersteller und mehrere LKW- / Nutzfahrzeughersteller,
- 35 der weltweit größten Automobilzulieferer,
- 90% der deutschen Top 25 Automobilzulieferer,
- eine Vielzahl von Autohandelsgruppen und Importeuren,
- 40% der DAX-Unternehmen
- und über 50 Weltmarktführer.

MHP – Excellence in Process- und IT-Consulting

Mieschke Hofmann und Partner

Gesellschaft für Management- und IT-Beratung mbH
A Porsche Company
Königsallee 49
D-71638 Ludwigsburg

Telefon: +49 (0) 7141 7856-0
Telefax: +49 (0) 7141 7856-299
E-Mail: eMail info@mhp.de
Web: www.mhp.de
Kontakt: Dr. Oliver Kelkar (Associated Partner)

► Raum. AT&S Austria Technologie & Systemtechnik war das hundertste Mitglied in Österreich. Die Schweiz folgte mit Ciba Anfang 2008. Zu den DSAG-Mitgliedern im deutschsprachigen Raum zählen alle DAX-30 Unternehmen mit Konzerntöchtern, rund 75 Prozent aller MDax-Unternehmen und 38.892 Personen aus 2604 Mitgliedsunternehmen, die sich in aktuell 44 Arbeitskreisen, 99 Arbeitsgruppen, neun Unterarbeitsgruppen und sechs Themengruppen zu branchen-, prozess-, oder technologie-fokussierten Themen organisieren, um die Entwicklung des SAP-Produktportfolios aktiv und bedarfsgerecht mitzugestalten (Stand 31. Dezember 2011).

DSAG-Geschichte

Die formale Geburtsstunde der DSAG war der 25. Juni 1997: An diesem Tag haben sich fünf Visionäre aufgemacht,

um beim Amtsgericht Heidelberg einen Verein namens „Deutsche SAP-Anwendergruppe“, kurz DSAG, anzumelden. Getroffen haben sich die vertretungsberechtigten Vorstandsmitglieder der ersten Stunde schon früher – nämlich im Jahr zuvor, als die DSAG noch ein loser Verbund von Firmen war und die Idee vorherrschte, dass sich die Firmen eher in Form von Selbsthilfegruppen autonom organisieren sollten. Mit zwei Arbeitskreisen war die Gruppe damals noch recht überschaubar. Und man schritt weiter voran: Mit dem Logo und der ersten Informationsveranstaltung folgten weitere Meilensteine: Die Gruppe initialisierte weitere 15 Arbeitskreise. Im Jahr 1999 gab es dann eine Premiere zu vermelden: Der Verein berief mit Paul Wenzel seinen ersten Geschäftsführer. Zum Jahrtausendwechsel wurde nicht nur das bis dahin gewachsene partnerschaftliche Verhältnis mit SAP durch die



Unter der Marke **Sweetlets** bietet die **Pentland Firth Software GmbH** als **SAP Gold Partner** seit 2004 hochwertige und preiswerte Software Produkte an:

- speziell für das **SAP NetWeaver Portal** entwickelt
- ausgerichtet an den Bedürfnissen der Kunden
- weiterentwickelt auf Basis von Kunden-Feedback

Mittlerweile sind **11 Business Packages** für das **SAP Enterprise Portal** verfügbar.

Vor allem darf **Click Stream** – das vollständige **Portal Analyse Tool** – in keinem SAP Portal fehlen.

CLICK STREAM – die erste Alternative zu dem **Standard SAP Portal Activity Report (PAR)** und **Activity Data Collector (ADC)** für die **Nutzungsanalyse Ihres Portals** – entwickelt von **SAP Experten**.

Das von **SAP zertifizierte Business-Package** ermöglicht die detaillierte Analyse der **Nutzung Ihres Portals**. Click Stream schafft dies durch die Verwendung der **SAP User Management Engine (UME)** und des **SAP Portal Content Directory (PCD)** sowie die Nutzung von Attributen aus Ihrem **Active Directory**. Das zeichnet Click Stream u.a. im Vergleich zu allgemeinen Webanalyse-Tools aus.



Ihre Vorteile im Überblick:

- **Gewissheit, was für Ihre Nutzer wirklich wichtig ist**
- **Keine vergebliche Mühe für Bereitstellung unwichtiger Inhalte**
- **Ein höherer Return on Investment**
- **Nützliche Inhalte für gelegentliche Nutzer und Poweruser**
- **Managementtaugliche Berichte**

Sweetlets

Eine Marke der **Pentland Firth Software GmbH**
Unterer Anger 3, D-80331 München
+49 (0)89 59 08 37 0
info@sweetlets.com, www.sweetlets.com



Besuchen Sie REALTECH auf dem DSAG Jahreskongress 2012

REALTECH ist ein SAP-Beratungsunternehmen und Softwarehersteller mit Fokus auf IT Service und SAP Change Management. Als langjähriger Partner der SAP berät REALTECH seine Kunden in allen technologischen Fragen rund um SAP und vertreibt mit theGuard! Software Produkte zur Unterstützung der IT Service und Support Prozesse nach ITIL.

Unsere Schwerpunktthemen:

REALTECH Consulting

- IT Managementberatung – SAPinderCloud, Projekt- und Risiko-Management
- SAP Mobile & Portals – Apps für SAP Systeme, SAP NetWeaver Gateway, SAP Afaria
- SAP Solution Manager Beratung – Strategie, Implementierung, Upgrade, ALM-Szenarien, Add-Ons
- IT-Betrieb – SAP HANA Betrieb, SAP Betriebskonzepte, Betriebsunterstützung, Managed Services
- IT-Technologieberatung – Architekturberatung, Migrationen, Virtualisierung
- Compliance & SAP Security - Identity Management, Berechtigungskonzepte, Single Sign On

REALTECH Software

- IT Service Management – Business Process Monitoring, Business Service Management, Service Desk
- Change Management – Transport Management, Release Management, Synchronisation von SAP-Landschaften, ABAP Code Security
- IT Infrastructure Management – Infrastrukturüberwachung mit dem SAP Solution Manager

REALTECH AG

Industriestraße 39c
D-69190 Walldorf

Telefon: +49 (0) 6227 837 0
E-Mail: info@realtech.com
Online: www.realtech.de

Unterzeichnung einer offiziellen Kooperationsvereinbarung manifestiert. Gleichzeitig sprach die SAP der DSAG eine führende Rolle unter den europäischen SAP-Anwendergruppen zu. Ende 2004 überschritt die DSAG mit der Entscheidung der Mitglieder des Austria CCC Forums, sich der DSAG anzuschließen, erstmals Landesgrenzen. Die Deutsche SAP-Anwendergruppe wurde damit nach Zustimmung der Mitgliederversammlung zur „Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe“. Eine Initialzündung, die ein Jahr später mit der Einbindung der Schweizer SAP User Groups vervollständigt wurde. Auf der Mitgliederversammlung 2007 wurde Karl Liebstückel zum neuen Vorstandsvorsitzenden der DSAG gewählt, nachdem Alfons Wahlers sich aus beruflichen Gründen nicht mehr zur Wiederwahl gestellt hatte.

www.dsag.de


© dsag



Die SNP AG erhöht die Geschwindigkeit, mit der Unternehmen Veränderungen umsetzen und unterstützt sie, ihre IT-Landschaft schneller und wirtschaftlicher an neue Rahmenbedingungen anzupassen. Dazu hat das Softwareunternehmen mit SNP Transformation Backbone® die weltweit erste Standardsoftware für die automatisierte Analyse und standardisierte Umsetzung von Änderungen in IT-Systemen entwickelt.

SNP Schneider-Neureither & Partner AG
Dossenheimer Landstraße 100
69121 Heidelberg

Telefon: +49 (0) 6221 6425-0
E-Mail: info@snp-ag.com
Online: www.snp-ag.com



IGZ, das SAP-Logistik-Projekthaus, realisiert manuelle und automatisierte Logistiklösungen in Produktion und Distribution mit den SAP-Modulen EWM/MFS, LES/TRM, ME/MII und TM. Von strategischer Einsatzberatung über die Realisierungsunterstützung bis zur Technikintegration setzt IGZ auf SAP-Standardlösungen und erschließt Anwendern dadurch hohe Einsparpotentiale.

IGZ Logistics + IT
Logistikweg 1
95685 Falkenberg

Telefon: +49 (0) 9637/9292-0
E-Mail: sales@igz.com
Online: www.igz.com
Kontakt: Herr Holger Häring



Mobile Informationssysteme GmbH

Kernkompetenz der Mobisys GmbH ist die Entwicklung von SAP-Add On's für die **Direkt-Integration mobiler Prozesse in SAP** (LES, EWM, PP, PM, ITS-mobile, CRM, BI). Mit der Produktlinie MSB bietet Mobisys eine Integrationsplattform, mit der sich SAP Prozesse schnell & einfach mobil abbilden und implementieren lassen.

20 Jahre Know-how aus weltweit über 500 Installationen mit SAP-zertifizierten Softwareprodukten gewährleisten unseren Kunden innovative Technologie, Investitionssicherheit und einen schnellen ROI in Projekten aus allen Branchenbereichen.

Mit mobilen Standardtransaktionen von Mobisys können die einzelnen Arbeitsschritte in Bestandsführung, Lagerverwaltung, Produktion, Versand, Instandhaltung und Service wahlweise online oder offline abgebildet werden. Der MSB bietet die Möglichkeit Industriehandhelds, Smartphones und Tablet Computer sicher über WLAN/LAN oder UMTS in die IT-Infrastruktur einzubinden.

Features des Produktspektrums MSB:

- Ready-to-use Standardtransaktionen
- Offline / Online Applikationen
- Eigene Projekte entwickeln mit dem MSB Developer Kit.
- App für iPhone, BlackBerry, Android
- Client für Windows basierte Endgeräte.

Mobisys Lösungen optimieren mobile Prozesse sowohl für internationale Konzernstrukturen als auch mittelständische Unternehmen. Nutzen Sie das vielfältige Portfolio des Mobisys Partnernetzwerkes: www.mobisys.de.

Mobisys GmbH
Altrottstrasse 26
D-69190 Walldorf

Telefon: +49 (0) 6227 / 863 50
Telefax: +49 (0) 6227 / 863 555
E-Mail: info@mobisys.de
Online: www.mobisys.de
Kontakt: Annette Rückert



WMD xSuite® for SAP - Ganzheitliche Lösungen für Geschäftsprozesse im SAP-Standard - Denn der Weg vom Papier zum digitalen Prozess ist ganz einfach.

Als Geschäftsführer, Abteilungsleiter oder Verantwortlicher im Fachbereich beeinflussen Sie tagtäglich die Geschehnisse in Ihrem Unternehmen - Sie wissen, wie entscheidend es sein kann, die Arbeitsprozesse transparent und schlank gestalten zu können.



Prozesskosten zu senken, Arbeitsabläufe nachhaltig zu vereinfachen und Mitarbeiter zu ihren Kernaufgaben zurückführen - das sind die Ziele unserer standardisierten xSuite-Lösungen.

Wir betrachten für Sie einen ganzheitlichen Ablauf für Ihr Bestell- und Auftragswesen:

- Vom Bestellantrag, über die Bestellung bis hin zum Scannen eingehender Rechnungen, der Datenauslesung und dem anschließenden SAP-basierten Freigabe-Workflow
- Vom Auftragseingang, über die Erfassung bis hin zu Lieferung und Zahlungseingang



Ihre Vorteile:

- Hohe Transparenz der Arbeitsabläufe
- Standortübergreifendes Dokumentenmanagement
- Hoher Zeitgewinn in Bearbeitung und Archivierung
- Höhere Wirtschaftlichkeit durch Kostensenkung, deutlich verbesserter Cash-Flow
- Best-Practice-Lösungen für die gesamte Prozesskette vom Dokumenteneingang bis zur Archivierung
- Modulare Workflow-Lösungen sorgen für durchgängige Prozesse von der Beschaffung bis hin zur Bezahlung (P2P)



Alle Lösungen sind vollständig SAP-integriert und werden weltweit von über 300 Unternehmen genutzt.

Mit einem flächendeckenden Netz von Niederlassungen in Europa und Asien verfolgen wir eine einheitliche Unternehmensstrategie und verfügen über gebündeltes Know-how in Sachen Dokumentenmanagement, Enterprise Content Management und Business Workflow-Konzeption.

WMD Vertrieb GmbH

Ernst-Ziese-Str. 15
D-22926 Ahrensburg

Telefon: +49 (0) 4102 88 38 0
E-Mail: info@wmd.de
Online: www.wmd.de
Kontakt: Thomas Radestock

HENRICHSEN AG

Am Essigberg 3
D-94315 Straubing

Telefon: +49 (0) 9421 8109-0
E-Mail: info@henrichsen.de
Online: www.henrichsen.de
Kontakt: Thomas Bürger

EASY SOFTWARE AG

Am Hauptbahnhof 4
D-45468 Mülheim an der Ruhr

Telefon: +49 (0) 208 45016-0
E-Mail: info@easy.de
Online: www.easy.de
Kontakt: Richard Luckow

Andreas Kremer und Jörg Dietmann (Ciber) über Ziele, Herausforderungen und Actionfiguren

Wie einst James Bond ...



© Birsen Cebeci, shutterstock.com

Ciber gab kürzlich die Ernennungen von Andreas Kremer zum Country Manager Ciber Deutschland und die Jörg Dietmanns zum Senior Vice President Ciber Central Europe bekannt. Damit findet die seit Jahren vorangetriebene internationale Unternehmensausrichtung auch ihren Ausdruck in der Organisation des Konzerns. Wir sprachen mit Andreas Kremer und Jörg Dietmann über Aufgaben und Verantwortungsbereiche, über Zukunftspläne und neue Herausforderungen. Sie verrieten uns aber auch ihren ursprünglichen Berufswunsch, der sich von so manch anderem gar nicht mal so sehr unterscheidet. Lesen Sie selbst.

E-3: Herr Kremer, welche Aufgaben und Verantwortungsbereiche sind mit Ihrer neuen Rolle als Country Manager Ciber Deutschland verbunden und worauf freuen Sie sich besonders?

Andreas Kremer: Wir haben in den vergangenen Jahren unsere Position als SAP-Servicedienstleister kontinuierlich ausgebaut und beispielsweise im Managed-Services-Umfeld durch strategische Akquisitionen neue Geschäftsfelder erfolgreich erschlossen. Als Country Manager von Ciber Deutschland verantworte ich nun das Geschäft in der gesamten DACH-Region und möchte vor allem unsere Marktposition im deutschsprachigen Raum weiter ausbauen. So

konnten wir zuletzt eine erfahrene SAP- und Branchenexpertin für den Bereich Energy & Utilities gewinnen. Ich freue mich sehr auf die kommenden Aufgaben und die neuen Gestaltungsmöglichkeiten, die diese Position bietet. Diese möchte ich nutzen, um in Deutschland noch weiter zu wachsen und innerhalb des Ciber-Konzerns unseren strategischen Wert zu unterstreichen.

E-3: Herr Dietmann, können Sie uns bitte Ihre Aufgaben als Senior Vice President Ciber Central Europe kurz skizzieren?

Jörg Dietmann: Als Senior Vice President Central Europe verantworte ich das Geschäft in Deutschland, den Niederlanden, Spanien, Russland, Großbritannien und Polen für die Muttergesellschaft Ciber Inc. Zu meinen Aufgaben gehört die Koordination der Near- und Offshore-Delivery-Center, um das Wachstum so effizient wie möglich zu gestalten. Dies beinhaltet die strategische Ausrichtung der Landesorganisationen hin zu einer verstärkten Zusammenarbeit. Dadurch, dass wir international noch enger zusammenrücken, wollen wir unsere Wachstumsziele erreichen und Synergien schaffen, vor allem aber wollen wir internationale Kunden noch besser bedienen können. Schließlich haben wir viele Kunden, die sich einen global agierenden Partner wünschen, der nicht nur

ihre internationale Ausrichtung unterstützt, sondern gleichzeitig auch regional-spezifische Themen lokal bearbeiten kann.

E-3: Welche Ziele verfolgt Ciber mit dieser Organisationsänderung und wie sehen die Pläne und die Strategie von Ciber für den deutschen Markt aus?

Dietmann: Ich würde nicht den Aspekt einer Organisationsänderung in den Mittelpunkt stellen. Richtig ist, es gibt neue Rollen und Verantwortlichkeiten für eine globale Ausrichtung. Ein Ziel ist, in Europa noch besser wahrgenommen zu werden. Insofern soll mit diesem Schritt vor allem die Fokussierung auf die großen Länder beziehungsweise unsere starke Konzentration auf den europäischen Markt zum Ausdruck gebracht werden. Wir wollen aber auch auf internationaler Ebene stärker zusammenarbeiten, um im globalen Wettbewerb erfolgreicher abzuschneiden. Denn neben den global operierenden Unternehmen richten wir uns mit unseren Dienstleistungen verstärkt an den gehobenen internationalen Mittelstand. Ein wichtiges Etappenziel ist, das SAP- und Managed-Services-Geschäft noch intensiver länderübergreifend zu betreiben. Vor diesem Hintergrund haben wir unseren Markenauftritt erneuert und weltweit vereinheitlicht. Damit möchten wir vergleichbare Prozesse und Services in allen Regionen etablieren und sicherstellen, dass wir unseren internationalen Kunden in allen Ländern das gleiche Kundenerlebnis bieten können. Der neue Claim, „Client Focused. Results Driven“ ist nicht nur eine treffende Beschreibung unserer go-to-market-Strategie, sondern er verrät auch viel über das Verhältnis zu unseren Kunden. Wir hören ihnen zu, lernen so ihr Geschäft verstehen, um dann gemeinsam die richtige Technologie zu entwickeln und umzusetzen.

Kremer: In Deutschland werden wir die eingeschlagene Strategie fortsetzen, denn wir sind überzeugt, dass wir damit auf dem richtigen Weg sind. Dieses Wachstum möchten wir horizontal mit zentralen Themen wie Business



Andreas Kremer, mit Wirkung zum 1. April Country Manager Ciber Deutschland.

» Auch wenn James Bond mir als Kind imponiert hat, letztlich glaube ich, dass einem das Berater-Gen in die Wiege gelegt wird. «

» Mein ganz persönliches Ziel ist, die Zusammenarbeit über die verschiedenen Länder hinweg noch enger zu gestalten. «



© www.juergenmai.com

Jörg Dietmann ist ab sofort Senior Vice President Ciber Central Europe.

Intelligence, Mobility und Cloud verbinden, ergänzt durch die von der SAP vorangetriebene In-memory Lösung HANA, mit der Big-Data-Herausforderungen adressiert werden. Vertikal wollen wir, wie bereits angesprochen, auch in weiteren Branchen wachsen. Denn wir sind für unsere Kunden gleichermaßen Partner und Berater, mit umfassendem Branchen-Know-how, welches wir kontinuierlich ausbauen. Ein weiterer Eckpfeiler unserer Strategie ist, unseren Kunden Full-Service aus einer Hand und IT-Beratung über den gesamten Anwendungs-Lebenszyklus zu bieten. Daher sehen wir einen dritten Ansatzpunkt für Wachstum in einem breiteren Angebot im Bereich Managed Services.

E-3: 2012 wurde Ciber vom CRF Institute wieder als „Top Arbeitgeber“ ausgezeichnet und belegte den dritten Platz beim Wettbewerb „Jobmotor“ der Badischen Zeitung – was bedeuten Ihnen diese Auszeichnungen und wie sehen Sie sich in Bezug zum Thema „Jobmotor“?

Kremer: Unser Wachstum ist grundsätzlich abhängig von der Verfügbarkeit qualifizierter Mitarbeiter. Schließlich wollen wir weiter wachsen und planen über das Jahr gesehen, allein in Deutschland bis zu 100 neue Mitarbeiter einzustellen. Insofern freuen wir uns sehr über Auszeichnungen wie diese, da sie sehr viel über unser Arbeitsklima und die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter verraten. Wir hoffen auch, damit im War for Talents punkten zu können, welches uns das Recruiting erleichtert und sich qualifizierte Bewerber für uns begeistern.

E-3: Gibt es auch persönliche Ziele, die Sie in Ihren neuen Funktionen realisieren möchten?

Dietmann: Ich freue mich zunächst auf die internationale Zusammenarbeit und den Kontakt mit den Kulturen. Denn ich bin überzeugt, dass wir gegenseitig viel voneinander lernen können und dieses Potenzial möchte ich nutzen, um unsere Kunden noch besser zu unterstützen. Daher ist mein ganz persönliches Ziel, die Zusammenarbeit über die verschiedenen Länder hinweg noch enger zu gestalten.

Kremer: Wie vermutlich jeder möchte ich vor allem einen guten Job machen und entscheidend zum Wachstum von Ciber Deutschland beitragen. Mir ist dabei wichtig, dass die Mitarbeiter den eingeschlagenen Weg mitgehen und unterstützen. Insofern ist mein persönliches Ziel, auch das Vertrauen derjenigen zu gewinnen, die bisher noch nicht an mich berichtet haben.

E-3: Was sehen Sie neben Big Data, HANA, Mobility und Cloud als die großen Herausforderungen, die es für IT-Organisationen demnächst zu bewältigen gilt?

Kremer: Man könnte unterscheiden zwischen Dienstleister und IT-Anwender, allerdings gilt für beide gleichermaßen, dass sie die Reifeleiter erklimmen müssen. Dies bedeutet in erster Linie eine Industrialisierung der IT Supply Chain, also die intelligente Verteilung der Aufgaben über die gesamte Lieferkette hinweg. Statt in alten Mustern zu verharren, müssen Unternehmen neue Vertrags- und Kooperationsformen entwickeln: produktisierte Services, Contract of work oder SLAs sind hier wichtige Schlüsselbegriffe.

E-3: Wenn Sie sich nicht für eine Karriere in der IT-Beratung entschieden hätten, wo würden Sie heute stehen?

Kremer: Auch wenn James Bond mir als Kind imponiert hat – letztendlich glaube ich, dass einem das Berater-Gen gewissermaßen in die Wiege gelegt wird. Von daher hätte ich mir auch eine Karriere im Bereich der klassischen Unternehmensberatung vorstellen können.

Dietmann: Ich wäre als Kind gerne Profisportler geworden. Letztlich bin ich aber sehr glücklich darüber, wie sich die Dinge entwickelt haben und bin überzeugt, dass dieser Weg der richtige war.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

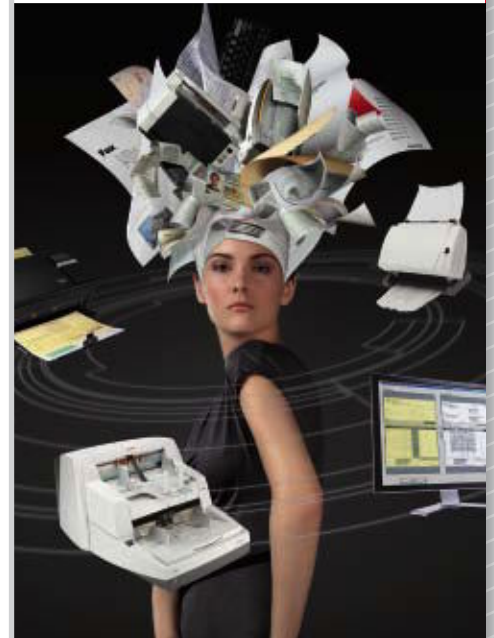
Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 115

ciber
Practical Innovation.

ALOS

Document Management

Der Spezialist für
Document Management



Ideen, Konzepte und Lösungen
von **ALOS** bieten Optimierung
von Geschäftsprozessen auf
höchstem technologischen Niveau.

Kodak Capture Pro

- Leistungsstarke und flexible Erfassungslösung für Dokumente
- Einfache Integration in ECM Systeme

NEU
für SAP Anwender

doc | 2 | ERP

- Einfache und sichere Anbindung von Capture Pro an SAP über ArchivLink
- Für alle SAP zertifizierten Archivsysteme
- Für frühes und spätes Scannen

Kodak
Document Imaging Products
AUTHORIZED RESELLER
CIBER PROGRAMME

doc|2|ERP
Direkt in SAP scannen mit Kodak Capture Pro

ALOS GmbH
Dieselstraße 17 | D-50859 Köln
Fon +49-(0)2234-4008-0
Fax +49-(0)2234-4008-456
www.alos.de | info@alos.de

Welche Risiken bergen private Geräte am Arbeitsplatz? Wie kann man sich davor schützen?

Private IT am Arbeitsplatz

Für die meisten Arbeitnehmer ist die Verwendung privater Smartphones, Laptops oder Tablet-PCs am Arbeitsplatz attraktiv geworden. Für die Unternehmen erscheint dies zunächst profitabel, private IT birgt jedoch auch Risiken beim Datenschutz und der Haftung, die nicht zu unterschätzen sind.

Von Markus Dinnes, Rechtsanwalt bei FPS Rechtsanwälte & Notare

Nach aktuellen Studien erledigen knapp 70 Prozent der deutschen Angestellten zumindest teilweise ihre beruflichen Aufgaben an einem privaten IT-Gerät. Bei diesen Zahlen ist wenig überraschend, dass sich die Unternehmen mit dem Thema private IT am Arbeitsplatz intensiv auseinandersetzen müssen. Auch SAP hat erst kürzlich mitgeteilt, seinen Kunden beim Einsatz privater IT helfen zu wollen. Einen Weg zurück scheint es nicht mehr zu geben: Die Mitarbeiter wollen nicht mit – aus ihrer Sicht – überholter Hardware im Berufsalltag arbeiten, und die Unternehmen wollen ihre besten und IT-affinen Mitarbeiter nicht verlieren. Das IT-Umfeld ist schließlich zu einem echten Wettbewerbsfaktor bei der Mitarbeiterrekrutierung geworden. Die meisten Unternehmen haben kaum Möglichkeiten, diesem Trend entgegenzusteuern, denn in Anbetracht der kurzen Entwicklungszyklen bei Smartphones und Tablet-PCs ist es für viele Unternehmen wirtschaftlich nahezu unmöglich, die Geräte so schnell auszutauschen, wie es im privaten Bereich erfolgt. Die Bereitschaft, dem Trend zur Verwendung privater IT entgegenzuwirken, ist daher bei vielen Unternehmen nicht besonders groß, zumal man sich sogar erhofft, durch den Trend Geld sparen zu können.

Unkalkulierbare Risiken akzeptieren?

Leider ist die Nutzung der privaten Hardware für Unternehmen aber nicht nur vorteilhaft: Nicht nur im Bereich des Datenschutzes ist der Trend bedenklich, da die Zulassung und Einbindung privater Hardware technisch und rechtlich mit erheblichen Risiken behaftet ist. Dabei sind die Auswirkungen im Grunde derart weitreichend, dass Unternehmen,

die den Einsatz privater IT zulassen, aber hierzu keine detaillierte Regelung und technische Vorkehrungen getroffen haben, letztlich unkalkulierbare Risiken akzeptieren. Während bislang beim Einsatz von einheitlichen IT-Endgeräten versucht wurde, die verwendeten Endgeräte etwa vor Angriffen von außen oder aber für den Fall des Verlustes abzusichern, ist dieser Ansatz bei privater IT von Anfang an zum Scheitern verurteilt. Allein die Vielzahl verschiedener Smartphone-Betriebssysteme macht es praktisch unmöglich, alle Endgeräte auf dem gleichen Niveau zu schützen. Eine einzige

heruntergeladene App kann alle Sicherheitsbemühungen zunichte machen.

Überwachung bedenklich

In technischer Hinsicht muss also ein Neuordnung stattfinden, indem nicht mehr die Geräte selbst, sondern die über die Geräte zugänglichen Dienste und Daten geschützt und zum Beispiel lokale Speicherungen auf dem Gerät des Mitarbeiters verhindert werden. Ein Konzept hierfür bieten sogenannte Data-Loss-Prevention-Systeme (DLP), die Daten vor unbefugtem Abfluss an

IT-Sicherheit ist zentrale Unternehmensaufgabe



Markus Dinnes ist Rechtsanwalt bei FPS Rechtsanwälte & Notare in Frankfurt. Zu seinen Schwerpunkten gehören IT- und Datenschutzrecht.

Sowohl Arbeitnehmer als auch Arbeitgeber fühlen sich oft ratlos im Umgang mit privater IT am Arbeitsplatz. Das E-3 Magazin sprach mit Rechtsanwalt Markus Dinnes über Haftungsfragen und die sicherheitstechnische Überwachung.

E-3: Bring Your Own Device ist einer der großen Trends in der IT. Mitarbeiter wollen ihre eigenen Geräte verwenden. Aber was ist, wenn durch die Verwendung eines privaten Smartphones oder Notebooks zum Beispiel Viren in das Unternehmensnetzwerk eingeschleust werden? Haftet dann der Arbeitnehmer?

Dinnes: In einem solchen Fall muss man unterscheiden. Wenn ein Arbeitnehmer ohne das Wissen seines Arbeitgebers und ohne dessen Duldung ein privates Notebook im Unternehmensnetzwerk verwendet und es hierdurch zu Schäden kommt, dann haftet hierfür auch der Arbeitnehmer. Anders sieht es aber aus, wenn der Einsatz von privaten Endgeräten im Unternehmen zumindest geduldet ist, der Arbeitgeber also davon weiß, dass private IT-Geräte verwendet werden und er hiergegen auch nichts unternimmt. In diesem Fall muss das Unternehmen dafür Sorge tragen, dass die IT-Sicherheit auch dann gewährleistet

Unberechtigte schützen sollen, indem die Nutzung entsprechender Datenbestände fortlaufend und in Echtzeit unter Berücksichtigung des persönlichen Nutzungsprofils überwacht wird. Allerdings sind auch solche Systeme aufgrund der dauerhaften Überwachung der Mitarbeiter bei Datenschutzrechtlern nicht unumstritten. Ebenso müsste sichergestellt werden, dass die Daten nur während der Bearbeitung zur Verfügung gestellt und nicht dauerhaft lokal gespeichert werden. Andere Lösungen sind kaum akzeptabel. Kein Unternehmen kann es sich erlauben, dass wichtige Datenbestände, möglicherweise sogar Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse, ungeschützt und dauerhaft auf privaten IT-Geräten gespeichert sind. Datenschutzrechtlich kann zum Beispiel bereits die Weiterleitung von dienstlichen E-Mails auf den privaten E-Mail-Account, der von einem privaten Smartphone abgerufen wird, schon zu einem ernsthaften Problem für das Unternehmen werden, da eine Speicherung der Daten beim privaten E-Mail-Provider stattfindet.

Unternehmen haften für Mitarbeiter

Ebenso scheint es möglich, dass Unternehmen, die den Einsatz privater IT zulassen, für Handlungen ihrer Mitarbeiter haften und zwar selbst dann, wenn sie hiervon keine Kenntnis hatten: Beispielsweise haftet das Unternehmen nach § 99 Urheberrechtsgesetz für Urheberrechtsverletzungen seiner Mitarbeiter. Dies gilt auch beim Einsatz eines privaten Notebooks oder Tablet-PCs, wenn auf diesem etwa Dokumente mit einem nicht

lizenzierten Textverarbeitungsprogramm oder aber unter Verwendung eines illegalen Betriebssystems verwendet werden. Für die Begründung der Haftung des Unternehmens ist es ausreichend, dass der Mitarbeiter eine dienstlich veranlasste Aufgabe ausgeführt hat. Aber auch die den Unternehmen auferlegten Kontrollpflichten können nicht ohne Weiteres ausgeübt werden: Denn Unternehmen ist es ohne Vereinbarung nicht gestattet, die privaten Geräte der Mitarbeiter zu kontrollieren; hier schützt das Eigentums- und Persönlichkeitsrecht die Mitarbeiter. Somit ist es ohne entsprechende Vereinbarung nahezu unmöglich, private Geräte zu überwachen – gleichzeitig haftet das Unternehmen aber für die aufgespielte Software. Diesen Widerspruch kann kein Unternehmen akzeptieren wollen.

Durch klare Regeln vor Risiken schützen

Letztlich können alle rechtlichen Schwierigkeiten nur durch konkrete Mitarbeitervereinbarungen aufgelöst oder aber abgeschwächt werden. Eine ernsthafte Alternative hierzu besteht für ein seriöses Unternehmen nicht. Neben den Abreden zwischen Unternehmen und Mitarbeitern sollten auch die bereits beschriebenen technischen Maßnahmen umgesetzt werden: Im besten Fall werden die zur Verfügung gestellten Unternehmensdaten nur in der Cloud gespeichert, auf die die Mitarbeiter nur temporär Zugriff haben, ohne dass es zu einer dauerhaften Speicherung auf den privaten Endgeräten kommt.

www.fps-law.de

bleibt, wenn private IT-Geräte zum Einsatz kommen.

E-3: Sollen die Unternehmen also auch die privaten Endgeräte ihrer Mitarbeiter sicherheitstechnisch überwachen?

Dinnes: IT-Sicherheit ist eine zentrale Unternehmensaufgabe, die sich nicht auf einzelne Mitarbeiter abwälzen lässt. Wenn das Unternehmen private Endgeräte zulässt, muss es Vorkehrungen treffen, damit durch diese Endgeräte kein Schaden entstehen kann. Wie es das tut, ist nicht vorgeschrieben. Denkbar wären zum Beispiel read-only-Lösungen oder aber auch die sicherheitstechnische Verwaltung der privaten Endgeräte durch Viren- und sonstige Schutzprogramme durch die unternehmenseigene IT-Abteilung.

E-3: Könnten Unternehmen denn nicht mit ihren Mitarbeitern einfach vereinbaren, dass diese selbst für aktuelle Virenprogramme und Virenfreiheit sorgen müssen?

Dinnes: Meines Erachtens ist das nicht möglich. In diesem Fall würden typische Risiken eines Unternehmens auf Mitarbeiter verlagert. Viele Mitarbeiter werden gar nicht in der Lage sein, ihre Geräte entsprechend sicher zu konfigurieren. Nicht jeder Mitarbeiter ist selbst Systemadministrator. Ich gehe daher davon aus, dass Arbeitsgerichte eine entsprechende Vereinbarung nicht anerkennen würden.

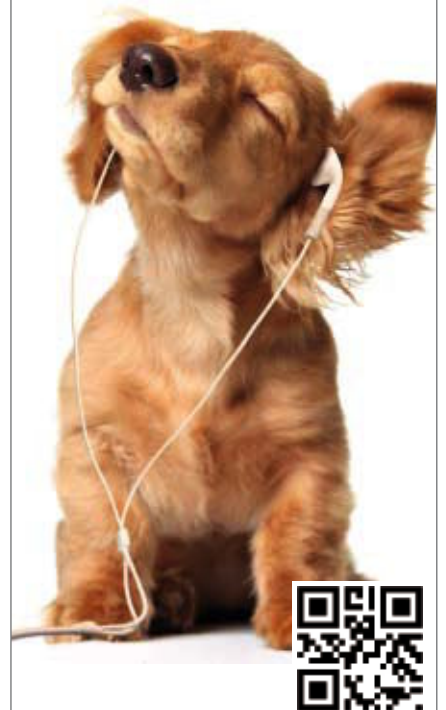
E-3: Dann müsste also tatsächlich die unternehmenseigene IT-Abteilung die privaten Endgeräte der Mitarbeiter konfigurieren. Das dürfte in der Praxis kaum machbar sein ...

Dinnes: In letzter Konsequenz gibt es hierzu wohl tatsächlich keine Alternative – es sei denn, man bleibt bei read only.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

www.fps-law.de
www.e-3.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.

Durchgehende Strategie für die Automatisierung von IT-Prozessen

Big Data bedeutet Big Business



Große Datenmengen sind speziell im SAP-Umfeld nichts Neues, der Begriff Big Data dagegen schon. Warum ist Big Data aktuell ein so wichtiges Thema?

Von Stefan Zeitzen, UC4 Software

© Kurhan, Shutterstock.com

Um zu verstehen, warum Big Data aktuell in aller Munde ist, muss man realisieren, dass wir am Anfang eines neuen IT-Zeitalters stehen. Zu Beginn gab es wenige Applikationen, die meist auf Mainframes liefen und sich vielleicht alle zehn Jahre änderten. Im Zeitalter des Distributed Computings hatten Unternehmen schon bis zu zehn Anwendungen im Einsatz, die sich alle ein bis zwei Jahre änderten und zudem auf unterschiedlicher Hardware liefen. Heute, im Zeitalter von Cloud und Web, existieren Tausende Anwendungen, die auf sich dynamisch verändernder, virtueller Hardware laufen. Dies hat zu einer Explosion der durch Maschinen generierten, vor allem unstrukturierten Daten geführt. Kunden interagieren mit dem Web, jede Bewegung wird aufgezeichnet, Shopping oder Kommunikation sind digital, Social-Media-Plattformen generieren permanent Daten in Form von Textschnipseln, Mobile Devices ebenso, beispielsweise Positionsdaten – die Liste der Datenquellen und vor allem die Frequenz, mit der Daten erstellt werden, ist nahezu endlos. Wenn all diese Daten intelligent zusammengeführt werden, enthalten Sie für Marketing und Business Intelligence



Stefan Zeitzen ist Senior Vice President für Vertrieb und Services für Kontinentaleuropa bei UC4-Software.

wahre Informationsschätze. Die Begehrlichkeiten sind groß, aber die Datenmengen sind noch größer, sodass bestehende Systeme und bewährte Techniken sie nicht mehr in den Griff bekommen.

Big Data benötigt IT-Prozessautomatisierung. Im Unterschied zu bisherigen Technologien zur Bewältigung großer Datenmengen spielen Erfassung und Speicherung nicht mehr die entscheidende Rolle. Viel wichtiger ist die performante Verarbeitung der eingehenden und vorliegenden Daten. Damit am Ende die Ergebnisse stimmen, müssen die Prozessabläufe funktionieren und mit Big Data umgehen können. Zur Analyse der umfangreichen und unstrukturierten Datensätze wurde eine neue, auf große Datenmengen zugeschnittene IT-Architektur entwickelt wie Hadoop und MapReduce. Aber diese Techniken haben neue Probleme geschaffen. In der Vergangenheit musste die IT große Datenmengen von wenigen Datenbanken in Business-Intelligence-Systeme überführen. Jetzt steht sie vor der kaum zu bewältigenden Aufgabe, gigantische Datenmengen von vielen Systemen zu bearbeiten und dabei sicherzustellen, dass die richtigen Daten zu richtigen Zeit bewegt werden. Dabei

ist es egal, ob sich die verwendeten Anwendungen und Server in physischen, virtualisierten, cloudbasierten oder wie auch immer gemischten Umgebungen befinden. Wichtig ist, dass alle Komponenten mit der rasant steigenden Datenmenge zurechtkommen, dabei hilft vor allem die Automatisierung aller IT-Abläufe im Rechenzentrum. Nur wenn der Datenfluss und alle dazu notwendigen Aufgaben wie Kontrolle und Korrekturen automatisiert werden, kann die IT mit den vorhandenen Ressourcen die Herausforderungen von Big Data bewältigen. Ein weiterer Vorteil der Automatisierung ist die Sicherstellung von Themen wie Auditing, Compliance und Service-Level-Agreements.

Big Data ist definitiv ein Automatisierungsthema. In vielen Unternehmen stößt die IT an ihre Grenzen, weil die bestehenden Systeme und Abläufe nicht als Ganzes automatisiert sind. Das bedeutet, dass Automatisierung drei Bereiche umfassen muss: Die Infrastruktur, die Anwendungen und die Prozesse. Einheitliche IT-Automatisierung kann die benötigte Intelligenz in das IT-Prozessmanagement einfließen lassen, sodass alle Ressourcen rechtzeitig bereit stehen, seien es Datenbanken, Server oder Rechner in der Cloud.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 115

UC4

Was die **SAP**® Community wissen muss.

Monatlich
und
überall



Erhältlich im
App Store



Print, iPad® & iPhone®

Das E-3 Monatsmagazin ist seit über zehn Jahren der kritische und konstruktive Beobachter der deutschsprachigen SAP-Community. Seit Herbst 2010 erscheint das E-3 Monatsmagazin nicht nur als Print-Produkt, sondern ist auch auf dem iPhone sowie iPad beziehbar. Sichern Sie sich das kostenlose E-3 Magazin durch Print, iPhone oder iPad und holen Sie sich Ihren Informationsvorsprung. Print-Ausgabe: www.e3abo.info iPhone und iPad: Bezug der kostenlosen E-3 Reader App im Apple App Store.

iPhone® und iPad® sind eingetragene Marken der Apple Inc. in den USA und in anderen Ländern weltweit



© 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

Circle Unlimited vereinfacht Arbeitsabläufe im Rechtsbereich

Circle Unlimited erleichtert mit cuSmarText Legal die Arbeitsabläufe der Rechtsabteilungen von Unternehmen. Die Lösung für das Dokumentenmanagement ermöglicht die übersichtliche Bearbeitung und revisionssichere Ablage der papierbasierten und elektronischen Dokumente in einer digitalen Akte. cuSmarText Legal ist in SAP, MS Office und SharePoint integriert, über die Web- oder SAP-Oberfläche zu bedienen und sicher über Mobile Devices verfügbar. Ein detailliertes Berechtigungs- und Zugangssystem schützt die Dokumente. „Unser Ziel ist es, die Papierflut auf das Notwendigste zu reduzieren und den Anwendern durch digitale Prozesse ein effizienteres Arbeiten zu ermöglichen.

Zudem unterstützen wir die Fachabteilung dabei, die geforderte rechtliche und organisatorische Transparenz zu schaffen“, erklärt Michael Grötsch, Vorstand von Circle Unlimited.

cuag.de

F.E.E. setzt Business ByDesign ein

Alpha Business Solutions hat mit F.E.E. einen Neukunden für Business ByDesign gewonnen. Beim Anbieter von Photovoltaikanlagen, thermischen Solaranlagen und Wärmepumpen werden 52 User mit der On-Demand-Lösung arbeiten. Der Vertrag hat eine Laufzeit von 36 Monaten. Mit der Einführung von Business ByDesign betritt F.E.E. ERP-Neuland. Die On-Demand-Software ersetzt dort Einzellösungen und manuell erstellte Excel-Listen, in denen das Unternehmen bis-

her seine Daten und Informationen führt. „Durch unser Wachstum sind wir an einen Punkt gekommen, an dem wir sowohl unsere Aufwands- und Kostenpositionen, als auch unsere Prozesse miteinander verknüpfen und transparent machen müssen“, erläutert Heinz Bräuer, kaufmännischer Leiter von F.E.E. Dafür will das Unternehmen eine ERP-Lösung einsetzen, die weder Hardwareinvestitionen erfordert noch personelle Ressourcen bindet.

abs-ag.de

Honico bindet Juwel-Online-Shop an SAP an

Beim neuen Online-auftritt der Traditionsmarke Juwel Aquarium dient ein neues CMS auf Basis der E-Commerce-Plattform von Oxid eSales als Schnittstelle für Inbound Services wie Telesales und Reklamationen. Honico



Das HP-3PAR-Speichersystem, wie es nun bei Red Bull Technology im Einsatz ist.

eBusiness hat mit iMan WebConnect für Oxid eSales die SAP-Anwendungen des Unternehmens nahtlos in die Oxid-Lösung integriert. iMan Webconnect stellt einen „Quasi-Standard“ für die Integration zwischen Onlineshops und SAP dar. Die Anbindung an die Systeme erfolgt auf Basis der Standard WebService-Schnittstellen der Onlineshops sowie der von SAP zur Verfügung gestellten technischen Kommunikationswege. Die Integrationsprozesse werden event- oder zeitgesteuert ausgelöst. Dabei werden je nach Prozess, die Schnittstellen des Onlineshops und des SAP-Systems angesprochen.

honico.com

Red Bull Technology fährt auf HP-Speicher ab

Die Red-Bull-Tochterfirma Red Bull Technology speichert und analysiert strukturierte Daten auf HP-3PAR-Systemen, um Entscheidungen von Chassis-Design bis Rennstrategie schneller zu treffen. Die Speicherlösung soll Engpässe beheben, die Anwendungen von Red Bull Technologies bisher verlangsamt haben. Das Unternehmen verfügt nun in seinen Rechenzentren über doppelt redundante Speichersysteme HP 3PAR F400. Für Disaster Recovery steht damit ein gespiegeltes System zur Verfügung. Die Software HP 3PAR GeoCluster vereinfacht den Disaster-Recovery-Prozess



Mit cuSmarText Legal erleichtert Circle Unlimited die Arbeitsabläufe von Rechtsabteilungen.

durch automatisiertes Storage Failover zwischen Primär- und Backup-Standorten. Die Software HP 3PAR Virtual Copy bietet Point-in-Time-Snapshots der Daten und ermöglicht Tape-Backup außerhalb des Betriebsgeländes sowie die schnelle Wiederherstellung von Anwendungen.

hp.com

Salt Solutions konsolidiert IT-Systeme bei Teekanne

Salt Solutions hat bei Teekanne das Materialflusssystem SAP TRM eingeführt. Zentrales Erfolgskriterium war die komplette Umstellung während einer zweiwöchigen Betriebsruhe. Vorgehen war die Anbindung des viergassigen Hochregallagers mit über 12.000 Stellplätzen. Eine besondere Herausforderung war der gleichzeitige Betrieb von alten und neuen Kommunikationsstrukturen während der anschließenden Produktivsetzung, bei der die komplette Hardwarestruktur umgebaut wurde. Das Teekanne-Lager wird mit SAP WM (ERP ECC 6.0) verwaltet und wurde bislang durch ein Subsystem gesteuert, das auch die mobile Kommissionierung und Förder-technik einbezieht. Für die Produktivsetzung erfolgte die schrittweise Modernisierung der Regalbediengeräte (RBG) von S5 auf S7.

salt-solutions.de

IT-Entscheider Automotive wählen Mittelständler abat unter Top Ten

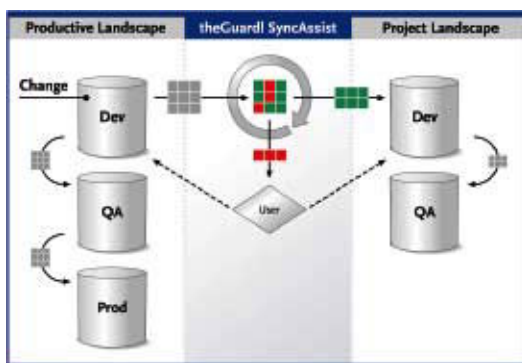
Die mittelständische SAP-Beratung Abat gehörte 2011 zu den wichtigsten zehn IT-Beratungsunternehmen in der deutschen Automobilindustrie. Das ist das Ergebnis

einer Umfrage unter 350 Topmanagern, die die Fachzeitschrift automotivIT mit der Unternehmensberatung PriceWaterhouseCoopers durchgeführt hat. Die Befragten wählten die Abat-Gruppe auf Platz neun, knapp hinter Branchenriesen wie Accenture, IBM und Microsoft. Das Ranking ist Teil der vor Kurzem veröffentlichten „IT-Umfrage 2012“ zu Trends, Erwartungen und Entwicklungen in der Branche. Abats Kerngeschäft mit Projekten in der Automotive-Branche wuchs im Jahr 2011 um 18 Prozent auf 22,7 Millionen. Abat-Vorstand Ronald Wermann ist daher zuversichtlich, dass das Unternehmen die 30-Millionen-Euro-Grenze beim Gesamtumsatz 2012 erreichen wird.

abat.de

Realtech: kostenlose Testversion von theGuard! SyncAssist

Realtech bietet Interessenten ab sofort die Möglichkeit, ihre Software theGuard! SyncAssist 30 Tage lang kostenlos zu testen. Der theGuard! SyncAssist unterstützt den Synchronisationsprozess innerhalb von komplexen SAP-Landschaften. Wartungslandschaften und Projektsysteme können damit einfach und teilautomatisiert



Realtechs theGuard! SyncAssist unterstützt den Synchronisationsprozess innerhalb komplexer SAP-Landschaften.



Der CM-Fachtag 2012 stand unter dem Motto: „Kreditentscheidungen sicher treffen“.

auf dem gleichen Stand gehalten und Unterschiede im Bereich der Workbench-Entwicklungen und im Customizing schnell erkannt werden. Einhergehend mit einer klar definierten Abwicklung des Abgleichprozesses sorgt dies für mehr Transparenz und Qualität. Durch die Reduktion manueller Tätigkeiten auf ein Minimum profitieren Anwender und Kunden von einer enormen Effizienzsteigerung in der Entwicklung. Die Testversion ist auf www.realtech.de/syncassist-testversion erhältlich.

realtech.de

Detecon: Klassisches Softwarelizenz-Management nicht zukunftsfähig

Die aktuelle Detecon-Studie „Reifegrad und Zukunft des Softwarelizenz-Managements in der Praxis“ dokumentiert den aktuellen Stand des Softwarelizenz-Managements. Experten untersuchten den Reifegrad des Lizenz-Managements in Unternehmen der DACH-Region. Dieser

liegt unerwartet hoch. Viele Unternehmen professionalisieren ihr Vorgehen und ihren Datenbestand. Auslöser dafür ist meist das Audit eines Software-Herstellers, das zu Nachlizenzierungen führt. Besorgniserregend ist allerdings die mangelnde Vorbereitung auf Herausforderungen wie Cloud Computing und mobile Endgeräte. Basis für die Reifegrad-Bewertung war das von Detecon entwickelte Framework „House of License Management“, das die Ziele, Voraussetzungen und Elemente eines systematischen Softwarelizenz-Managements abbildet. Das Paper steht unter www.detecon.com/lizenz-management zur Verfügung.

detecon.com

Cormeta: mobiles Kreditmanagement

Bei dem Cormeta-Fachtag „Kreditentscheidungen sicher treffen“ Ende Mai 2012 traten Anwender und Entwickler in einen Dialog. Ihr Ziel war es, SAP-Add-ons für das Risiko- und Kreditmanagement zu verbessern. Mit CGsprint cormeta Gateway, KVsprint und DMSprint Dispute Management bietet das Unternehmen professionelle Tools für SAP, die beständig weiterentwickelt werden und mit denen Anwender auch mobil den Überblick über Geschäftsprozesse behalten. Das neue cormeta-Add-on DMSprint

beispielsweise ermöglicht es Gläubigern, Klärungsfälle in SAP einfach zu verwalten, zu lösen und zentral abzulegen. DMSprint befindet sich derzeit in der Realisierungsphase, die voraussichtlich bis Herbst dauert. Bis dahin können Pilotanwender aktiv am Gestaltungsprozess der Software teilhaben und eigene Ideen und Verbesserungsvorschläge einbringen.

cormeta.de

Retarus: The Sound of Silence



Quiet Time soll Arbeitsausfällen vorbeugen.

Eine wesentliche Ursache bei Arbeitsausfällen bedingt durch Stress ist die permanente Erreichbarkeit per E-Mail. Die Politik fordert daher klare Regeln im Umgang mit Kommunikationsmitteln. Hierbei unterstützt Retarus die Kunden ihrer Managed E-Mail Services mit der Funktion Quiet Time. Sobald diese aktiviert ist, werden E-Mails nicht mehr unmittelbar zugestellt, sondern während des definierten Zeitraums in den Retarus-Rechenzentren zwischengespeichert. Nach Ablauf des Zeitintervalls erhält der Anwender alle zurückgehaltenen Nachrichten automatisch. Auch

► eine Durchleitfunktion für E-Mails mit hoher Priorität lässt sich einstellen. In Ausnahmesituationen können sich Anwender über einen Notfall-Button alle Nachrichten trotz Quiet Time sofort zu stellen lassen.

retarus.com

Uniserv Innovative 2012 in Frankfurt



Uniserv lädt zur Veranstaltung „Better Data. Better Business – Mehrwert für CRM & Co. in Zeiten von Big Data“.

Uniserv lädt am 12. Juli zur „Innovative 2012“ ins Radisson Blu Hotel nach Frankfurt. Der kostenlose Infotag bietet unter dem Motto „Better Data. Better Business – Mehrwert für CRM & Co. in Zeiten von Big Data“ Strategien und Lösungen rund um Data Management. Die Uniserv Innovative richtet sich an Unternehmensentscheider, Fachabteilungen, IT-Verantwortliche und Data Management-Interessierte. Den thematischen Rahmen der Veranstaltung bilden die Keynotes des Analysten Wolfgang Martin und Carsten Bange (BARC). In Best-Practice-Beiträgen berichten Uniserv-Kunden unter anderem darüber, wie Data Management-Projekte in ihrem Unternehmen umgesetzt wurden. Das Vortragsprogramm wird um Live-Demonstrationen und um Informationsstände der Uniserv-Partner ergänzt.

uniserv.com

Atos: Top-Bewertung im Cloud Vendor Benchmark

Atos erhält in insgesamt fünf Kategorien die Top-Bewertung im Cloud Vendor Benchmark, der aktuellen Analyse des deutschen Cloud Markts der Experton Group. In den Bereichen Managed Cloud, Managed Private Cloud, Cloud Integration und Cloud

Technologie-Seite. Doch dem Unternehmen gelingt es so gut wie keinem anderen, auch in den anderen Management-Disziplinen zu punkten und somit ein rundes Bild abzugeben“, erklärt Steve Janata, Senior Advisor der Experton Group.

experton-group.de

Capgemini: Big Data gewinnt weiter an Bedeutung



Welche Rolle spielt Big Data als Grundlage unternehmerischer Entscheidungen? Dieser Frage geht die Studie „The Deciding Factor: Big Data & Decision making“ von Capgemini nach. Sie zeigt, dass neun von zehn Geschäftsführern glauben, dass Geschäftsinformationen zum vierten Produktionsfaktor neben Boden, Arbeit und Kapital geworden sind. Wird Business Analytics bei Big Data eingesetzt, erhöht sich die Geschäftsperformance im Durchschnitt um 26 Prozent. Die mehr als 600 befragten Top-Manager und IT-Entscheider gehen davon aus, dass dieser Wert in den nächsten drei Jahren auf 41 Prozent steigen wird. Dementsprechend wird die Mehrheit der Unternehmen (58 Prozent) in diesem Zeitraum verstärkt in Big Data und Business Analytics investieren.

de.capgemini.com

DSAG: Gesetzliche Änderungen lizenzfrei umsetzen

Gesetzliche Änderungen haben Auswirkungen auf IT-Lösungen. Die Anpassung der SAP-Standard-



Andreas Oczko und Manfred Ofner, Mitglieder der DSAG-Führungsriege, fordern eine lizenzfreie Umsetzung von gesetzlichen Änderungen.



Softwareprogramme sollte daher im Rahmen der Standardwartung erfolgen. Vor dem Hintergrund des aktuellen Themas E-Bilanz erwartet die DSAG die Umsetzung von Gesetzesänderungen in SAP-Lösungen ohne Aufpreis. „Treue SAP-Bestandskunden haben über die Zeit ein Vielfaches des Kaufpreises für die Softwarepflege überwiesen. Zudem verteuert sich die Softwarepflege beziehungsweise Wartung durch die jährlichen Preisanpassungen beim Support“, erläutert Andreas Oczko, Mitglied im Vorstand der DSAG, Fachressort Operations/Service und Support. Manfred Ofner, Mitglied im DSAG-CIO-Beirat, ergänzt: „Für den Investitionsschutz in Standard-Software ist es unabdingbar, dass die gesetzlichen Änderungen ohne Zusatzkosten umgesetzt werden.“

dsag.de

Talend verbessert Handhabung von Hadoop-Installationen

Talend unterstützt mit Open Studio for Big Data Möglichkeiten zum Management von Apache Hadoop im Unternehmen. Die Erweiterungen erleichtern die Installation, Verwaltung und Rationalisierung von Big-Data-Infrastrukturen. Open Studio for Big Data überbrückt

die Lücke zwischen Hadoop und anderen Datenspeichern und Anwendungssystemen und bietet professionellen Anwendern eine Bandbreite an hochleistungsfähigen und skalierbaren Integrationsoptionen. Open Studio for Big Data ist kompatibel zu allen Apachen-Hadoop-Distributionen und in die Hortonworks Data Platform eingebettet. Zusätzlich zu den mehr als 450 Konnektoren, die Talend für die Integration von Unternehmensdaten in Hadoop bietet, etwa das Hadoop Distributed File System (HDFS), Pig, HBase, Sqoop und Hive, enthält Talend Open Studio for Big Data weitere Hadoop-Konnektoren, darunter HCatalog und Oozie.

talend.com

Atos schließt ersten Vertrag für HANA in der Cloud

Atos implementiert für den Hersteller von Wundheilungsprodukten Systagenix eine HANA-Plattform und eine BusinessObjects BI OnDemand-Lösung in der Cloud. Dabei handelt es sich um den ersten globalen Auftrag zur Bereitstellung von HANA in einer Cloud-Umgebung. Die SAP-Lösungen, die Cloud-, Mobilitäts- und In-memory-Technologien verknüpfen, bietet Atos als einer der ersten Reseller an.



Steve Janata ist Senior Advisor der Experton Group.

Mit der Lösung erhält Systagenix ein Cloud-basiertes Business-Objects-System auf Grundlage von HANA. Anwender greifen darauf mit mobilen Endgeräten über einfache und schnelle Web-Browser zu. Das System ersetzt die unternehmensinternen betriebenen Reporting-Tools. Für eine rasche Einführung und einen schnellen ROI erfolgt die Implementierung mithilfe der ERP Rapid Deployment Solution for Operational Reporting mit HANA.

atos.net
systagenix.de

Leogistics unterstützt Hochschulen durch IT-Know-how

Anlässlich der Wismarer Wirtschaftsinformatik-Tage (WIWITA) 2012 bot Leogistics einen Vortrag über „Logistische Prozesssteuerung mit SAP-Technologien“ sowie „Praxisberichte zum Einsatz von SAP in der Logistik“ an der Hochschule Heilbronn. Inhaltlich ging es darum, den Studenten die zunehmende Rolle von SAP im Logistiksektor praxisnah aufzuzeigen und wie mit innovativen Prozessen neue Integrations- und Kommunikationsmöglichkeiten geschaffen werden können. Leogistics mit Kunden aus Konsumgüter-, Automotive-, Pharmaindustrie sowie der Logistikdienstleistungssparte bietet neben Beratung die Weiterentwicklung und Integration ergänzender Logistikapplikationen. Dazu zählen die Bereiche SAP Transport- und Lagermanagement, -EM, -RFID und -Planung. Im Fokus steht bei jedem Projekt ein ganzheitliches Logistikkonzept.

leogistics.de

Raffinerie Heide wechselt auf OpenTAS

Die Raffinerie Heide hat Implico mit der Einführung von OpenTAS beauftragt. Mit der Version OpenTAS 5.0 werden die Verladeprozesse an der Raffinerie deutlich effizienter ablaufen. Da OpenTAS die weltweit einzige SAP-endorsed business solution im Bereich Terminal Management ist, profitiert die Raffinerie Heide durch die nahtlose Integration von OpenTAS in das SAP-System außerdem von einer vollständig integrierten Systemlandschaft. Ein weiterer Vorteil ist, dass die notwendigen EMCS-Prozesse vollständig integriert im Hintergrund ablaufen. So entfällt das manuelle, fehleranfällige und zeitaufwändige Eingeben und Übertragen der EMCS-relevanten Daten an den Zoll über eines der dafür vorgesehenen Portale. OpenTAS unterstützt außerdem die neuen Branchenstandards für die Datenkommunikation, IFLEXX und PIDX.

implico.com

Sybase und Imtech ICT Austria werden Partner

Imtech ICT Austria ist Partner von Sybase EDV-Systeme und erhält so direkten Zugang zu Know-how und Ressourcen des Mobility-Pioniers Sybase. Der Geschäftsführer von Sybase



Christian Hager ist Sales Director bei Imtech ICT Austria.

EDV-Systeme, Franz Pacha, wird extern die Leitung der neuen Mobility-Unit bei Imtech ICT Austria übernehmen. Weiters wird das Team mit Mobility-Experten verstärkt. Damit verfügt Imtech ab sofort über ein auf dem österreichischen Markt einzigartiges Know-how für mobile Lösungen. „Mit dieser Partnerschaft setzen wir unseren Weg als innovativer Lösungsanbieter konsequent fort. Neben HANA adressieren wir nun gezielt die Bereiche Mobility und Real-Time-Systeme“, erläutert Christian Hager, Sales Director bei Imtech ICT Austria. Im Zentrum der Partnerschaft steht die Sybase Unwired Plattform. Sie ermöglicht eine einfache und schnelle Entwicklung von Anwendungen für das mobile Unternehmen.

sybase.at
imtech-ict.at

WMD Vertrieb erhält Premium-Zertifizierung von Easy Software

Als erster Easy-Partner erhielt WMD im Rahmen des Partnerzertifizierungsprogramms die Auszeichnung als Premium Partner, die höchste Zertifizierungsstufe des ECM-Softwareherstel-



Andreas Karge ist Geschäftsführer der WMD Vertriebs GmbH.

lers. Das neue Modell gewährt ein hohes Maß an struktureller Transparenz und bietet Sicherheit in der Geschäftsplanung. So wird durch die Teilnahme am Partnerprogramm eine Basis für eine intensive Zusammenarbeit geschaffen. Andreas Karge, Geschäftsführer von WMD bestätigt: „Solide Partnerschaften, innovative Softwarelösungen und die Zusammenarbeit in einem Partnernetzwerk bieten nicht nur uns, sondern insbesondere unseren Kunden eine tragfähige Basis für eine langfristige und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Unsere Geschäftskunden schätzen das Know-how und den Wissenstransfer unserer Mitarbeiter und legen Wert auf zuverlässige Lösungen für ihre Geschäftsprozesse.“

wmd.de

PDF-Verarbeitung wird jetzt noch komfortabler

Anfang Juni brachte SoftVision Development die neue Version 4.0 des Tools webPDF zum Umgang mit PDF-Dokumenten auf den Markt. Die serverbasierte Lösung unterstützt auch die Formate PDF/A-2 und PDF/A-3. Mit webPDF lassen sich PDF-Dokumente zentral erstellen, verarbeiten, exportieren und drucken. Mit dem Converter lassen sich noch mehr Fremdformate in das PDF konvertieren, ohne dass dabei die Originalanwendung zum Einsatz kommt. Auf Basis der Outside-In-Technologie werden unterschiedliche Formate von Datenbanken über Archive bis zu Spreadsheets unterstützt, und zwar auf Windows und Linux sowie als 32bit- oder 64bit-Anwendung. Zu den neuen Features gehört der Webservice Pdfa, mit dem der neue ISO-Standard PDF/A-2 und der kommende Standard PDF/A-3 unterstützt werden. Dabei ist auch die Rekonvertierung von Dokumenten möglich, falls das Originaldokument nicht PDF/A-konform gewandelt werden kann.

softvision.de



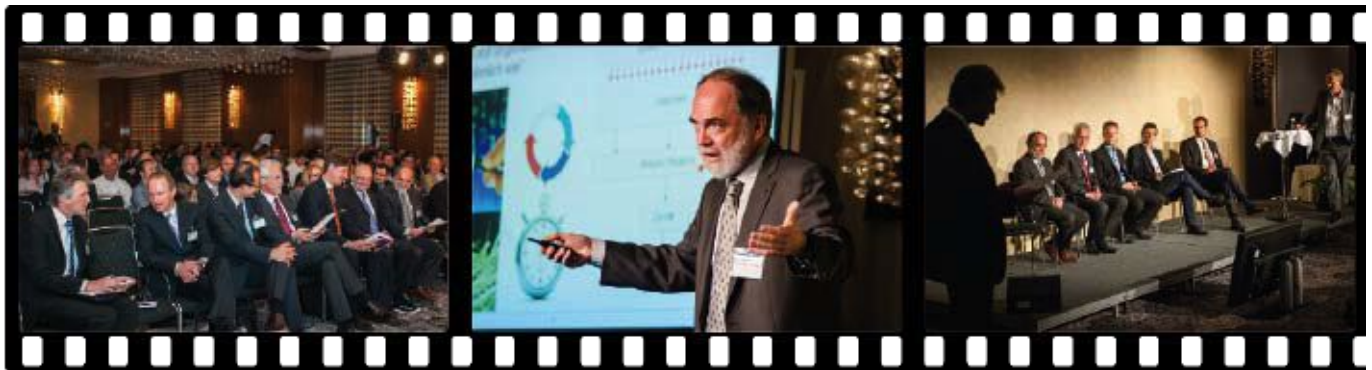
Mit webPDF 4.0 lassen sich PDF-Dokumente zentral erstellen und verarbeiten sowie exportieren und drucken.

HANA als Schlüsselbestandteil der SAP-Strategie

Erkenntnisse über SAP HANA

Auf der 1. In-memory Computing Conference am 4. und 5. Juni in Düsseldorf trafen sich Anbieter und Anwender aus der SAP-Community, um über HANA zu diskutieren und mehr über Chancen und Grenzen zu erfahren. PAC war als Sponsor und Co-Moderator dabei. Ausgerichtet wurde die Konferenz von Peter Färbinger, dem Chefredakteur des auf das SAP-Ökosystem spezialisierten E-3 Magazins.

Von Frank Niemann und Tobias Ortwein, PAC



Ein Hauptdiskussionspunkt der deutschsprachigen Konferenz war, wie Unternehmen aus HANAs technologischen Vorzügen einen Geschäftsnutzen ziehen können. Aus der Ferne betrachtet lässt sich dies erreichen, indem man nicht einfach bestehende Prozesse beschleunigt, sondern die Schnelligkeit und die Flexibilität von HANA nutzt, um Prozesse umzugestalten. So meinte SAPs Chief Operating Officer (COO) Gerhard Oswald in einer Diskussion mit PAC und E-3, dass sich einige Unternehmen heutzutage damit schwer täten, einen KPI innerhalb einer vernünftigen Zeitspanne zu erstellen beziehungsweise anzupassen. Manche sprechen gar von Monaten. Mit HANA würden sie einen KPI in einem Bruchteil dieser Zeithinzufügen oder anpassen. Um HANA jedoch voll ausnützen zu können,

genügt es nicht, SAPs sogenanntes Wunderwerk unter ein bestehendes SAP-System zu stellen. Da HANA weitaus mehr Flexibilität im Datenmanagement bietet, müssen die Unternehmen auch bereit dafür sein – sowohl auf technologischer als auch organisatorischer Seite.

Grundsätzlich hat SAP drei Verwendungsarten für HANA definiert:

- **Analytics-Sidecar:** HANA als Unterstützung von SAP BW.
- **Primary Persistence:** HANA als primäre Datenbank für BW oder für analytische Anwendungen wie Smart-Metering-Analytik.
- **Plattform:** HANA als alternative Datenbank für die Business Suite (noch nicht verfügbar); HANA bietet eine Laufzeit- und Entwicklungsumgebung für native Anwendungen, die die Applikationsdienste und Bibliotheken der Plattform nutzen.

HANA bietet vielfältige Optionen. Während sich viele derzeit angedachte Einsatzgebiete von HANA auf analytischer Seite befinden, erklären Experten HANA darüber hinaus zur neuen Anwendungsplattform mit völlig andersartiger Architektur. Wenn Anwendungen auf HANA laufen, ist der Transfer von Daten auf einen Anwendungsserver nicht notwendig, da sich sowohl Daten als auch Geschäftslogik auf demselben Baustein befinden. Somit können Daten und Code viel effizienter interagieren, vorausgesetzt, der Quellcode wurde für diese Plattform geschrieben beziehungsweise daran angepasst. Daten, Logik und Algorithmen befinden sich auf nur

einem System und nicht auf zwei bis drei separaten Serverkomponenten (Anwendungsserver, Datenbankserver). Darüber hinaus sind bei Weitem nicht alle Datenbankabfragen in Anwendungen für den spaltenorientierten Datenspeicher von HANA vorbereitet. Um HANA optimal zu nutzen, sind hier Anpassungen erforderlich.

Ein Großteil des SAP-Codes (entweder vom Hersteller selbst, vom Partner oder Kunden) ist nicht optimal zur Verwendung auf HANA geeignet. Das Schreiben dieser Anwendungen erfordert neuartige Fertigkeiten, einschließlich SQL-Skript und Fachwissen in Datenmodellierung. Und auch wenn bereits vorhandener Code portiert wird, braucht es seine Zeit, stabile und zuverlässige Laufzeitbedingungen zu gewährleisten.



Tobias Ortwein betreut in seiner Funktion als Senior Vice President den gesamten Markt für Projektgeschäfte. Auf globaler Ebene ist er für PACs SAP Services Research Program zuständig. Seit Oktober 2011 hat er das Management und die Weiterentwicklung

des Studien- und Beratungsportfolios innerhalb der PAC-Gruppe übernommen. Tobias Ortwein blickt auf über 15 Jahre Branchenerfahrung zurück. Bevor er im März 2002 dem PAC-Team in München beitrug, war er unter anderem als Account Manager für Unilog-Integrata Deutschland tätig. Danach verantwortete er bis 2008 als Geschäftsführer das Geschäft von PAC in Deutschland, Österreich und der Schweiz.



In seiner Rolle als Principal Consultant – Software Markets & SaaS, ist **Frank Niemann** seit 2010 Mitglied des weltweiten PAC-Software- sowie des SAP-Services-Research-Teams. Auf regionaler Ebene verantwortet er PACs Software Research für die DACH-Region. Er baut sowohl die Expertise als auch das Angebot an Marktstudien und Beratungsleistungen für IT-Anbieter und professionelle IT-Anwender aus. Der Diplominformatiker war zuvor leitender Redakteur bei der IT-Zeitschrift „Computerwoche“. Mit über 15 Jahren profunder Marktkennntnis ist Frank Niemann ein gefragter Experte und Redner auf Kongressen und anderen Veranstaltungen.



Mögliche Vorteile für den Kunden

Einige Experten behaupten, dass für HANA geschriebene Anwendungen den größten Nutzen hinsichtlich Prozessinnovation haben dürften, während die Variante „im Beiwagenbetrieb“ zusätzlich zu einer BW-Installation auf einer relationalen Datenbank diesbezüglich den niedrigsten Gewinn abwerfen dürfte. Dies ergibt sich aus der Tatsache, dass HANA-Anwendungen die Architektur voll ausnützen können. SAP entwickelt solche nativen Anwendungen. Ein Beispiel hierfür ist SAP Cash Forecasting zur Liquiditätsplanung, eine Anwendung, die nicht wie eine typische SAP-Anwendung anmutet. SAP selbst nennt diese Anwendungen „extrem“, da sie auf HANA sowohl vor Ort als auch aus der Cloud eingesetzt werden können: HANA als weitere PaaS-Lösung für SAP.

Aus unserer Sicht

Für das Walldorfer Unternehmen ist HANA die dritte große Entwicklungswelle in seiner Geschichte. Es kristallisiert sich langsam heraus, dass sich SAP-Kunden

so oder so mit HANA auseinandersetzen werden müssen. HANA wird ein zentraler Bestandteil von SAPs Lösungspaket sein. Und je mehr Unternehmen es verwenden, umso höher wird der Druck auf andere, ihrem Beispiel zu folgen. Das bedeutet jedoch nicht, dass HANA die einzige Möglichkeit ist, In-memory-Datenanalysen zu realisieren. HANA ist noch ein neues, nicht gänzlich ausgereiftes Produkt. Viele Fragen über und zu HANA sind noch offen. Wie beispielsweise jene, wie man mit HANA umgeht, wenn große Datenmengen zu bewältigen sind? (Wir sprachen mit einem Kunden, der mehr als 300 TB Daten in seinem Data Warehouse verwaltet.) Weitere Unklarheiten bestehen bei Lizenzbedingungen, Skalierbarkeit und ROI-Überlegungen.

Derzeit sehen die meisten SAP-Bestandskunden in HANA eine Möglichkeit, analytische Systeme zu verbessern. Dazu gehört der Einsatz von HANA als Datenbankalternative zu BW. Die Beliebtheit solcher Analyseanwendungen überrascht nicht, hält doch die hohe Business-Analytics-Nachfrage in Unternehmen, insbesondere aus verschiedenen Sparten, die jeweiligen

IT-Organisationen auf Trab. Hier wird deutlich, dass HANA keinesfalls die Antwort auf alle Fragen zum Datenmanagement in der SAP-Umgebung ist. Unternehmen speichern unter Umständen nicht alle ihre Daten auf der In-memory-Plattform. Bisweilen setzen sie auch andere SAP-Technologie sowie Lösungen von Drittanbietern ein. Im Hinblick auf das SAP-Ökosystem sehen wir jede Menge Chancen: Naheliegender ist die Migration der SAP BW zugrundeliegenden Datenbank auf HANA, oder sogenannte „HANA-Beschleuniger“ (wie beispielsweise die Profitabilitätsanalyse auf Basis von CO-PA), oder weiterführende Szenarien wie Planung und Optimierung.

Partner können Beratungsdienstleistungen anbieten, um den Nutzen, aber auch die Grenzen von HANA aufzuzeigen. Darüber hinaus können sie ihre Kunden bei der Identifikation von HANA-Szenarien unterstützen. Hier kann es hilfreich sein, Testumgebungen bereitzustellen – physisch oder in der Cloud –, um den Kunden ein HANA-in-natura-Erlebnis zu vermitteln. Einige Partner, die wir getroffen haben, tun dies bereits. Die Zahl der Partner steigt beständig. Einige Unternehmen, wie Fujitsu Technology Solutions, T-Systems oder IBM können als One-Stop-Shops die gesamte Infrastruktur und IT-Dienstleistungen (Beratung und Systemintegration sowie Managed Services) liefern. Rechenzentrumsbetreiber werden nach Möglichkeiten suchen, HANA in ihre Umgebungen einzubinden. Ferner werden auf BI spezialisierte SAP-Partner HANA-Dienstleistungen ihrem Portfolio hinzufügen (Beispiel Five1). Und natürlich wird es Start-up-Unternehmen geben, die sich ausschließlich auf HANA konzentrieren, wie Glooobal. Daneben setzen auch spezialisierte Drittanbieter wie Ankhör (visuelle Datenverarbeitung) HANA als Plattform ein. Als weiteres Einsatzgebiet für HANA können wir uns das OEM-Geschäft vorstellen (Original Equipment Manufacturer). Softwarehersteller können zu Technologiepartnern werden, die HANA als Entwicklungs- und Laufzeitplattform als Migrationspfad zu ihren bestehenden Anwendungen einsetzen.



Tobias Ortwein und Frank Niemann (PAC) lauschen gespannt den Vorträgen auf der IMCC 2012.

Xiaoqun Clever: Extrem Applications und Design Thinking

Das Unvorstellbare denken

„Man muss den Mut haben“, definiert Xiaoqun Clever, Corporate Officer der SAP, den richtigen Zugang zu HANA. In der IMCC-Keynote vom 5. Juni sprach sie über die neuen Dimensionen des In-memory Computings mit Schwerpunkt HANA.

Xiaoqun Clever ist Senior Vice President für TIP Design und New Applications sowie President of SAP Labs China (TIP steht für Technology & Innovation Platform und bezeichnet den Vorstandsbereich des CTO Vishal Sikka). Ihr weltweites Team besteht aus 3000 SAP-Mitarbeitern. Clever studierte Informatik in Karlsruhe. Auf der In-memory Computing Conference hielt sie am 5. Juni eine viel beachtete und hochgelobte Keynote. Ein Replay des Videostreams inklusive der Präsentationen befindet sich auf www.in-memory.cc.

Kunst und Technologie, Nutzerfreundlichkeit und Effizienz sind für Xiaoqun Clever die Parameter für erfolgreiche HANA-Projekte. In ihrem Vortrag vermied sie die Worte Evolution und Revolution, weil beide nicht passend für diesen IT-Paradigmenwechsel sind. Clever beschreibt es als das Denken von Unvorstellbarem. Die Kunst, etwas Unvorstellbares zu denken, findet seine Wurzeln in den Prozessen des Design Thinkings. Die globalen Teams von Xiaoqun Clever sind multidisziplinär zusammengesetzt und benutzen für die Innovationsentwicklung das Design Thinking. Heute wird diese Technik vorwiegend an der d.school der Stanford University, USA, und am HPI in Potsdam gelehrt. Beide Institute werden inhaltlich und finanziell vom SAP-Mitbegründer und Aufsichtsratsvorsitzenden Hasso Plattner unterstützt.

Mit Kunst und Technologie finden die Teams von Xiaoqun Clever den Mut, Unvorstellbares zu entwickeln. Hier

entstehen nicht Lösungen, die revolutionär besser sind oder evolutionär wachsen. Es ist das Neue, das zuvor noch nicht Dagewesene, was Clever fasziniert: Es war bisher unmöglich, in hinreichend endlicher Zeit die Routen von Containerschiffen zwischen 120 Häfen unter Berücksichtigung von Treibstoff, Hafengebühr sowie Containeranzahl, -quelle und -senke zu berechnen. Alleine die Paarbildung von 120 Häfen ergibt 7140 Möglichkeiten (siehe Formel unten). Alle Parameter eines internationalen Containerverkehrs zu berücksichtigen ist im ersten Schritt eine überschaubare, lineare Optimierung. Oft lassen sich einfache Aufgaben der linearen Optimierung oder Programmierung in polynomialer Zeit lösen. Bei diesem Problem ergibt sich jedoch mit traditionellen IT-Verfahren eine exponentielle Laufzeit, die für einen operativ tätigen Logistiker inakzeptabel ist. Extreme Applications sind somit HANA-Lösungen, die früher nicht denkbar waren. Aufgrund des neuen Daten-Algorithmus-Schematas kann die Logistikaufgabe auch praktisch gelöst werden – sogar mit interaktiver Hinzufügung weiterer Häfen für Zwischenstopps. Die deterministische Rechenmaschine HANA löst bis jetzt alle Aufgaben in Polynomialzeit.

Nicht die Entwicklung von HANA selbst ist ihre Kernkompetenz, sondern was man damit machen kann. Für zahlreiche SAP-Bestandskunden hat sie schon HANA-Anwendungen nicht nur mit extrem kurzer Rechenzeit, sondern auch mit neuen Benutzeroberflächen entwickelt. Das Design Thinking ist somit ein Lösungsweg, der in weltweiten Teams immer wieder zum Einsatz kommt: Für einen chinesischen Mineralwasserhersteller hat man die Routenberechnung optimiert. Die Aufgabe ist auch bekannt als das Problem des

Handlungsreisenden (Rundreiseproblem) und ist ein kombinatorisches Optimierungsproblem, das sowohl durch heuristische wie exakte Methoden hingenommen gelöst ist. Aber bereits mit wenigen Orten kann es zu inakzeptablen Laufzeiten kommen. HANA löste hier ein Konkurrenzprodukt ab, das für einen Rechendurchgang etwa 24 Stunden braucht. Mit HANA wird die Routenoptimierung in wenigen Sekunden gelöst.

Die Zukunft zu gestalten ist das bescheidene Anliegen von Xiaoqun Clever. Ihr Werkzeug dafür ist HANA. Die Ideen für das Neue müssen nach ihrer Auffassung von den Anwendern kommen. Sie empfiehlt jedem einzelnen SAP-Bestandskunden, seine Phantasie zu benutzen, um zu überlegen, wie die Zukunft aussehen kann. Ein zentraler Punkt aller Überlegungen ist der Realtime-Gedanke. „Echtzeitanalysen auf Transaktionssystemen führen zu besseren Entscheidungen, Planungsszenarien können häufiger durchgespielt werden“, schreibt SAP-Vorstand Gerhard Oswald im Vorwort des Buchs von Hasso Plattner und Alexander Zeier, „In-memory Data Management, ein Wendepunkt für Unternehmensanwendungen“. Extreme Applications und Design Thinking sind somit die zwei Seiten einer Medaille, um das Realtime Enterprise Wirklichkeit werden zu lassen. (pmf)



IMCC-2012-Keynote von Xiaoqun Clever als Replay des Livestreams. (<https://vimeo.com/44306423>)



$$\binom{n}{k} = \frac{n!}{k! \cdot (n-k)!}$$

Mit $n = 120$ Häfen ergeben sich 7140 Paarungen für Abfahrts- und Ankunfthäfen ($k = 2$). Der Binomialkoeffizient in seiner vereinfachten Form, wenn n eine nichtnegative ganze Zahl und größer gleich k ist (Kombinatorik).



Schnelle Evaluierung des Geschäftsnutzens von innovativen HANA-Anwendungen

Reger Gedankenaustausch

Bei der 1. In-memory Computing Conference in Düsseldorf am 4. und 5. Juni 2012, war auch das Startup-Unternehmen Ankhör mit von der Partie. Stefan Herr, Leiter des Technischen Marketings, blickt auf die Bildungsveranstaltung zurück und erklärt die Vorteile von HANA aus seiner Perspektive.

» Die IMCC 2012 bot einen professionellen Rahmen, um sich über alle Aspekte von HANA bestens informieren zu können. Die Vorträge waren allesamt auf hohem Niveau und ermöglichten einen tiefen Einblick in den gegenwärtigen Zustand des HANA-Umfelds. Der rege gedankliche Austausch mit Anwendern und Anbietern brachte uns viele wertvolle Eindrücke und neue und wichtige Kontakte. «



Stefan Herr leitet den Bereich Technisches Marketing bei Ankhör.

Die Fähigkeit von HANA, prädiktive analytische Funktionen schnell auf große Datenmengen anwenden zu können, bietet Unternehmen die Chance, mit neuen Formen von Anwendungen deutliche Vorteile für ihr Geschäft zu erlangen. Hierzu ist es notwendig, die in den Unternehmensdaten verborgenen Nuggets aufzuspüren und neue Anwendungen auf ihren Nutzen hin zu evaluieren – ein bislang mühsamer und teurer Prozess aufgrund des notwendigen hohen Programmieraufwands. Eine Lösung bieten die eng mit HANA verzahnten grafischen Analysewerkzeuge von Ankhör. Mit ihnen können neue Anwendungs-ideen gedankenschnell umgesetzt und auf ihren Wert für das Unternehmen hin überprüft werden.

Stefan Herr, Ankhör: Der Einsatz von HANA ermöglicht die Beschleunigung existierender Geschäftsprozesse. Den eigentlichen Hauptvorteil bieten jedoch völlig neue Anwendungsmöglichkeiten, die erst durch die direkte und effiziente Ausführung prädiktiver analytischer Funktionen auf großen transaktionalen Datenbeständen mit HANA möglich werden, beispielsweise zum Zweck von Cross-Selling oder Fraud Detection in Echtzeit. Vielen Unternehmen ist zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht klar, welches Potenzial für diese Art von Analysen und Prognosen in den bei ihnen vorhandenen Daten verborgen ist und wie sie dieses mithilfe von HANA in direkten geschäftlichen Nutzen umsetzen

können. Ein Werkzeug, welches die Bildung und Validierung von HANA-spezifischen Use Cases deutlich beschleunigt und vereinfacht, kann hier eine große Hilfe sein. Ankhör hat mit dem grafischen In-memory-Datenanalysetool Ankhör FlowSheet Analytics ein geeignetes Werkzeug dafür entwickelt und wurde bislang als einziges deutsches Unternehmen von der SAP in das Startup Fokusprogramm zur Förderung von Innovationen mit HANA aufgenommen. FlowSheet Analytics bietet Analytikern,

Ankhör Software GmbH

Ankhör ist ein Startup mit Gesellschaftern, die über mehr als 20 Jahre praktische Erfahrung in der Softwareentwicklung und in der Beratung verfügen. Das erfahrene Team von Ankhör Software entwickelt seit 2006 innovative Tools und Lösungen für die In-memory-Analyse und Visualisierung von Daten. Basierend auf einem einfachen grafischen Konstruktionsprinzip ermöglicht Ankhör FlowSheet-Plattform die interaktive Exploration von Daten, die Erstellung von Prognosen und Simulation von Szenarien in Echtzeit. Analytische Anwendungen können so schnell entwickelt und zum unternehmensweiten Einsatz gebracht werden. Alle Produkte und Dienstleistungen werden durch die Ankhör Intelligence GmbH mit Sitz in Leipzig vertrieben.

Consultants und Fachanwendern die Möglichkeit, interaktiv Datenbestände zu untersuchen, Zusammenhänge zu entdecken und schnell prototypische Auswertungen und aussagekräftige Visualisierungen zu erstellen. Durch eine enge Integration mit HANA, die in Abstimmung mit dem SAP Innovation Center in Potsdam erfolgte, werden Abfragen und die Ausführung analytischer Funktionen auf die In-memory-Datenbank verlagert und so transparent zur beschleunigten Exploration und Simulation von Was-wäre-wenn-Szenarien auf sehr großen Datenmengen in Echtzeit genutzt. Dazu ist die üblicherweise erforderliche Programmierung umfangreicher Abfragen nicht notwendig. Die grafisch konstruierten analytischen Abläufe und Visualisierungen können anschließend in Lösungen für Endanwender weiterentwickelt werden, ohne die auf Datenflussgraphen basierte Entwicklungsumgebung verlassen zu müssen. Eine nahtlose Integration in BI-Umgebungen mit eigenen Visualisierungsmöglichkeiten ist ebenso möglich. Der optionale Einsatz des Ankhör HTTP-Servers ermöglicht zusätzlich die Einbindung externer Datenquellen und Funktionen, die nicht direkt auf HANA verfügbar sind.

Lesen Sie mehr über diese Kombination aus Analyse- und Applikationsplattform in der September-Ausgabe des E-3 Magazins. Dort wird das Thema in einem Fachbeitrag ausführlich vorgestellt.

www.ankhor.com

Menschen im Juli/August 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)

EMC: Dinko Eror wird Senior Director Global Services



Als ehemaliges Mitglied des kroatischen Parlaments blickt Dinko Eror nicht nur auf langjährige Erfahrung in der IT-Branche zurück.

EMC Deutschland hat **Dinko Eror** auf die neu geschaffene Position des Senior Director Global Services Lead berufen. In dieser Stellung verantwortet er das Services-Geschäft in Deutschland. Zu seinen Aufgaben gehört die Leitung der Pre-Sales-, Post-Sales-, Consulting-, Support- und Ausbildungs-Abteilungen. Sein Tätigkeitsprofil wird durch die Verantwortlichkeit für das EMC Select Partner Program und die EMC Alliances abgerundet, um Kunden innovative Lösungen zur Verfügung zu stellen. Mit Sabine Bendiek ist er in die strategische Planung für alle Kunden-Accounts im Enterprise-, Midmarket- und Public-Segment eingebunden und prüft wichtige Vertragsabschlüsse aus Services-Perspektive. Dinko Eror wurde rückwirkend zum 1. April 2012 auf die neue Position berufen. Er blickt auf über 20 Jahre Erfahrung in der IT-Branche zurück. Bei EMC Deutschland

arbeitet er seit 2009. Zuletzt stand er dem Bereich Technology Solutions vor. Bevor er zu EMC wechselte, war er seit 1995 in unterschiedlichen Positionen für den Outsourcing-Spezialisten EDS/HP tätig, zuletzt als Head of Data Centre Organization North, Central & Eastern Europe. Zusätzlich verfügt Dinko Eror über branchenspezifisches Wissen in den Bereichen Finanzdienstleistungen, Fertigungsindustrie und Einzelhandel. In den Jahren von 1986 bis 1990 war er Mitglied des kroatischen Parlaments. Seit 2005 ist er zudem als Dozent für IT-Service-Management an der Business Academy in Mannheim tätig. EMC Global Services und die EMC-Partner stehen den Kunden mit strategischer Beratung und Technologieerfahrung zur Seite, um IT-Infrastrukturen zu transformieren und an den Geschäftsanforderungen auszurichten.

www.emc2.de

Pool4Tool erhält Verstärkung



Die 33-jährige Daniela Nigro verstärkt das Consulting-Team von Pool4Tool am Wiener Standort.



Kathrin Kornfeld (29) verantwortet ab sofort die Bereiche PR und Social Media bei Pool4Tool.

Seit Mai dieses Jahres verstärkt **Daniela Nigro** das Consulting-Team des Full-Service-Anbieters Pool4Tool. In ihren Verantwortungsbereich fällt die Kennzahlen-Analyse. Zuvor war die Diplom-Betriebswirtin (FH) über fünf Jahre bei der Dennso Management Consulting in Hamburg tätig. Nigro hat langjährige Projekt- und Beratungserfahrung mit Fokus auf Prozess-, Service- und Potenzialoptimierung. Mit **Kathrin Kornfeld** holt sich das Unternehmen eine Allrounderin im Bereich Marketing und Kommunikation. Neben Agenturerfahrung bringt sie Kompetenz in PR-Beratung und Eventorganisation mit. Als ehemalige Projektleiterin von Future Business Austria und des Wirtschaftskongresses com•sult war sie zuletzt bei Create Connections tätig. Kathrin Kornfeld verstärkt bei Pool4Tool das Marketingteam, die Bereiche PR und Social Media. www.pool4tool.com

Uwe Richter übernimmt Asien-Geschäft von Mindjet



Seit Jahresbeginn zeichnet der bisherige Mindjet-EMEA-Chef Uwe Richter auch für das Geschäft in APAC verantwortlich. Er kam 2007 zum Unternehmen und führte zunächst als VP

EMEA die Geschäfte des Software-Unternehmens in Europa. Aufgrund seiner Erfolge im europäischen Markt wurde Uwe

Richter nun zum VP & GM International (EMEA, APAC, JPN) ernannt und baut als solcher vor allem das Asiengeschäft weiter aus. Richter hat in den vergangenen Jahren die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens von der „Kreativitätssoftware für den Einzelnen“ hin zu produktivitätssteigernden Lösungen für ganze Teams und Unternehmen erfolgreich umgesetzt. „Ich freue mich sehr auf das erweiterte Aufgabenspektrum und den Ausbau des Teams in Asien und Australien“, sagt Richter über sein neues Aufgabenspektrum. www.mindjet.com

Seit 1. Mai ist **Thomas Meinhart** als Key Account Manager in Salzburg für das Kundensegment Large Business Solution von Siemens Enterprise Communications verantwortlich. Nach 13 Jahren als Senior Account Manager bei NextiraOne im Bereich Unified Communications übernimmt er nun das Großkundengeschäft von Siemens. www.enterasys.com

Huber S-Consulting mit neuem Geschäftsführer



Stefan Schneider ist zum 1. April 2012 neben Christian Huber als zweiter Geschäftsführer in die Huber S-Consulting eingetreten. Das Unternehmen baut damit seine Expertise in den

Bereichen Dynamic Workplace Delivery, Mobile Device Management, Big Data sowie IT-Monitoring und IT-Automation

weiter aus. Huber S-Consulting gehört mit Systego zur IT-Holding Consitera, die in verschiedenen Geschäftsfeldern in den Bereichen IT-Infrastruktur und IT-Prozess-Automatisierung tätig ist. Vor seiner Tätigkeit bei der Huber S-Consulting war Stefan Schneider selbstständiger Berater für Enterprise-Kunden mit den Schwerpunkten Solutions Design, Entwicklung von Betriebsprozessen und -optimierung sowie Einführung innovativer Lösungen. Auch bei Systego freut man sich auf den neuen Kollegen und die Zusammenarbeit. www.hscon.eu

Das Essener Beratungsunternehmen Conenergy nimmt mit **Peter Liebhart** einen Experten für Informations- und Kommunikationstechnik in die Geschäftsführung auf. Seit Januar 2010 war Liebhart CEO und Geschäftsführer der Gesellschaft „Technologien für Zivile Sicherheit“. Er blickt auf langjährige Erfahrung in Führungspositionen zurück. www.conenergy.com

Dr. Thomas Pröckl ist neuer Chief Financial Officer (COO) beim Frankfurter IT-Unternehmen DRS. In dieser Position verantwortet der bisherige Vorstand von Eintracht Frankfurt den Bereich Finanzen und Recht und komplettiert damit die aktuelle DRS-Geschäftsleitung, die bisher aus Alexandre Grellier und Jan Hoffmeister bestand. www.dataroomservices.com

Neuer Aufsichtsrat der SAP AG

Im Rahmen der Hauptversammlung der SAP AG am 23. Mai 2012 wurden die Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat neu gewählt. Die Vertreter der Arbeitnehmer wurden durch die Delegiertenversammlung bereits am 16. Mai 2012 bestimmt. Ab sofort sitzen somit im Aufsichtsrat als

Vertreter der Anteilseigner:

- Prof. Dr. h. c. mult. Hasso Plattner, Vorsitzender des Aufsichtsrats der SAP AG
- Pekka Ala-Pietilä, Chairman of the Board, Blyk Ltd., London/Großbritannien
- Prof. Anja Feldmann, Ph.D., Professorin an der Fakultät für Elektrotechnik und Informatik, Inhaberin des Lehrstuhls für Intelligente Netze und Management verteilter Systeme, Technische Universität Berlin
- Prof. Dr. Wilhelm Haarmann, Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Partner der Haarmann Partnerschaftsgesellschaft Rechtsanwälte Steuerberater Wirtschaftsprüfer, Frankfurt am Main
- Bernard Liautaud, General Partner der Balderton Capital, London,

Großbritannien

- Dr. h. c. Hartmut Mehdorn, Chief Executive Officer der Air Berlin PLC, Rickmansworth/Großbritannien
- Dr. Erhard Schipporeit, selbstständiger Unternehmensberater
- Prof. Dr.-Ing. Dr.-Ing. E. h. Klaus Wucherer, Geschäftsführer der Dr. Klaus Wucherer Innovations- und Technologieberatung GmbH, Erlangen

Vertreter der Arbeitnehmer:

- Christiane Kuntz-Mayr, Stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrats der SAP AG
- Panagiotis Bissiritsas
- Lars Lamadé
- Mario Rosa-Bian
- Stefan Schulz

Vertreterin der leitenden Angestellten:

- Margret Klein-Magar

Vertreter der Gewerkschaften:

- Dr. Kurt Reiner, Vereinigung der Rundfunk-, Film- und Fernsehschaffenden
- Inga Wiele, Christliche Gewerkschaft Metall www.sap.de

David Simon zeichnet seit 1. März 2012 als Produkt-Manager für die Sysob IT-Distribution verantwortlich. Mithilfe seiner Vertriebserfahrung soll er die Aktivitäten des Mehrwertdistributors an den Märkten in Deutschland, Österreich und der Schweiz forcieren. Erfahrung sammelte Simon unter anderem bei der Connect EDV-Vertriebs GmbH. www.sysob.com

Die Software-Initiative Deutschland e.V. hat **Jan Hoffmeister** zum Vorsitzenden des Arbeitskreises „Virtueller Datenraum“ ernannt. Die Aufgabe des Expertengremiums ist es, geschäftskritische Transaktionen wie gewerbliche Immobilienverkäufe mithilfe von virtuellen Datenräumen sicherer und transparenter zu machen. www.softwareinitiative.de

Henning Marold ist neuer Leiter Produktmanagement beim Beratungs- und Softwarehaus Bestence. In dieser Position ist der 40-Jährige für die strategische Positionierung und Weiterentwicklung der SaaS-Lösung von Bestence verantwortlich. Weiters zählen die Steuerung der Roadmap und die Unterstützung des Vertriebs zu seinen Aufgaben. www.bestence.com

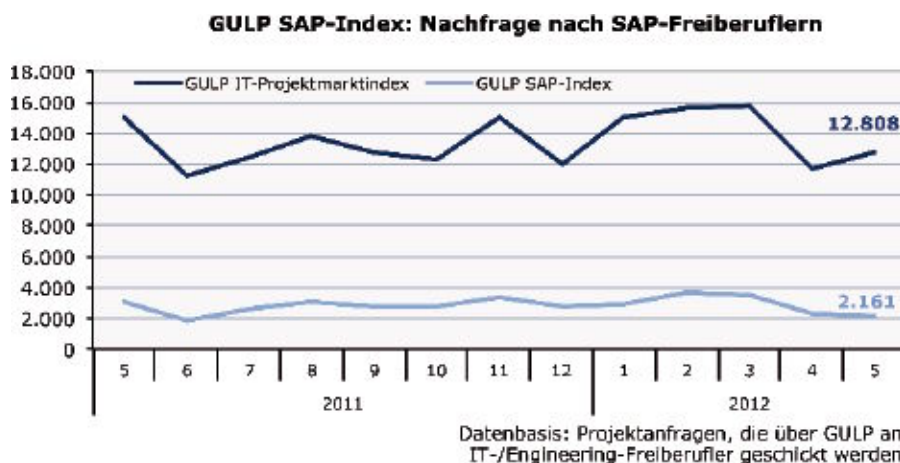
SAP-Index der Projektbörse Gulp: Auch Pfingsten hat den SAP-Projektmarkt ausgebremst

Nachfrage nach externen SAP-Beratern stagniert

Während sich die Nachfrage nach IT-/Engineering-Freiberuflern insgesamt im Mai ein wenig von der Osterpause erholen konnte, musste der SAP-Index eine Stagnation verzeichnen. Die Nachfrage nach selbstständigen SAP-Beratern lag im Mai sogar noch leicht unter dem April-Wert und fuhr damit den bislang niedrigsten Wert des Jahres 2012 ein. Nicht nur Ostern, sondern auch Pfingsten hat demnach auf dem SAP-Projektmarkt Spuren hinterlassen. Nun liegt alle Hoffnung auf dem feiertagsfreien Juni – zu Recht, wie die Index-Kurven der letzten Jahre zeigen.

Nachfrage nach SAP-Consultants stagniert

Der Gulp IT-Projektmarkindex, Gradmesser für die Angebots- und Nachfragesituation im IT-Projektmarkt, verzeichnete im Mai 2012 wieder einen Anstieg: Die Nachfrage nach freiberuflichen IT-/Engineering-Spezialisten ist um knapp zehn Prozent höher als im April. Insgesamt wurde in 12.808 Projektanfragen, die über die Gulp-Server liefen, nach externer Unterstützung gesucht (April: 11.681). Pfingsten und die Mai-Feiertage konnten dem IT-Projektmarkt demzufolge nicht so viel anhaben wie Ostern – im April hatte die Nachfrage im Vergleich zum Vormonat um 25 Prozent abgenommen. Das Mai-Ergebnis ist zwar ebenfalls lediglich das zweitbeste Monatsergebnis dieses



Monatliche Anzahl aller über Gulp abgewickelten Projektanfragen (IT-Projektmarkindex) und SAP-Projektanfragen (SAP-Index).

Jahres, doch bringt der Juni keinen einzigen Feiertag und damit Optimismus für die Teilnehmer im Markt. Stagnation jedoch heißt der Titel des Mai-Kapitels im Gulp SAP-Index, der die Projektanfragen aufzeichnet, in denen externes SAP-Know-how gesucht wird. Mit 2161 bleibt der Mai-Wert unterhalb der 2000er-Grenze – und ist sogar noch um 122 Anfragen niedriger als der April-Wert (2283). Aber auch hier bleibt die Hoffnung auf den Folgemonat, vor allem in puncto Honorare. Denn im Juni 2011 haben die SAP-Selbstständigen ihre Stundensatz-Forderungen um einen Euro erhöht. Vielleicht bringt der Juni auch in diesem Jahr solch eine positive Meldung?

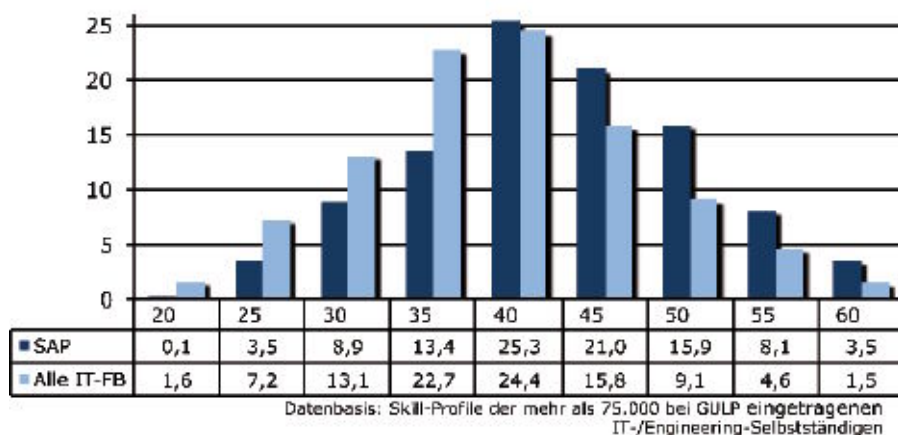
Die Top-5-Module: Basis erobert den Spitzenplatz zurück

Das Modul SAP Basis konnte im Mai als einziges seinen Projektanteil steigern: Mit aktuell 3,7 Prozent Anteil an allen Projektanfragen über Gulp führt es die Tabelle der SAP-Module an. Das Finanzmodul FI rutscht dadurch mit 2,4 Prozent auf den zweiten Platz, CO für Controlling sichert sich mit 2,2 Prozent den dritten. Das Vertriebsmodul SD und SAP Business Information Warehouse schließen mit jeweils 2,0 Prozent Projektanteil die Tabelle der fünf am stärksten nachgefragten SAP-Module ab.

SAP-Freelancer etwas älter und erfahrener als der Durchschnitt

Diejenigen SAP-Freiberufler, die im Mai Projektanfragen über die Gulp-Server erhielten, waren im Schnitt 48 Jahre alt. Alle in den Kandidatenpool der Projektbörse eingetragenen IT-/Engineering-Selbstständigen sind derzeit im Schnitt drei Jahre jünger. Vor allem in der Altersgruppe der 30- bis 40-Jährigen sind die Unterschiede sichtbar: Nur 22,3 Prozent der SAP-Berater fallen in diese Altersklasse, aber 35,8 Prozent aller IT-Engineering-Freiberufler – das sind 60 Prozent mehr.

Altersverteilung der Freiberufler (%)



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

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 115



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

Ciber: Neuer Deutschland- und Europe-Central-Chef

Ciber, ein führender System- und Lösungspartner für SAP-basierte IT-Services, ernannte Andreas Kremer zum Country Manager Ciber Deutschland und Jörg Dietmann zum Senior Vice President Ciber Central Europe mit Wirkung zum 1. April 2012.

Andreas Kremer war zuletzt Ciber-Vorstandsmitglied und Leiter der Business Unit Chemie/Pharma/Prozessindustrie. Kremer ist Vorstandsmitglied der ersten Stunde und kennt die exponierte Position, die Ciber Deutschland innerhalb des Konzerns besitzt: „Ciber Deutschland hat in den vergangenen Jahren seine Position als SAP-Servicedienstleister kontinuierlich ausgebaut und beispielsweise im Managed-Services-Umfeld durch strategische Akquisitionen neue Geschäftsfelder erfolgreich erschlossen. Ich freue mich nun darauf, diese Marktposition in Deutschland noch weiter auszubauen und innerhalb des Konzerns unseren strategischen Wert zu unterstreichen.“ Jörg Dietmann, zuletzt CEO von Ciber Deutschland, übernimmt für die Muttergesellschaft Ciber Inc. die Verantwortung für die zentraleuropäischen Länder Deutschland, Niederlande, Spanien, Russland, Großbritannien und Polen. Zu seinen Hauptaufgaben gehört die strategische Ausrichtung der Landesorganisationen hin zu einer verstärkten Zusammenarbeit, um große internationale Kunden noch besser bedienen zu können sowie Best Practices

und Prozesse landesübergreifend einzusetzen. „Wir haben in Zentraleuropa viele internationale Kunden, die sich einen global agierenden Partner wünschen, der nicht nur ihre internationale Ausrichtung unterstützt, sondern gleichzeitig auch regional-spezifische Themen lokal bearbeiten kann.“ Die seit Jahren vorangetriebene internationale Ausrichtung von Ciber findet somit auch seinen Ausdruck in der Organisation des Konzerns. „Wir wollen nicht nur auf europäischer, sondern auch auf internationaler Ebene stärker zusammenarbeiten, um im globalen Wettbewerb noch erfolgreicher abzuschneiden“, ergänzt Dietmann.

Lesen Sie auf Seite 46 ein ausführliches Interview mit den neuen Deutschland- und Europe-Central-Chefs Andreas Kremer und Jörg Dietmann.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 115

ciber
Practical Innovation.

In Zeiten von Web 3.0 und Social Media müssen IT und HR die Kräfte bündeln

Pimp my Personal

Spielerische Jobsimulationen, Video-Bewerbungsgespräche, Smartphone-Apps für die Belegschaft: Unternehmen müssen sich immer mehr einfallen lassen, um sich vom Wettbewerb abzusetzen, die talentiertesten Mitarbeiter zu finden und die besten Kräfte zu binden.

Von Oliver Barth, Managing Director Central Europe bei SHL



© margita, Shutterstock.com

Soziale Netzwerke wie Facebook, innovative Online-Werkzeuge, eine ansprechende interaktive Webseite oder die Miteinbeziehung mobiler Geräte in die HR-Strategie bestimmen das zukunftsorientierte Personalwesen. Denn nur wer Neues zulässt, Altes überdenkt und Bewerber auch mal überrascht, wird in Sachen Belegschaft künftig die Nase vorn haben. Besonders wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass Unternehmen über ein auf ihre Anforderungen zugeschnittenes leistungsstarkes IT-System verfügen, das ihre HR-Prozesse umfassend unterstützt. Die folgenden Ausführungen erläutern, worauf Firmen achten müssen, um HR, Marketing und IT durchdacht miteinander zu verbinden und so Mitarbeitersuche und -bindung effizient zu gestalten.

Collaboration

Früher hieß es Zusammenarbeit. Es folgte die Teamarbeit. Heute bestimmt Collaboration sowohl IT als auch HR. Und die Entwicklung geht weiter: So haben die amerikanischen Analysten von ABI Research herausgefunden, dass sich der Markt für Social Collaboration in den kommenden vier Jahren mehr als verdreifachen wird – von derzeit weniger als einer Milliarde Euro auf 2,8 Milliarden

Euro im Jahr 2016. In diese Überlegungen müssen die verschiedenen Generationen miteinbezogen werden. So beschäftigen sich die meisten jüngeren Mitarbeiter und Bewerber, die sogenannten Digital Natives, auch in ihrer Freizeit mit sozialen Netzwerken und neuen Geräten, ältere Mitarbeiter weniger. Auch die Bedienerfreundlichkeit einiger Lösungen bietet Raum für Verbesserungen. Unternehmensinterne Collaboration-Werkzeuge sollen sich genauso einfach bedienen lassen wie externe Social Media Sites. Ein weiterer wichtiger Bereich sind mobile Plattformen wie Smartphones oder Tablet-Computer, die teilweise dem Mitarbeiter persönlich gehören. Bring Your Own Device (BYOD) heißt die Devise. In einer Erhebung der IT-Berater von Avanade gaben jüngst 93 Prozent der deutschen Befragten an, dass ihre Mitarbeiter persönliche IT-Technologien und -Geräte für berufliche Zwecke nutzen. Bislang hätten aber erst weniger als ein Drittel (32 Prozent) ihre Mitarbeiterstrategie zugunsten dieses Trends geändert. Die Nutzung persönlicher Geräte am Arbeitsplatz ist demnach noch kein geläufiges Mittel für die Mitarbeiterbindung. Unternehmen sollten der Entwicklung daher proaktiver begegnen. Zugleich müssen sie Jobaspiranten auch mobil die Möglichkeit geben, sich auf Handy oder Tablet über ihr Unternehmen als potenziellen Arbeitgeber zu informieren, gegebenenfalls sogar einen ersten Kontakt aufzunehmen. Kurz: Mobile Geräte müssen in HR-Strategien und -Prozesse eingebunden werden.

Social Media ja, Vorurteile nein!

Nach Angaben des Global Assessment Trends Report 2012 von SHL spiegelt sich der wachsende Bedarf der Arbeitgeber, ein vollständiges Bild ihrer Bewerber zu erhalten, in den Social-Media-Trends wider. Unternehmen suchen und finden vermehrt Wege, Facebook,

Twitter, Xing und Co. für ihre Rekrutierungs- und Einstellungsprozesse zu nutzen. Zugleich steigt ihre Akzeptanz: Im Vergleich zum Vorjahr hat sich die Wahrnehmung von Social Media als sinnvolles Rekrutierungswerkzeug um zehn Prozent gesteigert. Die Umfrage signalisiert, dass die meisten Arbeitgeber hierbei vor allem Informationen zu Hobbys und Interessen potenzieller Kandidaten suchen. Zudem interessieren sie sich für deren gegenwärtige Aktivitäten, Gruppenzugehörigkeiten und Empfehlungen anderer. Trotzdem: So wichtig die Einbindung von Social Media in Bereiche wie Mitarbeiterbindung, Markenentwicklung, Kundenansprache und Marktpositionierung auch ist, eine Auswertung von Facebook-Profilen oder Tweets darf nicht zum alleinigen Tool bei der Rekrutierung neuer Mitarbeiter werden. Noch immer sind die sozialen Netzwerke vielen Anwendern neu. Es gibt eine starke Diskrepanz zwischen dem „Arbeits-Ich“ und dem „privaten Ich“. Das bedeutet, dass sich Bewerber und auch Mitarbeiter im Netz oftmals anders darstellen und geben, als sie dies im Beruf tun würden. Hierauf müssen HR-Verantwortliche genauso achten wie auf mögliche Fehler oder unbedachte Äußerungen, die im Web schnell eine andere Dynamik entwickeln als in der Realität. Die sozialen Medien sind zweifelsohne hilfreich bei Mitarbeitersuche und -bindung. Es ist aber wichtig, dass Unternehmen und ihre HR-Verantwortlichen eine durchdachte Strategie für den Umgang mit ihnen und Best Practices für Bewerberprofile in den Netzwerken entwickeln.

Social Media

Rekrutierungsprozess und Außen- darstellung sowie Imagebildung eines Unternehmens gehen heutzutage Hand in Hand. Daher ist es essenziell, dass HR- und Marketingabteilung ihre Strategien aufeinander abstimmen, um so ein



Oliver Barth arbeitet seit März 2012 als Managing Director Central Europe bei SHL und ist dort insbesondere für die DACH-Region zuständig. Zugleich leitet er die Niederlassungen in Frankfurt und Zürich. Oliver Barth ist langjähriger Experte für Personalauswahl, -entwicklung und -führung sowie Executive Coaching.

einheitliches Vorgehen und zugleich homogenes Bild zu erreichen. Als erster Kontakt dient den meisten Kunden und Jobinteressenten der Online- und Social-Media-Auftritt eines Unternehmens. Die Aussagen, die hier vermittelt werden, müssen die Kultur und Werte des Unternehmens widerspiegeln und überall gleich sein. Das Image, das Unternehmen als Arbeitgeber zeigen möchten, nähert sich demnach immer mehr der Marke an, die Kunden ansprechen soll. Was früher nach zwei verschiedenen Ausrichtungen und Strategien verlangte, wird heute eins. Indem Unternehmen Interessenten in allen Kanälen realistische Jobbeschreibungen an die Hand geben, diese mit fundierten Fakten unterlegen und sogar Filmszenen, Animationen oder Spielsequenzen einbauen, erhalten Bewerber eine umfassende und vor allem ansprechende Vorstellung von dem, was sie erwartet. Zugleich lässt sich besser abwägen, ob Unternehmen und Job tatsächlich passen. Und selbst wenn sich Interessenten gegen eine Stelle oder das jeweilige Unternehmen entscheiden: Der Online-Auftritt hinterlässt zumindest ein gutes Gefühl, eine positive Markenerfahrung. Zum Aufpeppen ihres Webauftritts setzen Unternehmen außerdem vermehrt auf kurze Produktclips oder komplette Imagefilme. Der High-tech-Verband Bitkom hat in diesem Zusammenhang auf Basis einer Comscore-Erhebung jüngst berichtet, dass pro Monat rund 45 Millionen Internet-User Online-Videos anschauen würden. Videos sollen die externe Kommunikation vorantreiben und die eigenen Mitarbeiter ansprechen. Firmen nutzen das Format längst nicht nur fürs Marketing, sondern auch für Mitarbeiterschulungen. Ein weiteres Tool sind innovative und spielerische Werkzeuge und Möglichkeiten zur Ansprache von Bewerbern und Kunden. Der Trend Gamification, Gamifizierung oder auch Spielifizierung bezeichnet hierbei die Übertragung von Computer-

spielmethoden auf Prozesse, die auf den ersten Blick wenig mit Spielen zu tun haben. Durch Techniken wie Highscores, Fortschrittsbalken, Ranglisten oder virtuelle Güter sollen Personen motiviert, quasi spielerisch angesprochen werden. Eine aktive und spielerische, aber auch durchdachte Online-Rekrutierung kann Personalern beispielsweise viel Zeit sparen. Erfährt oder erspielt der Interessent bereits auf der Website persönlich, dass Stelle oder Firma vielleicht nicht das Richtige für ihn oder sie sind, findet die erste Aussortierung schon statt, bevor eine Bewerbungsmappe auf dem Schreibtisch landet.

Althergebrachte und postalische Bewerbungen in Plastik- oder Papiermappe sind bereits heute vom Aussterben bedroht. Online-Bewerbungen und die Miteinbeziehung der sozialen Medien in den Rekrutierungs- und Mitarbeiterbindungsprozess müssen daher einen festen Platz in jeder HR-Strategie haben. Hinzu kommt, dass Unternehmen vermehrt auf Talentbewertungsmethoden und -systeme setzen müssen, da sie ihre Entscheidungen und Prozesse hierdurch strategisch untermauern und den Geschäftswert steigern können. Talentanalysen unterstützen HR-Verantwortliche beispielsweise bei der Vorhersage künftiger Führungspotenziale, der richtigen Bewerberansprache und einer zukunftsgerichteten Mitarbeiterstruktur. Doch auch wenn die neuen Online- und Analysewerkzeuge den Personalern viel Zeit, Mühen und Kosten sparen, sie müssen die innovativen Kanäle und Methoden gut kennen und verbinden, um ihre Vorzüge effizient zu nutzen. Nur wenn sie Geschäfts-, Marketing-, IT- und HR-Aspekte strategisch verzahnen und ein umfassendes, einheitliches Konzept entwickeln, können sie das zukunftsorientierte Personalwesen 3.0 erfolgreich realisieren.

www.shl.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

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

... UCC mit Tivoli Monitoring ...

Das SAP University Competence Center (UCC) an der TU München (TUM) betreibt mehr als 100 SAP-Systeme, die in einer virtuellen Umgebung auf einer cloudfähigen Infrastruktur auf IBM Power System Servern laufen. Um den Betrieb der Rechenzentren für Cloud-ready-SAP-Hosting-Dienste zu verbessern und den Universitätskunden den bestmöglichen Service zu bieten, setzt die TUM nun eine IBM-Tivoli-Monitoring-Lösung ein. Das Ergebnis: höhere Effizienz mit einem kleineren Administratorenkreis. Unter anderem wird die erweiterte SAP-Landschaft zentral überwacht und Systembackups werden auf ihre Vollständigkeit überprüft. www.ibm.com/de

... engage! wird erweitert ...

Durch die Partnerschaft mit JoinVision erweitert Infonika HR Solutions den Leistungsumfang der HR-Lösung engage!. Im Zentrum steht die Einbindung der Applikation CVlizer, die das automatisierte Analysieren und Einlesen von schriftlichen Lebensläufen ermöglicht. Durch die Integration der Anwendung in engage! sind Lebensläufe, die als Anhang von Bewerbungen per Post oder E-Mail einlangen, wesentlich schneller und einfacher für die vollelektronische Weiterverarbeitung verfügbar. CVlizer extrahiert beispielsweise Angaben zur Person oder Ausbildung und stellt die Daten strukturiert und unmittelbar bereit. www.infonika.com

Velux setzt mit der digitalen Personalakte auf die Sicherheit der Dokumente

Der Personalakte gebührt Vorsicht wie Glas

Was wäre, wenn die papierbasierten Personalakten einem Feuer zum Opfer fallen würden? Kein Unternehmen mag wirklich daran denken, daher muss die Sicherheit sensibler Dokumente geprüft und gewährleistet werden.

Von Alexandra Osmani, Circle Unlimited



© Hsagencia, Shutterstock.com

Neben den Faktoren Sicherheit und flexibler Zugriff ist bei der digitalen Personalakte die einfache Handhabung entscheidend. Nicht zuletzt deshalb entschied sich Velux Deutschland, ein Unternehmen der internationalen Velux Gruppe, für die Einführung der digitalen Personalakte, da Mitarbeiter der HR-Abteilung am Deutschland-Standort in Hamburg teilweise auch vom Home Office aus tätig sind. Um ihnen ortsunabhängig den Zugang zu Akten zu ermöglichen, wurde die Bereitstellung der Personaldokumente in elektronischer Form notwendig. So entfallen bei Velux Deutschland nun die aufwändige manuelle Suche nach Unterlagen sowie der Transport der Akten. „Der Bereich Human Resources gliedert sich in unserem Haus in Personalmanagement und Personaladministration. Beide Abteilungen benötigen Zugriff auf die Personalakten. Durch die Digitalisierung können Mitarbeiter zeitgleich und

von verschiedenen Büros und Standorten aus alle für sie relevanten Dokumente einsehen. Sie müssen nicht mehr auf Ordner warten oder diese von einer Abteilung in die andere bringen. Das vereinfacht unsere Arbeit sehr“, erklärt Kirsten Vogt vom Personalmanagement Velux Deutschland. Das Unternehmen wählte für die Realisierung der digitalen Personalakte die Lösung cuSmarText HR von Circle Unlimited aus Hamburg. Darüber hinaus wurde eine Funktionalität zur automatischen Erstellung von Dokumenten und Bescheinigungen implementiert. „Die vollständige Integration der Dokumentenmanagement-Lösung in SAP und das gute Preis-Leistungs-Verhältnis bestimmten maßgeblich unsere Entscheidung“, erklärt Marc Siemssen, Leiter Personalmanagement von Velux Deutschland, und ergänzt: „Im Rahmen einer Schulung hatte das gesamte HR-Team gleich zu Anfang eine umfassende Einarbeitung in die Lösung erhalten,

sodass wir das neue System schnell produktiv nutzen konnten.“ Heute sind damit sämtliche Personaldokumente stets aktuell, abteilungsübergreifend und von extern verfügbar. Beim Einführen der Lösung wurden in einem ersten Schritt insgesamt mehr als 500 bestehende Personalakten digitalisiert. Darunter Akten, die eine Anzahl an Einzeldokumenten im zweistelligen Bereich enthielten. Das Scannen der mehreren Tausend Einzelseiten übernahm die Cocq Datendienst aus Hamburg. Als Lösungspartner von Circle Unlimited bereitete Cocq die papierbasierten Dokumente, wie Arbeitsverträge, Reisekosten- und Vollmachtenordnungen, Zeugnisse und vieles mehr, für die passgenaue Integration in den digitalen Workflow vor. „Das Digitalisieren war natürlich eine echte Herausforderung, bevor wir von den Vorteilen des elektronischen Workflows profitieren konnten. Die Vorbereitung für das Scannen der Dokumente hat viel Zeit



Alexandra Osmani, Diplom-Kulturwirtin, ist seit 1998 im Bereich Presse- und Öffentlichkeitsarbeit sowie als freie IT-Fachjournalistin tätig. Im Laufe ihres Berufslebens beriet sie auf Agenturseite zahlreiche IT-Unternehmen aus dem In- und Ausland rund um ihre Kommunikation in DACH. Nach ihrer dreijährigen

Tätigkeit als PR-Verantwortliche bei der deutschen Auslandshandelskammer (AHK) in Casablanca/Marokko, kehrte sie als Beraterin und freie Fachjournalistin nach München zurück. Seit 2011 unterstützt sie als PR-Referentin die Circle Unlimited AG und innobis AG aus Hamburg in ihrer externen Kommunikation.

» Die vollständige Integration der Dokumentenmanagement-Lösung in SAP und das gute Preis-Leistungs-Verhältnis bestimmten maßgeblich unsere Entscheidung. «



Marc Siemssen ist Leiter Personalmanagement von Velux Deutschland.



Kirsten Vogt, Personalmanagement Velux Deutschland.

» Durch die Digitalisierung können Mitarbeiter zeitgleich und von verschiedenen Büros und Standorten aus alle für sie relevanten Dokumente einsehen. «

Velux Deutschland GmbH

Die Velux Deutschland GmbH mit Sitz in Hamburg ist ein Unternehmen der internationalen Velux Gruppe. Velux Deutschland ist der weltweit größte Hersteller von Dachfenstern. Die Gruppe zählt mit mehr als 10.000 Mitarbeitern sowie Produktionsstandorten in elf und Vertriebsgesellschaften in fast 40 Ländern zu den größten Produzenten von Baumaterialien. In Deutschland beschäftigt Velux in Produktion und Vertrieb nahezu 1000 Mitarbeiter. Neben Dachfenstern und anspruchsvollen Dachfenstersystemen umfasst die Produktpalette unter anderem Sonnenschutzprodukte, Rollläden und Solarkollektoren sowie Zubehörprodukte für den Fenstereinsatz.

in Anspruch genommen, denn zunächst haben wir die bestehenden Akten umfassend aussortiert und dann erst an Cocq übergeben. Durch die teilweise lange Betriebszugehörigkeit unserer Mitarbeiter gab es sogar Personalakten, die um die 30 bis 40 Einzeldokumente enthielten“, erinnert sich Kirsten Vogt. Seit Abschluss der Projekteinführung scannt Velux Deutschland in Eigenregie die eingehenden Dokumente, wie Bescheinigungen, Mitarbeiterfotos und Bewerbungen, und überführt sie in den digitalen Workflow. Eine integrierte Scan-Funktion in der digitalen Personalakte gewährleistet, dass dies direkt aus dem SAP-System möglich ist. Neben Dateien in den Bildformaten tiff und jpeg können dabei auch unmittelbar PDF-Dokumente erstellt werden, ohne dass ein spezieller Druckertreiber oder eine Zusatzsoftware installiert ist.

Leichtes Auffinden von Dokumenten

Laut Velux Deutschland haben sich die Erwartungen an die Sicherheit, den Zugriff und die einfachere Handhabung der Personaldokumente erfüllt. Die Personalmitarbeiter können die digitale Akte heute direkt aus allen Funktionen des Human Capital Management (HCM) aufrufen und alle wichtigen

Informationen, Dokumente, E-Mails und vieles mehr auf einen Blick einsehen. Das Auffinden der Dokumente ist dabei per Volltext- und Stichwortsuche möglich – mittels integrierter OCR-Erkennung auch in den eingescannten Unterlagen. Durch die Integration der Lösung in Microsoft hat das HR-Team die Möglichkeit, abgelegte Dokumente direkt in der digitalen Akte aus MS-Office-Anwendungen heraus aufzurufen, zu bearbeiten und revisionssicher zu speichern. Ebenso können sämtliche E-Mails aus MS Outlook und IBM Lotus Notes im Original, einschließlich ihrer Anhänge und Formatierungen, in die Akte übernommen, aber auch aus der Akte selbst heraus über den Personal Information Manager (PIM) versendet werden.

Ausblick

Zukünftig plant Velux Deutschland verstärkt die Funktion der automatischen Dokumentenerstellung zu nutzen. Diese ist bereits integriert und die Mitarbeiter sind geschult. Mit dem sogenannten cuDocument Builder lassen sich Dokumente und E-Mails direkt aus jeder SAP- und MS-Office-Funktion heraus generieren. Velux Deutschland möchte so vermehrt Arbeitsverträge und Standardschriftverkehr, wie

Bescheinigungen und Mitarbeiterschreiben, automatisch, unter Zugriff auf SAP-Daten im MS-Office- oder PDF-Format erzeugen, versenden und archivieren. Hierzu erstellt der Personalbereich je Dokumentenart einzelne Vorlagen, in denen der Aufbau und die jeweiligen Abschnittsinhalte festgelegt sind. Zusätzlich wird definiert, ob und an welchen Stellen später bei der Generierung Änderungen erlaubt sind beziehungsweise Ergänzungen regelbasiert vorgenommen werden. Aus diesen fertigen, freigegebenen Vorlagen muss der einzelne Personalmitarbeiter nur die im jeweiligen Bearbeitungsschritt automatisiert vorgeschlagene Vorlage bestätigen und gegebenenfalls Platzhalter manuell ersetzen. Velux Deutschland verspricht sich durch den Einsatz der automatischen Dokumentengenerierung eine schnellere und einfachere Abwicklung beim Erstellen und Verteilen von Dokumenten an die einzelnen Mitarbeiter. „Auch mögliche Fehler durch die manuelle Bearbeitung wollen wir durch die Automatisierung der Vorgänge weiter gen Null reduzieren“, so Marc Siemssen.

www.cuag.de

Projektinformation

- Eingesetzte Lösung: cuSmarText HR, cuDocument Builder und cuDocumentScanner von Circle Unlimited
- Lösungspartner: Cocq Datendienst GmbH; Projektstart im Jahr 2010
- Umfang: rund zehn Mitarbeiter aus den Abteilungen Personalmanagement und Personaladministration bei Velux Deutschland nutzen derzeit die digitale Personalakte



© hsagencia, Shutterstock.com

Studie der BWA Akademie nennt aktuelle Arbeitsmarkttrends und berufliche Herausforderungen

Mitarbeiter zwischen Burnout und Weiterbildung

Die Globalisierung und der zunehmende Wettbewerbsdruck bergen laut einer aktuellen Studie der BWA Akademie durchaus auch Chancen für Mitarbeiter. Firmen erkennen immer mehr, wie wichtig Mitarbeiter für den Unternehmenserfolg sind, und handeln dementsprechend.

Von Harald Müller, Geschäftsführer der BWA Akademie

Die Arbeitswelt hat sich in den vergangenen Jahrzehnten stark gewandelt und mit ihr die Belastungen für die Beschäftigten. Unter den Bedingungen der wirtschaftlichen Globalisierung erfahren laut Goethe Institut immer mehr Menschen in Deutschland, dass ihre Erwerbstätigkeit nicht mehr mit jenen ökonomischen und sozialen Sicherheiten verbunden ist, die ein selbstbestimmtes Leben erst ermöglichen. Durch Deregulierung und Liberalisierung der Märkte hat der Wettbewerbsdruck enorm zugenommen. Um wettbewerbsfähig bleiben zu können, haben viele Firmen Maßnahmen ergriffen, um effizienter agieren zu können. Neben der Optimierung der Geschäftsprozesse zählen hierzu auch die Verschlinkung des Unternehmens unter anderem durch Personalabbau oder Personalverlagerung ins kostengünstigere Ausland.

Globalisierung, Strukturwandel, Wettbewerbsdruck

Entstanden Belastungen am Arbeitsplatz früher durch harte körperliche Arbeit, so hat sich dies in der modernen Dienstleistungsgesellschaft enorm gewandelt. Heute wird der Betriebsalltag der Unternehmen und ihrer Mitarbeiter vor allem durch die Anforderungen der Globalisierung, durch Strukturwandel, Standortwettbewerb, Rationalisierung, Komplexität, Kosten- und Zeitdruck sowie durch den Einsatz neuer Technologien bestimmt. Die Veränderungen führen immer häufiger zu Organisationskrankheiten wie Stress, Überforderung und anderen psychosozialen Beanspruchungen von Management und Beschäftigten. Auf Dauer verursachen sie in erster Linie Frustration und Demotivation, Leistungsabfall, innere Kündigung oder chronische Erkrankungen wie das Burnout-Syndrom. Aus der aktuellen Trendstudie „Arbeitsmarkt und berufliche Herausforderungen 2012“ der BWA Akademie

geht hervor, dass in über einem Drittel aller Unternehmen in Deutschland (35 Prozent) allein in den vergangenen zwölf Monaten ein deutlicher Anstieg psychisch bedingter Krankheiten bei Arbeitnehmern festzustellen war. Über die Hälfte (54 Prozent) verzeichnen einen leichten Anstieg. Beinahe 90 Prozent der Firmen nehmen vermehrt psychisch bedingte Krankheitsstände in ihren Betrieben wahr. Die neue Trendstudie, die im Auftrag der BWA Akademie durchgeführt wurde, basiert auf einer aktuellen Umfrage unter 150 Personalverantwortlichen aus mittelständischen und großen Unternehmen.

Maßnahmen gegen Burnout

Experten sehen im Burnout-Syndrom eine schwerwiegende Folge von chronischem Stress. Erkrankte befinden sich in einem physischen, psychischen und geistigen Erschöpfungszustand. Diesem können Phasen der idealistischen Begeisterung, der Desillusionierung,

der Depression oder Aggressivität vorausgehen. In der Folge haben die Betroffenen selbst für alltägliche Aufgaben keine Energie mehr. Laut BWA-Trendstudie haben über drei Viertel aller Unternehmen in Deutschland (76 Prozent) bereits die Notwendigkeit erkannt, Maßnahmen gegen den zunehmenden Burnout-Effekt bei Arbeitnehmern zu ergreifen. Deutlich mehr als die Hälfte (57 Prozent) stufen Burnout als eine „anhaltende Entwicklung“ ein, der es entgegenzutreten gilt. Über 90 Prozent werten zudem die „psychische Konstitution“ der Beschäftigten als eine „große Herausforderung“ für die deutsche Wirtschaft. Die in der Studie beschriebene Entwicklung ist derart alarmierend, dass die Unternehmen dringend gehalten sind, zügig Gegenmaßnahmen zu ergreifen. Die Herstellung einer vernünftigen Work-Life-Balance bei den Beschäftigten sollte daher höchste Priorität haben. Diese wird von der BWA Akademie als die größte Herausforderung für die Personalverantwortlichen in den nächsten Jahren

» Gerade angesichts des grassierenden Fach- und Führungskräfitemangels wollen und können es sich immer weniger Unternehmen erlauben, gute Mitarbeiter durch Burnout oder ähnliche Erkrankungen zu verlieren. «



Harald Müller ist Geschäftsführer der BWA Akademie.

angesehen. Jedoch kommt die Studie zu der etwas ernüchternden Erkenntnis, dass bisher nur etwa ein Viertel der Unternehmen in Deutschland (24 Prozent) ausreichend viele Möglichkeiten zur Verfügung stellen, um gegen Stresssymptome in den Betrieben effektiv ankämpfen zu können. Die große Mehrheit von 76 Prozent hat hier noch einen deutlichen Nachholbedarf. Dass die Gesundheit der Beschäftigten als entscheidender Faktor für den Unternehmenserfolg wahrgenommen wird, zeigt, wie wichtig die „Ressource Mitarbeiter“ mittlerweile ist. In diesem Zusammenhang gewinnt auch der Qualifizierungsgrad des jeweiligen Mitarbeiters eine zunehmend wichtigere Rolle. Die BWA-Studie kommt zum Ergebnis, dass Unternehmen, die ihre Beschäftigten stetig qualifizieren, dadurch merkliche Wettbewerbsvorteile erlangen. Davon sind zwei Drittel aller Personalverantwortlichen in der deutschen Wirtschaft fest überzeugt. Demnach zeichnet sich die Mehrzahl der Firmen (53 Prozent) durch die gezielte berufliche Förderung ihrer Mitarbeiter aus. Andererseits heißt das auch, dass 47 Prozent der Unternehmen nach Einschätzung der Personaler noch zu wenig auf die berufliche Entwicklung ihrer Beschäftigten achten. Die Arbeitnehmer stehen den Bildungsangeboten laut Report überwiegend positiv gegenüber. 59 Prozent der Mitarbeiter nutzen die ihnen angebotenen Weiterbildungsmöglichkeiten voll und ganz, weitere 24 Prozent immerhin teilweise, hat die BWA Akademie herausgefunden. Arbeitgeber und Arbeitnehmer befinden sich beim Thema Qualifizierung laut BWA überwiegend auf gutem Wege. Jetzt gilt es im Interesse beider Seiten die Strecke zu Ende zu gehen und die Vision des lebenslangen Lernens als integraler Bestandteil der deutschen Wirtschaft zu festigen. Das komme nicht nur den Beschäftigten und den Unternehmen zugute, sondern stärker vor dem Hintergrund des hierzulande

grassierenden, chronischen Fachkräftemangels auch die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft insgesamt.

Fachkräfte aus dem Ausland

Viele Unternehmen haben die Wirtschaftskrise inzwischen gut überstanden. Dementsprechend werden bei 81 Prozent der befragten Firmen wieder mehr Fachkräfte eingestellt. Lediglich bei 19 Prozent trifft dies bisher noch nicht zu. Der Fachkräftemangel wird in vielen Fällen bereits aus dem Ausland gedeckt. Dies wird in naher Zukunft zu einer Verschiebung des wirtschaftlichen Kräfteverhältnisses führen. Dieser Meinung schließt sich eine Mehrheit von 81 Prozent der Firmen an. Weiterbildung und ein höherer Qualifizierungsgrad sind nach den Erfahrungen der BWA Akademie zwar als Maßnahmen kurz- und mittelfristig geeignet, um den Fachkräftemangel aufzufangen. Langfristig muss hier jedoch eine Bildungsreform etabliert werden, die praxis- und bedarfsbezogener ausbildet.

Fazit

Die Arbeitsbedingungen moderner Dienstleistungsgesellschaften können bei den Beschäftigten psychosoziale Belastungen verursachen. Ohne geeignete Prävention münden sie in Stress und zuletzt oftmals im sogenannten Burnout-Syndrom. Für 71 Prozent der Unternehmen ist es besonders wichtig, psychische Erkrankungen bei Mitarbeitern frühzeitig zu erkennen, um Gegenmaßnahmen einleiten zu können. Neben dem Gesundheitsaspekt ist vor allem der Qualifizierungsgrad ein wichtiger Faktor. Dementsprechend hat sich in der deutschen Wirtschaft die Meinung durchgesetzt, dass Unternehmen, die ihre Beschäftigten stetig qualifizieren, dadurch spürbare Wettbewerbsvorteile erlangen. Angesichts des grassierenden Fach- und Führungskräftemangels wollen und können es sich immer weniger Unternehmen erlauben, gute Mitarbeiter durch Burnout oder ähnliche Erkrankungen zu verlieren. Unternehmen reagieren hierauf, indem sie die Zufriedenheit der Beschäftigten zu einem Erfolgsfaktor erklären. Sie haben erkannt, dass sich das Engagement für mehr Gesundheit und eine höhere Qualifikation der Beschäftigten auch für die Unternehmen lohnt. Denn von gesteigerter Zufriedenheit, Motivation und Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter profitieren sie in Form geringerer Krankenstände, Fluktuationen und Kosten. In der Folge steigen die Produktivität, Rentabilität und Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens, verbessern sich die Kundenzufriedenheit, Flexibilität und Innovationsfähigkeit und außerdem wird die Corporate Identity gefördert.

www.bwabonn.de

Mobil & interaktiv



E-3 iPad & iPhone

Sichern Sie sich den Informationsvorsprung in der deutschsprachigen SAP-Community: Fünf Tage vor dem Postversand des E-3 Magazins können Sie das Magazin kostenlos am iPhone laden. Gleichzeitig gibt es die komfortable Multimedia-Ausgabe für das iPad um Euro 2,99 pro Download oder ein Jahres-Abo (10 Ausgaben) für 24,99 Euro.

iPhone® und iPad® sind eingetragene Marken der Apple Inc. in den USA und in anderen Ländern weltweit

Burnout

Zu den Ursachen eines Burnouts gehören im Zusammenhang mit dem Arbeitsplatz einerseits äußere Faktoren wie Entlassungen und Einsparungen sowie immer höhere Anforderungen und Belastungen in Form von immer mehr Arbeit, denen sich die Betroffenen nicht gewachsen fühlen. Weitaus mehr jedoch sind die persönlichen Faktoren an der Entstehung des „Ausgebranntseins“ beteiligt. Typische Persönlichkeitsmerkmale sind Perfektionismus, Ehrgeiz, Helfersyndrom, „Nicht Nein sagen können“ oder mangelnde Stressbewältigungsstrategien. Für Arbeitgeber ist es besonders interessant, dass in erster Linie die leistungsstarken, produktiven und engagierten Mitarbeiter von Burnout bedroht sind.

Carsten Kraus: „MDM – erfolgreich durch Datenqualität“



In der IT-Szene löst mit hoher Regelmäßigkeit die Qualitäts- die Quantitätsdiskussion ab. Und dann beginnt der Diskurs wieder von vorne. Momentan sind Big Data und In-memory Computing angesagt. Geschwindigkeit und Quantität beherrschen das Geschehen. Die Katastrophe ist absehbar, wenn die Anwender nicht rechtzeitig auf ihre Datenqualität achten. Mit Carsten Kraus, Geschäftsführer von Omikron Data Quality, sprach E-3 Chefredakteur Peter Färbinger über Daten-Compliance und Datenqualität.

Auch wenn jeder bestätigt, dass die Datenqualität höchste Priorität besitzt: Momentan scheint die gesamte IT-Szene in das Datenbankthema In-memory Computing verliebt zu sein. Das ist gefährlich: Garbage in, Garbage out – so funktioniert die Informationstechnologie. Business Intelligence, Analytics und CRM werden niemals relevante Informationen liefern, wenn nicht von Beginn an penibel auf die Datenqualität geachtet wird. Für alle SAP-Bestandskunden ist es somit ein Gebot der Stunde, zuerst über die eigene Qualität der Daten nachzudenken, bevor man sich in das teure Abenteuer SAP HANA begibt.

ROI der Qualität

BI, CRM, APO können sehr teure Experimente werden, wenn nicht vorab die Ausgangsdaten kontrolliert werden. Somit die Frage: Kann man Datenqualität im betriebswirtschaftlichen Umfeld einen Wert, etwa ROI, zuordnen? Carsten Kraus, Geschäftsführer von Omikron Data Quality, im Gespräch mit Peter Färbinger: „Viele Datenqualitätsmaßnahmen lassen sich rechnen, auch wenn alles natürlich nur Näherungswerte sind. Ich fordere seit meinem Vortrag 2002 in Hamburg, mehr ‚Daumen‘ statt ‚Bauch‘“. Im Klartext: Eine wohlüberlegte Schätzung ist einem pauschalen „Nur nicht an den Worst Case denken“ immer vorzuziehen.

Lässt sich Datenqualität nicht aus einer allgemeinen unternehmerischen Sorgfaltspflicht ableiten und ist es damit nicht eine triviale Aufgabe? „Ja zu Ihrem Punkt ‚Ableitung‘ und Nein zu dem Punkt ‚triviale Aufgabe‘“, meint Carsten Kraus und bringt es auf den Punkt: „Es gibt keinen Geschäftsprozess, der nicht letztlich etwas mit Daten zu tun hat: Sind die Daten schlecht strukturiert, laufen die Prozesse ineffizient; sind sie falsch, liefern auch die Prozesse fehlerhafte Ergebnisse.“ Somit ist Datenqualität absolut keine triviale, sondern eine äußerst anspruchsvollen und wertvolle Aufgabe. Dass dem zunehmend mehr Bedeutung beigemessen wird, sieht man (neben den zahlreichen Kongressen und Seminaren zu dem Thema) auch daran, dass es dezidierte Aufgabenbeschreibungen und Positionen rund um den Begriff ‚Data Stewardship‘ gibt.

Ökologische Vielfalt vs. Nutzgarten

Omikron nennt sich ‚The Data Quality Company‘. Frage an Carsten Kraus: Wenn Sie im Taxi vom Flughafen in die Stadt sitzen, wie erklären Sie dem Taxifahrer, was Datenqualität ist? „Ich erkläre ihm das am Beispiel des Unterschieds zwischen einem ungepflegten und einem gepflegten Gemüsegarten“ erklärt der Omikron-Chef: „Im einen herrscht Wildwuchs, im anderen ist alles fein säuberlich angeordnet. Auch in Datenbanken, die nicht gepflegt werden, schleicht sich Wildwuchs ein, und zwar schnell. Da werden von den Mitarbeitern aus den verschiedenen Abteilungen die Informationen entweder fehlerhaft, nachlässig oder doppelt abgelegt, und die Datenbank ‚schießt munter ins Kraut‘. Doch es geht ja darum, einen Nutzgarten anzulegen, der Früchte tragen und Gewinn abwerfen soll. Und so wie der Gärtner dafür sorgt, dass die Beete unkrautfrei bleiben und Wildwuchs vermieden wird, so brauchen die Daten verantwortliche Mitarbeiter, die ein Bewusstsein für die Wichtigkeit der Datenpflege entwickelt haben sowie die entsprechende Technologie, die dabei hilft, beispielsweise Dubletten zu finden und ‚auszujäten‘. Und die darüber hinaus in der Lage ist, die Daten zu ‚düngen‘ – also beispielsweise mit Zusatzinformationen anzureichern –, um sie ‚ertragreicher‘ zu machen.“

Eine hohe Qualität von Stammdaten zum Beispiel bei E-Commerce und E-Procurement – und das impliziert auch Dublettenfreiheit – ist unerlässlich. Omikron hat diese Tendenz schon 1992 erkannt und konsequent innovative, teilweise patentierte Algorithmen entwickelt, die den Stand der Technik neu definiert haben. So ist Omikron bei der Dublettenprüfung beispielsweise in der Lage, bei asiatischen Schriftzeichen auch die optische Ähnlichkeit mit einzubeziehen – eine Weltneuheit! Seit vergangenem Jahr hat das Unternehmen darauf auch das

US-Patent. „Die Grenzen des Machbaren immer wieder herauszufordern, macht unserem Forschungsteam – und auch mir persönlich – große Freude“, erklärt Carsten Kraus. Kann man diese Datenqualität wissenschaftlich und betriebswirtschaftlich definieren? „Eine hohe Datenqualität ist dann gegeben, wenn die betrieblich mit den Daten zu leistenden Aufgaben optimal durchgeführt werden können und zum richtigen Ergebnis führen. Insofern stimme ich mit der Wikipedia-Definition nicht überein, die nur

» Datenqualität kostet unterm Strich weniger als die Folgen, wenn man keine oder eine schlechte Datenqualität hat. «

auf die ‚Verlässlichkeit‘ abhebt – und dabei vernachlässigt, dass Daten heute für elektronische Geschäftsprozesse zudem so strukturiert sein müssen, dass sie sich gut verarbeiten lassen“, betont Carsten Kraus. In der Praxis betrifft Datenqualität letztlich alle Bereiche des Unternehmens, und schlechte Daten wirken sich vielfältig aus: Wenn auf der Paketanschrift die Postleitzahl falsch ist, kommt das Paket verspätet an. Enthielt die Bestellnummer einen Zahlendreher, bekommt der Kunde die falsche Ware. Sind Kunden oder Produkte beziehungsweise Materialien

doppelt in der Datenbank angelegt, geht eine Vielzahl von Business-Intelligence-Auswertungen schief und viele betriebliche Prozesse werden ineffizient. So nutzt bei doppelten Materialdaten der Einkauf nicht alle Vorteile, zudem werden Lagerplatz und Liquidität verschwendet.

Stamm- und Bewegungsdaten

Wichtig ist die Unterscheidung zwischen Stammdaten und Bewegungsdaten, betont Kraus: „Bewegungsdaten sind die Daten über einen konkreten Vorgang im Unternehmen, beispielsweise eine Rechnung. Bewegungsdaten sind ‚Momentaufnahmen‘, der Datensatz wird ein Mal erstellt und dann nicht wieder verändert – es kommen nur ständig neue Datensätze hinzu. Stammdaten hingegen beschreiben die Objekte, auf die sich Bewegungsdaten beziehen.“ Eine Rechnung bezieht sich beispielsweise auf einen Kundenstammdatensatz und eventuell mehrere Produktstammdatensätze. Stammdatensätze können sich ändern: Wenn ein Kunde umzieht, ändert sich seine Adresse; bei Produkten ändern sich der Einkaufs- und Verkaufspreis, der Lagerplatz etc. In der Regel werden mit Datenqualitätsmaßnahmen bislang nur Stammdaten optimiert. Hier sind die Auswirkungen besonders groß, denn ein falscher Stammdatensatz zieht potenziell viele falsche Bewegungsdaten nach sich. Hierzu gibt es die Disziplin des Master Data Management (MDM). MDM-Projekte sollen System in die Problemlösung bringen. MDM erfordert ▶

Beispiel ROI-Berechnung bei Dublettenprüfung

Soll man lieber mehr „Underkill“ (nicht gefundene Dubletten) oder mehr „Overkill“ (zu viel gefundene Dubletten, also solche, die keine sind) akzeptieren? Rechnet sich teurere Software, die eine höhere Trennschärfe hat? Soll man Zweifelsfälle manuell klären? Und welchen Aufwand darf das kosten? Das lässt sich errechnen:

Overkill

Welche Auswirkungen hat ein fälschlich als Dublette zusammengelegter Datensatz? Zunächst geschieht irgendein Vorgang falsch, zum Beispiel die Bestellung geht per E-Mail an Lieferant A statt B. Welche Auswirkungen hat dies konkret? Zum Beispiel erfährt A, zu welchem Preis man bei B einkauft, oder A hat den Artikel gar nicht, und bis zur Klärung des Missverständnisses verzögert sich die Lieferung. Dadurch entsteht eventuell ein Produktionsengpass. Wenn der Fehler erkannt ist, muss der Datensatz wieder getrennt werden. Das bedeutet Arbeitsaufwand. Alles sollte in Euro quantifiziert werden, mit Schätzwerten – und eben hier ist der ‚Daumen‘

präziser als der ‚Bauch‘. Dann das Ganze mit der geschätzten oder stichprobenweise ermittelten Overkill-Fehlerrate multiplizieren. Statt Panik – „So etwas darf nie passieren!“ – gibt es jetzt eine betriebswirtschaftliche Kennzahl, „aus der angemessene Maßnahmen wie beispielsweise die manuelle Gegenprüfung unterhalb Treffergenauigkeit X abgeleitet werden können“, erklärt Kraus.

Underkill

Welche Auswirkungen hat eine unerkannte und somit im System verbleibende Dublette? Bei Kundendaten: doppelte Werbung. Im Bereich B2B: doppelter Debitorenkredit – eventuell zahlt die Kreditausfallversicherung dann nicht. Außerdem: BI-Auswertungen gehen schief und Cross-Selling-Analysen werden verfälscht. Carsten Kraus weiß aus seiner beruflichen Praxis: Bei fünf Prozent Dubletten im Gesamtsystem sind es 30 Prozent bei den Mehrfachkäufern, denn Dubletten konzentrieren sich auf diese! Nicht zuletzt werden Werbeanstoßketten und Kundenwerte (CLV) falsch ermittelt.

► nicht zwingend eine so bezeichnete MDM-Software. „MDM-Software allein löst das Problem in der Regel nicht“, weiß Omikron-Geschäftsführer Kraus. „Nicht immer finden wir ‚draußen‘ eine homogene Systemlandschaft wie eine durchgängige SAP-Implementierung vor“, berichtet Carsten Kraus aus seiner beruflichen Praxis. „Wir hören aus Gesprächen mit Kunden und Interessenten, dass MDM zwar gewünscht wird, es aber oft in den Unternehmen an der Bereitschaft fehlt, entsprechend finanzielle als auch personelle Ressourcen dafür bereitzustellen. Da die ROI-Ermittlung – wie oben beschrieben – leider aufwändig ist, wissen viele Unternehmen noch nicht einmal, wie viel Geld sie zum Fenster hinauswerfen.“

LeanMDM

Herkömmliche MDM-Projekte dauern oft mehrere Jahre. Zuweilen besteht aber an einzelnen Stellen im Unternehmen dringender Handlungsbedarf,

sodass daraus Insel-Maßnahmen entstehen, weil man nicht auf das MDM-Projekt warten kann. Hier empfiehlt sich der LeanMDM-Ansatz, mit dem in wenigen Monaten die ersten Ergebnisse erzielt werden und der sich dann dank seiner Skalierbarkeit auf weitere Unternehmensbereiche ausdehnen lässt. LeanMDM bedeutet, dass mit vernünftigen Invest und in einer überschaubaren Projektlaufzeit ein domänenübergreifendes, zentrales Stammdaten-Repository aufgebaut wird. „Bei einer LeanMDM-Installation durchlaufen die Daten aus unterschiedlichen Quellsystemen, sei es ERP, CRM, SCM oder auch aus einer E-Shop-beziehungsweise Webshop-Applikation, nach einem flexibel einstellbaren Workflow die jeweils benötigten Datenqualitätsmaßnahmen, um dann in Summe die ‚Golden Copy‘ zu repräsentieren. Diese Golden Copy wird zunächst nur von den wichtigsten Systemen genutzt, weitere Systeme können sukzessive hinzugefügt werden. Wegen unserer konsequenten SOA-Ausrichtung ist diese Erweiterung flexibel,

schnell und – im Verhältnis zu klassischen Ansätzen – sehr kostengünstig durchführbar. Unsere Kunden bestätigen uns den praxisorientierten Bezug des Omikron-LeanMDM-Ansatzes“, erklärt Kraus.

Data Quality ServerManagement Studio

Die Applikation „Omikron Data Quality Server“ wird in der Regel auf einem eigenständigen Server eingerichtet und als Service im Netzwerk bereitgestellt. Die Hardware-Anforderungen sind dabei moderat und auch große Daten- und Abfragemengen können auf einem heute durchschnittlichen Serversystem (zum Beispiel 4 Kerne, 16 GB Hauptspeicher, 500 GB Festplatte) oder auf einem entsprechenden virtuellen System abgedeckt werden. Omikron liefert dabei zur Konfiguration des Servers das ‚Data Quality Server Management Studio‘, das es dem Datenqualitäts-Team ermöglicht, auch auf die

Interview mit Carsten Kraus, Geschäftsführer von Omikron Data Quality

E-3: Die Sensibilität für Datenqualität sollte Teil einer Aufbau- und Ablauforganisation sein. Wozu braucht man die Angebote und Services von Omikron?

Carsten Kraus: Ebenso, wie ein ERP-System die betriebswirtschaftlichen Prozesse eines Unternehmens IT-seitig abbildet und unterstützt, helfen die Omikron-DQ-Lösungen entscheidend dabei, die organisatorisch aufgesetzten DQ-Prozesse auch in der Praxis umzusetzen. Wir unterscheiden zwischen Herstellung und Sicherstellung von DQ: meist müssen die Unternehmen als ersten Schritt ihre Datenbasis initial harmonisieren und konsolidieren. Anschließend kann in den Systemen eine ‚Data Quality Firewall‘ installiert werden, die zukünftig die Entstehung von Daten-Wildwuchs verhindert. Wird zudem ein MDM-System installiert, können auch alle daran angeschlossenen Systeme auf die vereinheitlichten Daten zugreifen. Man kann all dies auch ‚von Hand‘ oder mit Bordmitteln realisieren, es wird dann jedoch ungleich aufwändiger oder schlechter – oder beides.

E-3: Wo und wann muss sich der SAP-Bestandskunde um seine Datenqualität Sorgen machen?

Kraus: Auf alle Fälle schon mal dann, wenn er neben SAP noch Non-SAP-Systeme im Einsatz hat. Aber auch in reinen SAP-Umgebungen finden wir häufig eine ‚historisch‘ bedingte schlechte Datenqualität vor. Oft spielt auch die Frage der Organisation der Stammdatenpflege eine große Rolle. Herrscht das Prinzip der

dezentralen Pflege der Stammdaten vor, so lassen sich hier häufig gute Ansatzpunkte für eine Optimierung der Pflegeaufwände finden.

E-3: Sind Datenanalyse und Datenqualität die zwei Seiten der gleichen Medaille?

Kraus: Vom Grundsatz her schon. Ohne eine eingehende Analyse der vorhandenen Datenbasis wird es schwer, die entsprechend sinnvollen Datenqualitätsmaßnahmen abzuleiten. Allerdings können wir aus unserer nun mehr als 20-jährigen Erfahrung sagen, dass es nicht ausreicht, die Daten einfach mal so in ein Analyse-Tool zu kippen. Hier ist Expertise im Umgang mit den Stammdaten gefragt. Sie müssen schon etliche Millionen Stammdaten ‚in der Hand gehabt haben‘, um auch die wirklich wichtigen und richtigen Schlüsse aus einer Analyse ziehen zu können.

E-3: Ist Dublettenprüfung und Adressvalidierung eine triviale Aufgabe?

Kraus: Sicher nicht. Wir leben in einer immer vernetzteren, globalen Welt. Das hat erhebliche Auswirkungen auf die Dublettenprüfung und Adressvalidierung. Welches Unternehmen sieht sich dauerhaft nicht vor die Aufgabe gestellt, Adressdaten, genauso aber auch Material- und Artikeldaten aus dem asiatischen Sprachraum berücksichtigen zu müssen? Da enden dann auch viele Ansätze konventioneller Matching-Algorithmen. Wir bei Omikron haben diese Anforderung schon seit Längerem auf

dem Radar und deshalb die – mittlerweile auch patentierte – Worldmatch-Technologie entwickelt.

E-3: Welcher Technologie bedient sich Omikron?

Kraus: Wir beschäftigen uns seit 1992 intensiv mit den Themen Datenqualität, Matching- und Suchalgorithmen. Mit leichtem Erstaunen haben wir Mitte der 1990-er Jahren festgestellt, dass unsere eigenen Algorithmen dem Stand der Technik weit voraus waren. Fast noch mehr erstaunt uns, dass es heute immer noch genau so ist: Unser Worldmatch-Patent ist mehrere Generationen weiter als von Weltunternehmen patentierte Vergleichsroutinen. Und auch mit dem Suchalgorithmus FACT-Finder haben wir bereits 2001 auf In-memory-Computing gesetzt; mit mehr als 300 Millionen Suchanfragen monatlich haben wir daraus dann auch eine europäische Marktführerschaft erreicht. Diese von unserem Forschungsteam entwickelten Algorithmen binden unsere Anwendungsentwickler in entsprechende Lösungen wie den Omikron Data Quality Server ein. Der DQS zeichnet sich unter anderem durch die konsequente Entwicklung für SOA-Umgebungen aus. Gerade das ermöglicht unseren Kunden und Integrationspartnern, den DQS in wirklich beeindruckend kurzer Implementierungszeit in laufende IT-Prozesse zu integrieren. Vielen anderen Lösungen fehlt diese konsequente SOA-Ausrichtung, da lediglich bereits am Markt befindliche Lösungen um einen SOA-Aufsatz ergänzt wurden, um eine aufwändige Neuentwicklung zu vermeiden.

in den Prozessen bereits integrierten Funktionalitäten Einfluss zu nehmen. Dank der intelligenten Algorithmen ist ein Eingreifen in die Qualitätsprozesse nur selten notwendig. „Die Feinjustierung wird bei unseren Kunden daher oftmals durch unser Datenmanagement-Team mit abgedeckt. Ist eine explizite organisatorische Anpassung im Unternehmen in Form von Data Stewards vorhanden, wird die Pflege in der Regel von diesen mit übernommen“, erklärt Kraus den Einsatz bei SAP-Bestandskunden.

SOA & DQ

Ein Kernthema einer serviceorientierten Architektur ist die lose Kopplung der Systeme. „Unser DQS wurde schon von Grund auf gezielt dafür entworfen, in einer SOA-Umgebung seine Dienste zu tun“, erklärt Kraus. „Es gibt am Markt ähnliche Lösungen, doch in der Regel wurden die SOA-Funktionen hier später sozusagen nur oben draufgesetzt“. Der Omikron Data Quality Server (DQS)

stellt dem Kunden dabei die Integrationstiefe frei: Er kann lose an die Applikation gebunden werden, indem Definitionen für Konfiguration, Synchronisation und Überwachung auf dem Server selbst hinterlegt werden und die Berührungspunkte mit den zu integrierenden Systemen nur auf Anwendungsebene erfolgen. Vor allem beim Einsatz von Standardkonnektoren tendieren einige Kunden zu einer höheren Integrationstiefe, um das Benutzererlebnis zu verbessern. Von welchem System aus werden die DQ-Services angestoßen? „Der DQS bietet als Service-Verbund verschiedene Arten von Services. Generell unterscheiden wir zwischen passiven und aktiven Services sowie Basis-Diensten und orchestrierten Composite-Diensten“, beschreibt Kraus das Vorgehen beim Kunden. Passive Basis-Dienste können von den Applikationen im Netzwerk über Webservice-Schnittstellen on demand verwendet werden und bieten dem aufrufenden System prozessorientierte Funktionalitäten wie fehlertolerante Suchfunktionen,

Dublettenerkennung, Daten-Anreicherung oder auch einfache Leistungen wie die Prüfung von E-Mail-Adressen an. Passive orchestrierte Dienste unterstützen auch komplexere Szenarien. So kann auf Basis einer integrierten Workflow-Engine eine zentrale Datenqualitätsdefinition für Stammdaten getroffen werden, eine sogenannte ‚Data Quality Firewall‘. Ein solcher für den Kunden individuell konfigurierbarer Dienst kann auch durch Benachrichtigungen über wichtige Ereignisse informieren. Aktive Dienste dagegen werden vom DQ-Server selbst angestoßen. So kann der Server eine automatische Synchronisation von Daten, bestimmte Bereinigungsmaßnahmen oder auch das Datenqualitäts-Monitoring des Gesamtbestandes durchführen. „First things first“, sagt Kraus, „nur wenn die Daten geeignet sind, können aktuelle Innovationen wie HANA ‚fundierte und datengestützte Entscheidungen‘ (O-Ton SAP) ermöglichen.“ Der erste Schritt ist also immer die Optimierung der Datenqualität. (pmf)

E-3: Haben SAP-Anwender eine bessere oder schlechtere Datenqualität?

Kraus: Ob bessere oder schlechtere DQ, hängt unserer Erfahrung nach nicht in erster Linie von den eingesetzten IT-Lösungen wie SAP ab, sondern vielmehr davon, wie der Reifegrad des jeweiligen Unternehmens bezüglich der Aufmerksamkeit und der Gewichtung von DQ ist. Natürlich finden Sie in der Regel in Großunternehmen hierzu eine reifere Struktur vor, weil der Leidensdruck hier einfach ungleich höher ist.

E-3: Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit SAP?

Kraus: Omikron-DQ-Lösungen werden zwar auch im SAP-Umfeld, aber eben auch in Non-SAP- beziehungsweise heterogenen Systemlandschaften implementiert. Da DQ ja nie Selbstzweck ist und somit immer ‚führende‘ Systeme wie ERP, CRM und vor allem deren Prozesse eine Rolle spielen, setzt Omikron hier auf die enge Kooperation mit entsprechend kompetenten Partnern beziehungsweise Systemintegratoren. Diese Partner sind in der jeweiligen Systemumgebung auch auf die jeweils systemspezifischen Prozesse spezialisiert. Omikron wiederum ist in diesen Projekten der Spezialist für die DQ-Themen. Hinsichtlich der Vertragsgestaltung in den Projekten richten wir uns ganz nach den Wünschen des Kunden: Es kann also sowohl Omikron als auch der jeweilige Partner die Rolle des GU übernehmen oder beide Parteien sind getrennt voneinander Vertragspartner.

E-3: Danke für das Gespräch.



Hohe Datenqualität sorgt für maximale Effizienzverbesserungen aller Geschäftsprozesse

Fehlerfreie Lieferantendaten: Starker Hebel für die Marge

Ohne Datenqualität läuft in elektronischen Geschäftsprozessen nichts so, wie es laufen könnte. Das gilt auch für das Kreditorenmanagement. Wer Lieferantenstammdaten nachhaltig bereinigt, senkt die Fehlerquote bei Einkaufsprozessen. Daraus resultieren Effizienz- und Kostenvorteile, die der Rentabilität und der Wettbewerbskraft zugutekommen.



© Artens, shutterstock.com

Eine Kosteneinsparung im Einkauf von nur einem Prozent wirkt auf den EBIT wie eine Umsatzsteigerung von 20 Prozent. Auch wenn die Zahlen dieser Faustregel von Branche zu Branche differieren dürften, steht außer Frage, dass die Beschaffungsoptimierung grundsätzlich ein starker Renditehebel ist. Untersuchungen zeigen, dass viele Unternehmen hier nach wie vor Aufholchancen nutzen können. Aber wo schlummert dieses Potenzial? Vielfach liegt die Wurzel des Problems in fehlerhaften Kreditorenstammdaten. Insbesondere Dubletten sorgen dafür, dass Beschaffungsprozesse nicht ideal laufen. Wenn beispielsweise ein Konzern seine ehemals dezentral organisierten Einkaufsaktivitäten zusammenlegt oder ein Unternehmen ein anderes akquiriert und den Einkauf eingliedert, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass in den zusammengeführten Kreditorenstammdaten Lieferanten doppelt gelistet sind. Das kann beispielsweise dazu führen, dass mit ein und demselben Lieferanten Geschäfte über verschiedene Konten abgewickelt werden (Maverick Buying) und dadurch Mengenvorteile und bessere Einkaufskonditionen verschenkt werden. Dieser Nachteil geht entweder zulasten der Marge oder der Wettbewerbsfähigkeit, weil zum Beispiel kein Spielraum für Preisnachlässe gegenüber Kunden vorhanden ist. Schlechte

Lieferantenstammdaten erzeugen darüber hinaus vielfältige Nachteile. So verlieren Compliance-Maßnahmen an Wirkung und Risikobetrachtungen an Aussagekraft. Gleiches gilt für Business-Intelligence-Auswertungen: Aktuelle Geschäftszahlen für die Unternehmenssteuerung stimmen womöglich nicht, weil sie auf Basis schlechter Stammdaten erhoben wurden. Ein weiterer zentraler Punkt sind unnötig hohe Prozesskosten, weil gegebenenfalls Fehler korrigiert werden müssen, Vorgänge intransparent bleiben und der Verwaltungsaufwand somit größer als nötig ist.

Ohne Datenqualität kein effizientes E-Procurement

Immer mehr Unternehmen stellen ihre Beschaffung von kostenintensiven manuellen Prozessen auf das papierlose E-Procurement um. Die Vorteile der elektronischen Beschaffung kommen jedoch nur voll zum Tragen, wenn die Prozesse auf nachhaltig dublettenfreien Lieferantenstammdaten basieren. Dies ist eine unabdingbare Voraussetzung, Kreditoren stringent zu verwalten und damit verbundene Prozesse optimieren zu können. Sei es, um die Lieferantenzahl strategisch sinnvoll zu reduzieren, Materialien und Artikel zu verdichten (zum Beispiel für das Warengruppenmanagement) und Einkaufsvolumina

zu konzentrieren sowie Einkaufskonditionen zu verbessern, oder sei es, um verlässliche Auswertungen durchzuführen oder Beschaffungsbedingungen zu harmonisieren. Nur ein systematischer Lösungsansatz kann Probleme mit fehlerhaften Stammdaten grundlegend und nachhaltig beheben. Eine professionelle Data-Quality-Lösung sollte die komplette Optimierungskette unterstützen: von der Datenanalyse über Restrukturierung und Korrektur bis hin zu Dublettenprüfung, Anreicherung und Reporting. Das Werkzeug muss in der Lage sein, die Kreditorenstammdaten unter anderem einer postalischen Korrektur, der Dublettenprüfung, der Datenanreicherung sowie dem Compliance- und Blacklist-Check zu unterziehen. Unabdingbar ist beispielsweise auch eine fehlertolerante Suche beim Online-Dubletten-Check, der das Erzeugen neuer Dubletten verhindert. Da die Geschäftswelt immer internationaler und Global Sourcing zur Regel wird, sollten DQ-Programme sprachenunabhängig einsetzbar sein. SOA-Technologie ermöglicht die Datenoptimierung systemübergreifend in Quellsystemen beliebiger Herkunft und die Anpassung an beliebige Kundenanforderungen. Die Integration in Quellsysteme für das Kreditorenmanagement wie SAP, Supply Chain Management (SCM) und Supplier Relationship Management (SRM) sollte Standard sein. Einmal implementiert, sorgt die Applikation idealerweise für hohe Automatisierungsquoten und niedrige Folgekosten – und damit einen schnellen ROI. Lieferanten- und Materialstammdaten sind zwei Seiten einer Medaille (Beschaffung) und im engen Kontext zu betrachten. Eine hohe Datenqualität in beiden Bereichen ermöglicht maximale Effizienzverbesserungen aller einkaufsrelevanten Geschäftsprozesse.



MDM auf die schlanke Art



© Granquillity, shutterstock.com

Kunden-, Lieferanten- und Materialstammdaten zählen im Zeitalter des eBusiness zu den wertvollsten Business-Gütern. Nahezu jedes Unternehmen hat aber mit einer historisch gewachsenen Vielzahl von Systemen (CRM, SRM, ERP) zu kämpfen, die jeweils unterschiedliche Geschäftsprozesse unterstützen.

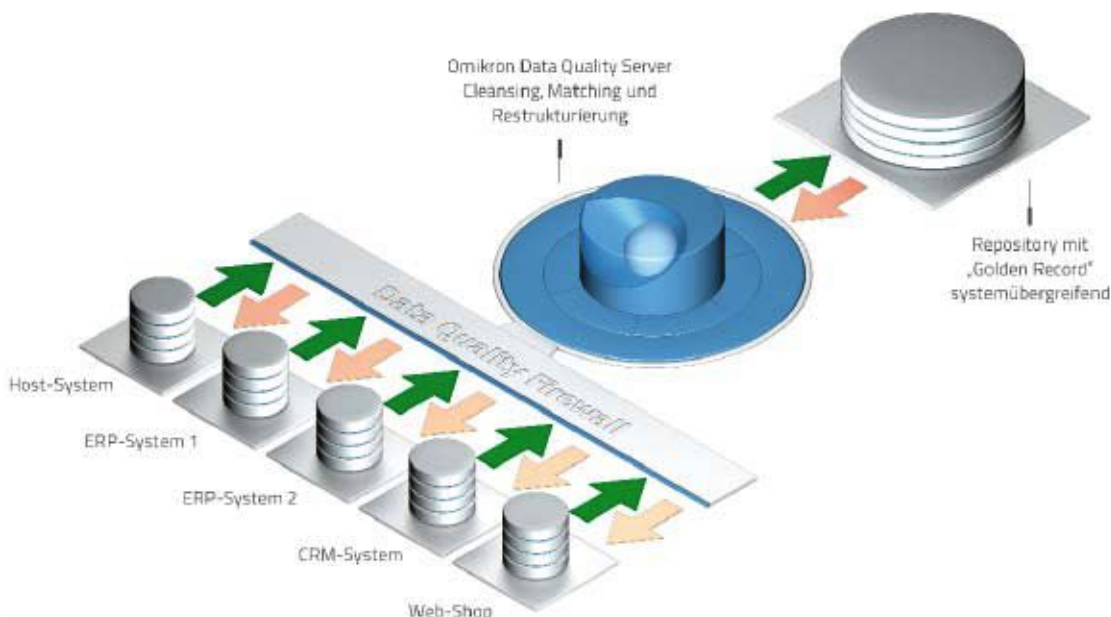
Eine Vielzahl von Systemen ist oftmals ein Grund für eine inkonsistente Datenqualität. Hinzu kommt, dass die diversen Organisationseinheiten eines Unternehmens wie Finanzen, Einkauf, Marketing/Vertrieb unterschiedliche Sichtweisen auf Bewertungen der Stammdaten haben. So kann beispielsweise ein aus Sicht von Vertrieb und Marketing störend vorhandener Dublettenstammdatensatz im Hinblick auf die Finanzbuchhaltung und Debitoren eine notwendige Doppelung sein, da nur so die rechtlich eigenständige Struktur der Unternehmen nachvollziehbar bleibt (zum Beispiel bei der Betrachtung von Konzernen und deren verbundenen Unternehmen). Genau hier liegt die Ursache für Konflikte zwischen den Systemen und gängigen IT-Architekturen. Die Single-System-Philosophie der System-Anbieter harmonisiert nur bedingt mit der Vielzahl von Datenkanälen, Branchen und Abteilungen. In der Praxis ist dadurch keine einheitliche Sicht auf die Stammdaten möglich, was oft zu Fehleinschätzungen im Business Intelligence und Management-Reporting führt. Abhilfe schaffen kann eine quellsystemübergreifende Stammdatensicht durch den Aufbau einer Master-Data-Management-Plattform. Sämtliche relevanten Stammdaten aus den führenden Systemen werden auf der MDM-Plattform harmonisiert und konsolidiert.

Das Beziehungswissen zwischen den Quellsystemen wird dabei auf der MDM-Plattform modelliert und abgelegt (unter Beibehaltung der Herkunftsinformation aus dem Quellsystem). Weiterhin wird dieses Beziehungswissen auch in den jeweiligen Quellsystemen abgelegt. Zusätzlich sorgt dieser Lösungsansatz dafür, dass bei der Stammdatenpflege eine 360-Grad-Sicht systemübergreifend möglich ist.

LeanMDM: Quick-Win für Unternehmen

Wegen der oft langen Projektlaufzeiten sowie der damit verbundenen hohen personellen, finanziellen und technischen Aufwände scheuen viele Unternehmen den Aufbau einer MDM-Plattform. Der Omikron-LeanMDM-Ansatz ermöglicht es Firmen, mit überschaubarem zeitlichem und finanziellem Investitionsvolumen die Grundlage für unternehmensweites Stammdaten-Management, sprich ein zentrales Stammdaten-Repository, aufzubauen. Dabei ermöglicht dieser Ansatz eine freie Modellierung der Datenstruktur des Repository und passt sich somit den Anforderungen des Unternehmens an – nicht umgekehrt. Die Struktur der Quellsysteme bleibt dabei unangetastet. Eine weitere Basiskomponente für den LeanMDM-Ansatz ist der Omikron Data Quality Server (DQS). Er stellt einen

zentralen Bereinigungsservice zur Verfügung, der von allen Systemen wie CRM und ERP genutzt werden kann und so die einheitliche Definition von Datenqualität im Unternehmen unterstützt. Im Unterschied zu anderen Datenqualitätslösungen dieser Art wurde der DQS von Anfang an konsequent für serviceorientierte Architekturen (SOA) entwickelt. Er gewährleistet auch Prozessunabhängigkeit, Parallelverarbeitung, Benutzer- und Prozessrechte – von Grund auf. Für das Thema Data Cleansing bedeutet dieser Ansatz konkret: Schon bevor Informationen aus unterschiedlichen Quellen in die Master-Datenbank gelangen, durchlaufen sie im DQS eine Data-Quality-Waschstraße, wo sie nach individuellen Parametern bereinigt und strukturiert werden. Die so harmonisierten und konsolidierten Stammdaten werden auf der Master-Data-Management-Plattform hinterlegt. Auf diese Weise erhält jeder Unternehmensbereich einen exakten und umfassenden Überblick über alle Datensilos hinweg – passend zu den individuellen Unternehmensprozessen und völlig unabhängig von der eingesetzten IT-Architektur. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, die harmonisierten und konsolidierten Daten auch den jeweiligen Quellsystemen zur Verfügung zu stellen. Dank der Kombination aus kanonischem Datenmodell und den SOA-Fähigkeiten des DQS entfallen langwierige Anpassungs- und Programmierungszeiten, insbesondere in den Quellsystemen. Zudem lassen sich Maßnahmen zur Verbesserung der Datenqualität in überschaubare und leicht umsetzbare Einzelprojekte aufteilen. Das macht es einfacher, auch andere Systemeigner im Unternehmen von den Vorteilen hoher Datenqualität zu überzeugen. Indem alle Daten bereinigt werden, bringt der Omikron Data Quality Server ein einheitliches Bild über Kunden, Produkte, Lieferanten und Mitarbeiter – und das buchstäblich auf die schlanke Linie.



Omikron LeanMDM ermöglicht es Firmen, ein zentrales Stammdaten-Repository aufzubauen.

Material-Stammdaten rostfrei?

Wo lassen sich noch Kosten sparen? Bei vielen Unternehmen bieten die Materialstammdaten einen Ansatzpunkt. Ihre Harmonisierung und Konsolidierung machen den Weg frei für vielfältige Prozessoptimierungen. So wird unter anderem die Basis für ein effizientes Warengruppenmanagement gelegt.



© mike.irwin, shutterstock.com

Typisches Beispiel aus der Praxis: Ein Schraubenmodell ist in den Materialstammdaten dreimal gelistet: als verzinkte Schraube mit Senkkopf, als Senkkopfschraube verzinkt und als Senkkopfschraube rostfrei. Drei Lieferanten, drei Herstellernummern und drei Lagerorte – hier ist offensichtlich etwas schiefgelaufen. Derlei Doppelungen gibt es praktisch in jeder Materialstammdatendatei, besonders konzentriert sind sie in der Instandhaltung anzutreffen. Bei einem großen deutschen Energieversorger etwa kam bei einer Stammdatenprüfung ans Tageslicht, dass von 400.000 Ersatzteilen rund 30.000 mehrfach angelegt waren. Man benötigt keinen Taschenrechner für die Schlussfolgerung, dass dadurch nicht nur große Mengen Kapital nutzlos gebunden sind, sondern auch unnötig hohe Prozess- und Lagerkosten entstehen. Das Heben dieser Optimierungspotenziale – idealerweise im Kontext einer Bereinigung der Lieferantenstammdaten – erzeugt unmittelbar positive EBIT-Effekte.

Typisch historischer Fehlerballast

Dubletten in Materialstammdaten haben verschiedene Ursachen. In vielen Unternehmen wurde früher auf eine einheitliche Datenerfassung kaum Wert gelegt. Wo viele Abteilungen und Mitarbeiter ohne klare Regeln Materialdaten anlegen, entsteht zwangsläufig Wildwuchs. Als klassischer Dublettenproduzent erweist sich erfahrungsgemäß auch die Datenzusammenführung bei Übernahmen und Zusammenschlüssen von Unternehmen. Dezentral verteilte Verantwortlichkeiten oder versehentliches Mehrfachanlegen

im oft hektischen Arbeitsalltag sind weitere typische Fehlerquellen. Wird nicht gegengesteuert, nimmt die Datenqualität fortlaufend weiter ab. Ein nachhaltiger Lösungsansatz muss also einerseits die vorhandene Datenbasis vom historischen Fehlerballast befreien und andererseits dafür sorgen, dass keine neuen Dubletten entstehen. Die Bereinigung ist angesichts Zehntausender oder gar Hunderttausender Materialstammdaten, die oft noch vielerlei andere Mängel haben, eine komplexe Aufgabe. Am Anfang eines Materialstammdatenprojektes steht die Analyse der Ist-Situation: Wo liegen welche Daten in welcher Form vor, und welche Qualität haben sie? Es folgt die Harmonisierung der Daten, beispielsweise durch Vereinheitlichung der Schreibweisen. Das ist Voraussetzung, um die Materialien eindeutig nach Sachmerkmalen gruppieren und klassifizieren zu können (häufig nach dem eBusiness-Standard eCI@ass, aber auch nach anderen Kriterien). Verstecken sich Artikel- oder Materialmerkmale im Langtext, können sie nach definierten Regeln automatisiert extrahiert und zum Beispiel in SAP CA-CL hinterlegt werden. Damit ist die Grundlage für die Konsolidierung der Daten gelegt, das heißt, Dubletten können in der Datei zusammengelegt werden, sodass jedes Produkt nur noch einmal im Produktstamm auftaucht. Gerade bei der Dublettenprüfung benötigt man einen extrem leistungsfähigen Matching-Algorithmus. Nach der finalen Prüfung und Freigabe existieren lückenlos saubere Materialstammdaten – die neue Datenbasis, auch Golden Copy genannt. Die sauberen Daten können weiter angereichert werden, beispielsweise mit internationalen Begriffen, damit Teile

sich auch in anderen Sprachen finden und eindeutig zuordnen lassen. Das ist insbesondere für grenzüberschreitend tätige Unternehmen von Bedeutung, die Global Sourcing betreiben. Der fehlertolerante Online-Abgleich mit der Datenbasis verhindert, dass beim Anlegen weiterer Materialstammdaten erneut Dubletten entstehen. Mithilfe der Workflow-Engine im Omikron Data Quality Server können im Datenqualifizierungsprozess problemlos individuelle Automatismen zusammengestellt werden. Häufig geht ein Data-Quality-Projekt im Bereich der Materialstammdaten einher mit einer Neugestaltung der Materialklassifizierung und der Sachmerkmale. Die Integration in SAP-Lösungen zählt zum vielfach erprobten Standard.

Positive Effekte für die Wertschöpfung

Intelligentes Materialstammdatenmanagement ist ein zentrales Element der Data Governance. Eine gute Datenbasis bildet das Fundament für das Erreichen klassischer wertschöpfungsrelevanter Ziele: Bündelung beziehungsweise Reduzierung der Lieferanten, Optimierung des Materialgruppenmanagements, Verbinden von unerwünschtem Maverick Buying, Reduzierung der Lagerbestände sowie Transparenz bei Auswertungen und Reports. Auch für das E-Procurement ist hohe Datenqualität eine unabdingbare Voraussetzung. Transparenz, Prozessgeschwindigkeit und Handlungsfähigkeit hängen unmittelbar davon ab. All diese Elemente machen die Domäne Materialstammdaten zu einem geordneten Bestandteil eines zentralen Stammdatenmanagements (LeanMDM).

Globales Daten-Matching

Je mehr Kunden- und Lieferantenprozesse automatisiert werden, desto wichtiger werden korrekte, einheitliche Stammdaten. Während das Bewusstsein dafür einerseits zunimmt, wachsen andererseits die Anforderungen: Nach wie vor sind Stammdaten-Abgleiche alles andere als trivial – und Fehler können teurer werden als je zuvor. Vor allem bei internationalen Abgleichen wird es kritisch: Das korrekte Verfahren ist ausschlaggebend.



© Cleo, Shutterstock.com

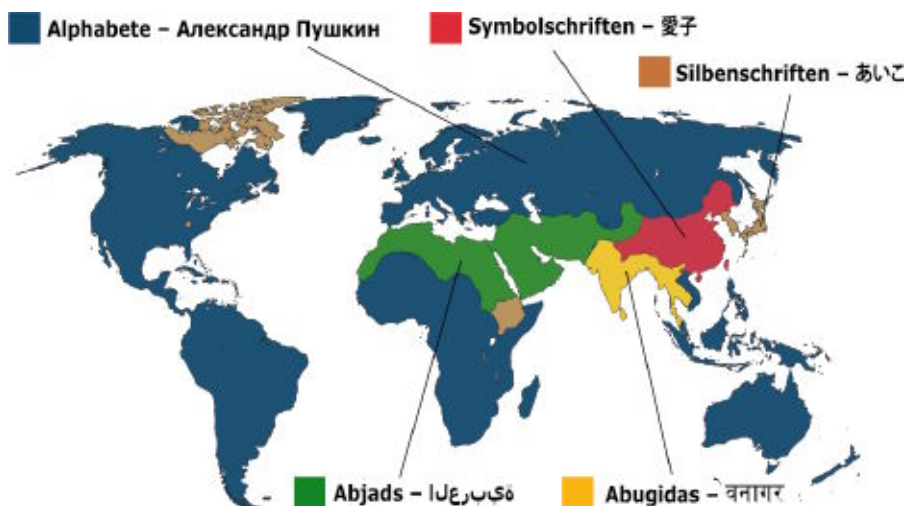
Immer wieder ist es notwendig, dass Stammdaten miteinander verglichen werden: etwa bei der initialen Harmonisierung von Debitoren, bei der Auftragserfassung im ERP oder bei der Suche von Materialstammdaten im Einkauf. Im ersten Moment hört sich Vergleichen einfach an. Doch was der Mensch beherrscht, fällt dem Computer schwer: Gleich bedeutet für das elektronische Gehirn eine Übereinstimmung von 100 Prozent. Schon bei kleinsten Abweichungen wie einem Tippfehler versagt die Zuordnung. Der Computer versteht die Ähnlichkeit von Mathias und Matias nicht – zumindest nicht ohne programmierte Intelligenz. Für den Menschen dagegen sind beide Schreibweisen annähernd gleich. Genau auf diese

Intelligenz kommt es bei elektronischen Vergleichen an.

Herausforderung Worldmatch

1993 erzielte Deutschland bereits 20 Prozent seines Brutto-Nationaleinkommens durch Exporte. Heute sind es mehr als 30 Prozent – und die Globalisierung nimmt weiter zu. Durch das Zusammenwachsen der Wirtschaftskreisläufe sind auch die Anforderungen der Unternehmen an die eigenen Stammdaten enorm gestiegen: Firmensitz in Deutschland (lateinischer Zeichensatz), Niederlassung in China (Symbolschrift): Unternehmen, die international agieren, benötigen eine weltweit einsetzbare Datenbankstruktur

und Prozesse, die ebenfalls weltweit funktionieren. Denn auch wenn die Logistik ein Zusammenrücken der Märkte ermöglicht, gibt es keine Hoffnung, dass sich die Welt in absehbarer Zeit auf eine gemeinsame Standardsprache und -schrift einigen wird. Und so erschwert eine Internationalisierung die Arbeit mit Stammdaten, denn Datenqualitätslösungen müssen nicht nur in der Muttersprache zuverlässig greifen, sondern auch über die eigene Grenze hinweg. Die Anforderungen an eine Datenqualitätslösung steigen mit der Anzahl der Sprachen. Ein Beispiel: Der irische Name Ewan hört sich korrekt ausgesprochen an wie „Juin“. Ein Sachbearbeiter aus der Auftragserfassung in Deutschland, der nicht mit den sprachlichen Besonderheiten Irlands vertraut ist, wird den Namen vermutlich auch so ins ERP-System eintragen: Juin. Findet später eine Harmonisierung der deutschen Stammdaten, welche nur die Besonderheiten der deutschen Sprache berücksichtigt, mit den Stammdaten der irischen Vertriebsgesellschaft statt, dann würde diese „Dublette“ nicht gefunden werden. Es ist also notwendig, dass die Datenqualitätslösung die Besonderheiten beider Sprachen kennt und miteinander in Beziehung setzen kann. Solange man sich im lateinischen Schriftraum bewegt, kommt es lediglich auf einige Besonderheiten der Sprache an. Denkt man aber an die neuen Märkte in Russland, Indien und China, wird es wesentlich komplizierter. In diesen Sprachräumen wird mit völlig anderen Zeichensätzen geschrieben, deren Regelsätze sich grundlegend unterscheiden.



Verteilung der Schriftsysteme weltweit.

► Transkription: die Schwachstelle von Unicode

Unicode ist ein internationaler Standard, der für jedes sinntragende Schriftzeichen oder Textelement aller bekannten Schriftkulturen und Zeichensysteme einen digitalen Code definiert. Mit einem einfachen Trick kann man so internationale Stammdaten harmonisieren. Dazu wird im ersten Schritt jedem Stammdatensatz eine eindeutige Identifikationsnummer zugewiesen. Will man beispielsweise Debitoren aus Deutschland und Japan harmonisieren, könnte man die japanischen Zeichen ins lateinische Zeichensystem umwandeln (transliterieren). Die eigentliche Harmonisierung der Stammdaten erfolgt dann mit lateinischen Zeichen. Auf den ersten Blick macht diese Vorgehensweise einen soliden Eindruck. Bei genauerer Betrachtung lassen sich aber schnell die Schwächen erkennen. So gehen durch die Wandlung etwa wichtige Informationen für einen unscharfen Abgleich verloren.

Das folgende Beispiel eines Vergleichs von deutschen und russischen Stammdaten zeigt die Problematik: Fyodor, ein russischer Name, wird Федор geschrieben. Der kyrillische Buchstabe e kann bei der Umwandlung ins Lateinische ebenfalls e oder zu ye werden. Ein diakritisches Zeichen über dem e – also ë – ändert die Betonung nochmals auf yo. Das Zeichen darf in der russischen Schrift auch ganz weggelassen werden. Mit Unicode würde also je nach Regelsatz Федор (für Fyodor) entweder in „Fyedor“ oder „Fedor“ gewandelt werden. Beim anschließenden Harmonisierungsvorgang mit den lateinischen Stammdaten ergibt sich dann ein Problem, da die Ähnlichkeit zwischen Fyodor und Fedor eher gering ist. Eine zuverlässige Zuordnung ist so also nicht mehr möglich. Daraus folgt: Unicode ist nicht genug. Transkription und Transliteration allein funktionieren nicht, denn verschiedenen Schriften liegen unterschiedliche Funktionsprinzipien zugrunde. Diese

Schreibweise	Zeichensatz	Chinesische Namen	
アイコ	Katakana	张爱国	ZHANG Aiguo
あいこ	Hiragana	张爱民	ZHANG Aimin
あい子	Hiragana / Kanji	张爱党	ZHANG Aidang
あ以子	Hiragana / Kanji	Zhang = Familienname, Ai = Generationsname Lediglich die letzte Silbe repräsentiert den eigentlichen Namen	
アイ子	Katakana / Kanji		
あ衣子	Hiragana / Kanji		
垂衣古	Kanji		
垂伊子	Kanji		
垂綺子	Kanji	Russische Namen	
垂以子	Kanji		
Mögliche Schreibweisen des Namens: Aiko		Михаил Горбачёв	Michail Gorbatschow
Arabische Namen		Раиса Горбачёва	Raissa Gorbatschowa
		Griechische Namen	
Vater	Hassan ibn Selim		
Sohn	Yassir ibn Hassan	Πέτρος Κώτης	Petros Kotis
Im Arabischen ist der Name des Vaters Bestandteil der Kindernamen		Αναστασία Κώτη	Anastasia Koti
		Im Russischen wie auch im Griechischen ändert sich der Familienname je nach Geschlecht	

Worldmatch ermöglicht einen direkten Abgleich zwischen unterschiedlichen Zeichensätzen beziehungsweise Schriften. Das Verfahren erkennt die Besonderheiten einer Sprache.

müssen beim Vergleich der Daten ebenfalls berücksichtigt werden.

Worldmatch

Worldmatch ist ein von Omikron entwickeltes, patentiertes Verfahren, das die internationalen Hürden meistert. Der Vorteil dieses Verfahrens ist, dass die einzelnen Schriften nicht erst auf einen gemeinsamen Zeichensatz vereinheitlicht werden, sondern ein direkter Abgleich zwischen unterschiedlichen Zeichensätzen beziehungsweise Schriften stattfindet. Worldmatch transliteriert nicht, sondern assoziiert. Die Präzision der Abgleiche wird dadurch

ungleich höher. Das Verfahren prüft die verschiedenen Schriften, berücksichtigt die Besonderheiten jeder einzelnen Sprache und erkennt Ähnlichkeiten, etwa bei Buchstabendrehern und Abkürzungen. Das Verfahren kann auch die optischen Ähnlichkeiten chinesischer Zeichen in Betracht ziehen. So werden treffsichere internationale Abgleiche auf einem hohen Standard möglich. Zudem kann Worldmatch mit allen chinesischen Dialekten gleichzeitig arbeiten. Dabei muss die Omikron-Technologie nicht wissen, für welchen Dialekt es die Transliteration machen muss, weil es eben nicht transliteriert, sondern assoziiert wird. Und bei japanischen Zeichen kann Worldmatch ebenfalls alle Lesarten und Kanji-Kana-Kombinationen berücksichtigen. Das ist wichtig, da es im Japanischen gleich ausgesprochene, aber unterschiedlich geschriebene Wörter (die unterschiedliche Bedeutung haben und nicht zugeordnet werden sollten) sowie verschiedene Schreibweisen für das gleiche Wort gibt, die gleich ausgesprochen werden und die gleiche Bedeutung haben und zugeordnet werden sollten. Am Beispiel des oben erwähnten russischen Namens Fyodor (Федор) bedeutet dies, dass Worldmatch alle möglichen lateinischen Schreibweisen beachtet, also Fedor, Fyedor, aber auch Fyodor. Worldmatch steht sowohl als Funktion im Omikron Data Quality Server (Built for SOA) zur Verfügung und kann auch in firmeneigene Applikationen integriert werden.



© Cleo, Shutterstock.com

Data-Quality-Projekt beim Diakonischen Werk der EKD e.V.

Adress-Datenqualität verbessert Spendenergebnis

Ohne Spenden geht es nicht. Um notleidenden Menschen helfen zu können, sind die Hilfsorganisationen des Diakonischen Werks der EKD e.V. auf Unterstützung angewiesen. Positive Effekte beim Fundraising erzielt der Wohlfahrtsverband mit dem Omikron Data Quality Server. Dieser sorgt für korrekte Adressdaten, senkt die Mailingkosten, beschleunigt die Geschäftsprozesse und bewirkt bessere Response- und Spendenquoten.



© teles2, shutterstock.com

Angesichts von Hunger, Armut, Krieg und Naturkatastrophen in vielen Regionen der Welt kann der Spendenstrom aus den reichen Ländern nie groß genug sein. Doch Spendensammeln ist oft ein zähes und langwieriges Geschäft. Das weiß auch Jens Barthen vom Diakonischen Werk der Evangelischen Kirche Deutschlands e.V. (DWEKD) in Stuttgart, der als Gruppenleiter in der Abteilung Öffentlichkeitsarbeit mit 60 Kolleginnen und Kollegen die DWEKD-Hilfsprojekte „Brot für die Welt“ und „Diakonie Katastrophenhilfe“ betreut. „Immer mehr Akteure im Spendenmarkt liefern sich mittlerweile einen intensiven Wettbewerb. Erschwerend hinzu kommen sinkende Realeinkommen, steigende Lebenshaltungskosten, der demografische Wandel, fallende Mitgliederzahlen der Kirchen und abnehmende Spenderstreue“, berichtet der Fundraising-Spezialist. Groß sei die Spendenbereitschaft stets dann, wenn Katastrophen die Schlagzeilen der Medien beherrschen, wie etwa 2004/2005 beim Tsunami im Indischen Ozean, 2010 beim Erdbeben in Haiti oder 2011 bei der Hungerkatastrophe am Horn von Afrika. „Es gibt aber jedes Jahr rund 200 Ereignisse auf der Welt, bei denen wir helfend aktiv werden, von denen die Öffentlichkeit hierzulande kaum Notiz nimmt.“ „Brot für die Welt“ betreut laufend rund 1000 Projekte. Weil sich der Spendenmarkt aber zunehmend schwierig gestaltet, sah sich das DWEKD veranlasst, seine Akquisitionsprozesse zu reorganisieren und mithilfe geeigneter Software zu optimieren. In der Vergangenheit wurde die Spendenverwaltung im SAP-System abgebildet. Für ein offensives Marketing bot das allerdings kaum Möglichkeiten.

Um das Fundraising zu intensivieren, führte das DWEKD 2009 Peoplesoft ein, eine CRM-Lösung von Oracle. Damit werden im Bereich Merchandising zwar auch Kunden, in erster Linie aber aktive und potenzielle Spender betreut. Deshalb spricht man hier nicht vom Customer, sondern vom Donor Relationship Management (DRM).

Fehleingaben – Einfallstor für schlechte Datenqualität

Das DRM-System als neues operatives IT-Werkzeug arbeitet mit dem gleichen Datenbestand wie das SAP-System und tauscht sich mit diesem permanent aus. Geschieht dies ungefiltert, gelangen aus beiden Richtungen zwangsläufig



Jens Barthen vom Diakonischen Werk der Evangelischen Kirche Deutschlands e.V. (DWEKD): „Jeder Mitarbeiter spart im DRM-System jetzt täglich 20 bis 30 Minuten Zeit, weil Spendenakten schneller gefunden werden.“

Dubletten in die gemeinsame Datenbasis (1,8 Millionen aktive und potenzielle Spender). Im ERP-System passiert das oft, wenn plötzlich sehr viele Menschen Geld spenden, beispielsweise nach einer Katastrophe. In solchen Fällen setzt das DWEKD 50 bis 60 Aushilfen ein, um die extremen Lastspitzen bei der Spendenbuchung abzufangen. Die Aushilfskräfte machen aber zwangsläufig mehr Fehleingaben und produzieren so auch mehr Dubletten als die erfahrenen Kräfte des eigenen Buchungsteams. Aktuell arbeiten im DRM-System insgesamt 70 User (davon 20 permanent), die natürlich auch fehlbar sind, etwa wenn sie sich beim Einbuchten des Spendernamens vertippen. Dubletten und Adressfehler sind jedoch absolutes Gift für die Spendenarbeit. Doppelte Einträge bedeuten für das Marketing, dass ein Adressat womöglich zwei Spendenaufträge erhält. Da kommt bei sensiblen Personen schnell die Meinung auf, das DWEKD verschwende Geld. Auch eine fehlerhafte Anschrift in einem Spendenauftrag wirkt nicht gerade vertrauensfördernd. Abgesehen davon wird durch den Mehrfachversand des Aufrufs tatsächlich zu viel Geld für Papier und Porto ausgegeben: Bei rund vier Millionen Mailings und einer vergleichsweise niedrigen Dublettenquote von fünf Prozent beim DWEKD wären das im Jahr 200.000 unproduktive Briefe, die allein 50.000 Euro Porto kosten würden. Um dies zu vermeiden, wurden bisher regelmäßig vor einem Versand externe Dienstleister beauftragt, die Versanddateien zu bereinigen und postalisch richtig zu überarbeiten. Diese Kosten können nun gespart werden, da auf die ausgelagerte Adressverarbeitung verzichtet werden kann. ▶

© Christoph Poeschner



Mitarbeiter der Hilfsorganisation des Diakonischen Werks der EKD e.V. bei der Arbeit in Somalia.

- Nur Umzugs- und Sterbedatei werden noch extern bearbeitet.

Data Quality Teil der Gesamtlösung

Von Anfang an war klar: Ein Data-Quality-System muss zwingend Teil der Gesamtlösung sein. Innerhalb des DRM-Projekts wurde also auch ein Projekt zur Datenqualität gestartet, das folgende Ziele verfolgte:

- Sicherstellung hoher Adressqualität durch Einführung einer fehlertoleranten Dublettensuche sowie einer Adressvalidierung über eine Referenzdatenbank
- Reduzierung der Reklamationen und Beschwerden von Spenderinnen und Spendern
- Senkung der externen Kosten für Dubbletteneliminierung und Adressvalidierung
- Erhöhung der Responsequote und Durchschnittsspende bei Mailing-Aktionen

T-Systems GEI erhielt den Auftrag, eine geeignete Data-Quality-Lösung zu finden. Das Unternehmen mit Sitz in Mülheim an der Ruhr war als System-integrator schon mit der Einführung des DRM-Systems betraut. Nach intensivem Auswahlprozess entschied man sich beim DWEKD für den Data Quality Server der Firma Omikron aus Pforzheim. Das finale Kopf-an-Kopf-Rennen mit einem Mitbewerber entschieden die Pforzheimer dank leistungsfähigem Lösungskonzept und langfristig besserem Preis-Leistungs-Verhältnis für sich. Da der Omikron Data Quality Server in beide Systeme integriert

werden musste, war mit Rubinion aus Ulm – zuständig für das SAP-System – ein dritter Projektpartner an Bord. Wie alle Beteiligten erklären, verlief die Implementierung in konstruktiver Harmonie und völlig reibungslos. Der erste operative Arbeitsschritt war die initiale Bereinigung des Datenbestandes. Dazu überführte man die Stammdaten aus SAP und Peoplesoft zunächst in eine Zwischendatenbank, die von Omikron analysiert wurde. Ergebnis: Rund fünf Prozent der 800.000 postalisch nutzbaren Spenderadressen beim DWEKD waren doppelt vorhanden. Als postalisch inkorrekt wurden 14 Prozent der Spenderadressen identifiziert. Aufräum- und Standardisierungsarbeiten in den Stammdatenfeldern waren teilweise in großem Umfang erforderlich (Anrede-Prüfung, Korrektur der Groß-/Klein-Schreibweisen, Identifizierung von Störelementen und Dummy-Einträgen). Die herausgefilterten Datensätze teilte man in einzelne Bereinigungspakete auf, um sie besser bearbeiten zu können. Die bereinigten Daten wurden dann nach der Bearbeitung wieder ins ERP- und DRM-System zurückgespielt. Während der operativen Arbeit erfolgt die Datenprüfung ERP-seitig über den SAP-Business-Connector, der einen Webservice an die Omikron-Applikation sendet. Peoplesoft ist über eine vergleichbare, von T-Systems eigens programmierte Schnittstelle mit dem Omikron Data Quality Server verbunden. Eine wesentliche Aufgabe der Lösung ist die unscharfe Dubblettenprüfung. Sie arbeitet nach einem ausgeklügelten Matching-Verfahren: Der Omikron Data Quality Server vergleicht zwei Datensätze miteinander und errechnet

nach vielen Parametern den Grad ihrer Ähnlichkeit. Ist der Ähnlichkeitswert sehr hoch, handelt es sich vermutlich um eine Dublette. Das heißt, die Software findet beispielsweise Stammdaten, die ähnlich klingen, aber unterschiedlich geschrieben werden. Ein klassisches Beispiel sind die Namen Meier, Meyer und Maier. Auch Unklarheiten bei Namen ausländischer Herkunft (zum Beispiel Krischanvosky, Chryschanvski) räumt der Data Quality Server zuverlässig aus. Die Omikron-Lösung kann darüber hinaus auch mit Tippfehlern, vertauschten Wörtern und Abkürzungen umgehen.

Dubblettenprüfung im Workflow

Bei Anlage eines neuen Datensatzes wird ein Workflow angestoßen, der im Datenbestand gleiche oder ähnlich geschriebene beziehungsweise klingende Spendernamen aufspürt. Das Ergebnis wird in einem Fenster angezeigt. Hat die fehlertolerante Dubblettenprüfung keine potenziellen Identitäten ermittelt, kann der Mitarbeiter den Neueintrag freigeben. Andernfalls gleicht er den eingegebenen Namen mit den vorgeschlagenen potenziellen Dubbletten ab und muss entscheiden, ob seine Adresse angelegt werden kann oder ob er mit einem bestehenden Datensatz weiterarbeitet. Ein weiteres Aufgabenfeld für den Omikron Data Quality Server ist die Adressvalidierung. Der Prüfung unterzogen werden einerseits Formalia wie Trennung von Straße und Hausnummer (beim DWEKD nur in SAP R/3 genutzt). Durch Abgleich mit einer hinterlegten Referenzdatenbank wird daneben fehlertolerant die postalische Richtigkeit der Adresse geprüft – ad hoc oder im Batchprozess. Auf die gleiche Weise lassen sich ferner E-Mail-Adressen und Telefonnummern anhand formaler Kriterien auf Konsistenz kontrollieren. Die in den Omikron Data Quality Server integrierte Suchtechnologie Worldmatch ist für die User zum unverzichtbaren Werkzeug geworden. Mit Worldmatch lassen sich Stammdaten in SAP und Peoplesoft schneller finden. Beispiel: Ein Spender ruft an. Unmittelbar nach Beginn des Gesprächs können DWEKD-Mitarbeiter in ein Freitextfeld Namen, Ort und Straße eintippen, auch wenn sie den Namen des Anrufers vielleicht nicht genau verstanden haben. Meldet sich beispielsweise ein Stephan Gässler aus Boppard, wird er auch gefunden, wenn der Mitarbeiter nach Stefan Kessler aus Boppert sucht. Dank der fehlertoleranten Worldmatch-Technologie kann der gesuchte Stammdatensatz unmittelbar aufgerufen werden. Durch diese Hilfe erhöht sich die Nutzerfreundlichkeit der Quellsysteme. Zudem wird das Anlegen von Dubletten verhindert.

Positive Effekte spürbar

Seit November 2010 ist der Omikron Data Quality Server beim DWEKD

im Live-Betrieb. Wie wirkt sich sein Einsatz auf die Arbeit aus? „Durch sinkende Streuverluste beim Versand von Spendenaufrufen, die damit verbundene Portokostenersparnis sowie geringere externe Kosten für Dublettenprüfung und Adressvalidierung fallen ROI-Berechnungen beim Data Quality Server sehr positiv aus“, stellt Barthen erfreut fest. Daneben seien auch Prozessvorteile deutlich spürbar. Die Spendenbuchung beispielsweise gehe dank dem Dublettenabgleich spürbar reibungsloser von der Hand. Mitarbeitende, die sich ständig im DRM-System bewegen, sparen täglich 20 bis 30 Minuten Zeit, weil sie Spenderakten schneller finden. Auch die Vorbereitung und Durchführung von Mailing-Aktionen würden beschleunigt. „Das 2010 gestiegene Spendenaufkommen hängt zweifellos auch mit der zunehmenden Adressqualität zusammen“, ist Barthen überzeugt. „Über den Erfolg oder Misserfolg eines Mailings beim Fundraising entscheidet zu 50 Prozent die Adresse“, weiß der Spendenbeschaffer. „Deshalb ist eine hohe Datenqualität so wichtig für uns.“ Sie ist auch die Basis dafür, das Fundraising weiter zu verfeinern und zu professionalisieren. Beispielsweise soll die Zielgenauigkeit der Adressierung von Spendenaufrufen weiter verbessert werden. Mittels eines Data-Mining-Werkzeugs will das DWEKD Affinitäten zwischen Spendern und Themen herausfiltern und Spendenaufrufe gezielt an jene Personen schicken, die für bestimmte Projekte empfänglich sind. „Wir wollen zum geeigneten Zeitpunkt das passende Thema zum richtigen Spender bringen“, bringt Barthen die Pläne auf den Punkt.

Ziele für die Zukunft

Zunächst stehen weitere Integrationsaufgaben auf der Agenda: Die Adressen in Outlook, mit dem die Mitarbeiter im Marketing kommunizieren, sollen mit denen in Peoplesoft zusammengeführt werden. Geplant ist beispielsweise auch die Anbindung des „Brot-für-die-Welt“-Onlineshops. Letztlich sollen alle Adressen auf einer einzigen Plattform verwaltet werden. Ein weiteres Anliegen ist, die DRM-Lösung in den Landesverbänden einzuführen. Auch organisatorisch soll optimiert werden. Jens Barthen, der beim DWEKD in erster Linie für Öffentlichkeitsarbeit zuständig ist und das IT-Projekt quasi nebenbei managt, strebt an, die Position eines hauptamtlichen Datenbank-Managers neu zu installieren. Dieser soll den Data-Quality-Prozess überwachen, Prozessschwachstellen identifizieren und beseitigen, den Integrationsprozess vorantreiben oder Datenselektionen steuern. „Es ist eine Binsenweisheit im Direktmarketing, dass korrekte Adressen und darauf basierende saubere Prozesse für den Erfolg unserer Tätigkeit das A und O sind. Also müssen wir uns hier kontinuierlich verbessern.“

Neun Punkte für ein sicheres Stammdaten-Qualitätsmanagement



© Vitaly Korovin, Shutterstock.com

1. Achten Sie so früh wie möglich auf die drei Dimensionen im Bereich Data Quality/Master Data Management:

- von fallweise (bei Problemen) hin zu systematisch/präventiv
- von bereichsweise hin zu einem unternehmensweiten Konzept
- von Single-Domain hin zu Multi-Domain (Kunden-, Lieferanten-, Material- bzw. Produktstammdaten)

2. Gesetzliche Auflagen und Stammdatenmanagement:

- Saubere Stammdaten sind die Basis zur Einhaltung gesetzlicher Auflagen wie der Sanktionslistenprüfung (Achtung: Verstöße gegen die entsprechende EU-Verordnung werden mit empfindlichen Geldbußen oder sogar Haftstrafen belegt).
- Eine hohe Stammdatenqualität unterstützt darüber hinaus die internen Prozesse in den Bereichen Compliance und Data Governance.

3. Achten Sie bei der Planung und Implementierung auf das rasche Erreichen von QuickWins!

- Stammdatenqualitätsprojekte sind von Natur aus keine „Leuchtturmprojekte“, ein ROI ist nur auf Umwegen darstellbar.
- Umso wichtiger ist es, dass Sie rasch QuickWins realisieren und kommunizieren (unserer Erfahrung nach eignet sich der Aufbau eines zentralen Stammdatenrepositorys sehr gut als QuickWin).

4. Treffen Sie rechtzeitig neben den technischen auch organisatorische Maßnahmen!

- Benennen Sie namentlich Verantwortliche für die Datenqualität (Stichwort: Data Stewardship).

5. Berücksichtigen Sie rechtzeitig die Herausforderung internationaler Stammdaten!

- Internationalisierung, Global Sourcing etc.: Unternehmen müssen im Zeitalter des E-Business zunehmend auch globale Stammdaten managen.
- Achten Sie darauf, entsprechende Konzepte zu erstellen, die auch das Management von beispielsweise asiatischen Stammdaten (Achtung:

Symbolschrift; Unicode reicht hier nicht aus!) mitberücksichtigen.

6. Stellen Sie sicher, dass BI-/DWH-Auswertungen nur auf Basis sauberer und konsistenter Stammdaten erfolgen:

- Probleme in BI-/DWH-Auswertungen werden oft durch eine mangelhafte Datenbasis (inkonsistente und schlecht gepflegte Stammdaten) verursacht.
- Analytisches CRM (Stichwort: 360-Grad-Sicht) läuft ohne saubere Stammdaten ins Leere.

7. Achten Sie auf IT-technisch durchgängig implementierte Stammdatenqualitätsprozesse!

- Gerade in heterogenen IT-Landschaften sind durchgängig implementierte DQ-Prozesse wichtig (Stichworte: Datensatz-Anlage, -Veränderung und -Löschung).
- Achten Sie deshalb darauf, dass die zum Einsatz kommende DQ-Lösung entsprechend flexibel integrierbar ist (Stichwort: SOA-Unterstützung).

8. Steigern Sie bei den (Key-)Anwendungen die Akzeptanz der Suchfunktionen in den führenden Quellsystemen (ERP, CRM):

- Eine nutzerfreundliche, hochperformante, objektunabhängige Suchfunktion in Systemen wie ERP oder CRM kann erheblich zur Sicherstellung einer hohen Datenqualität beitragen.
- Zudem spart eine solche Suchfunktion eine Menge Arbeitszeit, da Mitarbeiter Datensätze schneller finden und bearbeiten können.
- Wenn Anwender bei der Eingabe und Änderung von Datensätzen auf mögliche Dubletten hingewiesen werden, finden doppelte Einträge erst gar nicht statt.

9. Last but not least: Messen Sie permanent den aktuellen Härte-/Reifegrad Ihrer Stammdatenqualität!

- Nur mit einem dauerhaft hohen Stammdatenqualitätsniveau stellen Sie sicher, dass Ihre elektronischen Geschäftsprozesse reibungslos arbeiten und somit die richtigen Ergebnisse produzieren.

Einschätzung der Commerzbank zur Übernahme von Ariba durch die SAP: neutral bis leicht negativ

Mehr Geld für SAP-Cloud-Ambitionen

SAP hat mit der Übernahme von Ariba einen weiteren strategischen Kauf zur Stärkung der eigenen Cloud-Operationen und zum Ausbau des Kundenstamms getätigt. Ziel soll die Schaffung von Synergien zwischen SAP, SuccessFactors und Ariba sein.

Thomas M. Becker, der zuständige SAP-Analyst der Commerzbank, schreibt in seiner Einschätzung zur Übernahme: „Der Deal kostet einen ziemlich hohen Preis, da die Auswirkungen unterm Strich vernachlässigbar sein werden. Unsere Gesamteinschätzung ist angesichts des Kaufpreises eher neutral bis leicht negativ. Ein Gegenangebot ist nicht ganz unwahrscheinlich, da Oracle einen ähnlichen Weg wie SAP eingeschlagen hat.“ (Anm.: Oracle-Übernahme von Taleo nach dem Erwerb von SuccessFactors durch SAP).

Fakten

SAP zahlt 45 US-Dollar pro Aktie, das entspricht einem Aufschlag von 20 Prozent auf den Schlusskurs und somit einem Unternehmenswert von 4,3 Milliarden Dollar (3,4 Milliarden Euro). Die Transaktion wird über ein Darlehen von 2,4 Milliarden US-Dollar und mit liquiden Mitteln von 1,9 Milliarden US-Dollar

finanziert (SAP Q1/2012: Bargeld zwei Milliarden Euro, Netto-Barmittel 417 Millionen Euro).

Der Geschäftsbereich passt perfekt zur SAP-Geschäftskundenstrategie, meint Thomas M. Becker, Leiter TMT Equity Research, Commerzbank. Ariba leitet das weltweit größte Handelsnetzwerk mit einem Handelstransaktionsvolumen von über 319 Milliarden US-Dollar. Die Unternehmensplattform verbindet über 1200 Käufer, die Anbindungsgebühren zahlen und etwa 59.000 Lieferanten, die eine Netzanbietergebühr zahlen. Gemäß Prognosen wird Ariba im Finanzjahr 2012 Umsatzerlöse von 530 Millionen US-Dollar (2,6 Prozent Ertragszuwachs für SAP) erwirtschaften. Der Abschluss der Transaktion wird für das dritte Quartal 2012 erwartet. Voraussichtlich ab 2013 soll sich die Übernahme EPS-steigernd auf Proforma-Basis auswirken (CB: 2,5 Prozent Non-IFRS EPS). Das Unternehmen soll selbstständig bleiben und wird

auch zukünftig vom CEO von Ariba geleitet, der Mitglied des erweiterten SAP-Board wird.

Laut Thomas M. Becker ist die Strategie ok, aber nicht aufregend: Die SAP verfolgt mit der Übernahme von Ariba offensichtlich folgende Strategie:

1. Ausweitung des SAP-Kundenstamms von derzeit 190.000 Kunden und des weltweiten Vertriebsnetzes.
2. Unterstützung des selbstgesteckten Cloud-Ziels von zwei Milliarden Euro Umsatzerlös bis 2015. Die Commerzbank schätzt, dass SAP inklusive Ariba bis zum Jahr 2015 etwa 1,4 Milliarden Euro Cloud-Erlöse erzielen kann.
3. Nutzung der HANA/In-memory-Technologie zur Beschleunigung der Ariba Plattform für Echtzeitanalysen und -szenarien.

Nach der kürzlichen Übernahme von SuccessFactors (2,8 Milliarden Euro) setzt SAP seine Einkaufstour im Cloud-Bereich fort. Bei Ariba geht es um ähnliche Erlössynergien und nicht um Kostensenkungen. Die von Ariba gemeldeten EBIT-Margen von 5,5 Prozent werden das ehrgeizige Ziel von SAP, bis 2015 eine Non-IFRS-Marge von 35 Prozent zu erreichen, nur geringfügig beeinflussen, meint Becker. Die Auswirkungen von Ariba auf die Konzernfinanzen sind mit 2,6 Prozent des Erlöses im Jahr 2013 vernachlässigbar und die Verwässerung sieht angesichts des margenstarken Kerngeschäfts von SAP überschaubar aus. SAP besitzt mit selbstentwickelten Cloud-Lösungen wie Business ByDesign und NetWeaver Neo, plus die auf HCM ausgerichteten Lösungen von SuccessFactors und das Handelsnetzwerk von Ariba, einen veritablen Cloud-Zoo. Zusätzlich besitzt SAP bereits seine eigene E-Commerce-Handelsplattform Crossgate.

Jahresende Dez.	2009	2010	2011	2012E	2013E	2014E
Umsatz bereinigt (Mio. €)	10.671	12.464	14.233	15.736	17.345	18.911
EBITDA adj. (Mio. €)	3.136	3.123	5.604	4.893	6.145	6.773
EBITA bereinigt (Mio. €)	2.640	2.589	4.880	4.129	5.399	6.114
EBITA Marge	24,7%	20,8%	34,3%	26,2%	31,1%	32,3%
Freier Cash flow vor Dividenden (Mio. €)	2.692	(197)	4.597	627	4.240	4.626
Freier Cash Flow Marge	25,2%	(1,6%)	32,3%	4,0%	24,4%	24,5%
EPS (Gewinn je Aktie) rep. (€)	1,53	1,53	2,89	2,55	3,37	3,86
DPS (Dividende je Aktie) (€)	0,50	0,60	1,10	0,76	1,01	1,16
Unternehmenswert/Umsatz (x)	3,3	3,5	3,4	3,6	3,0	2,6
Unternehmenswert/						
EBITDA (x)	11,1	13,9	8,6	11,5	8,6	7,3
Unternehmenswert/EBITDA (x)	13,1	16,8	9,8	13,6	9,8	8,0
P/E (x)	19,8	23,4	14,3	18,8	14,2	12,4
Dividendenrendite	1,6%	1,7%	2,6%	1,6%	2,1%	2,4%
Nettoverschuldung/EBITDA (x)	(0,4)	0,3	(0,3)	0,0	(0,5)	(0,9)

Quelle: Company, Commerzbank Corporates & Markets

research.commerzbank.com

Retailo und Itellium beschließen Partnerschaft: Innovative Gutscheinelösungen für den Handel

Mode wird mobil

Retailo, Europas führender Multi-Channel und Full-Service Prepaid-Distributor, und der IT-Dienstleister Itellium Holding, haben eine Partnerschaft beschlossen. Erklärtes Ziel ist es, innovative Lösungen für mobile Prepaid-Gutschein- und -Geschenkkarten im Handel zu etablieren. Ein erster Schritt dazu ist die bundesweite Einführung mobiler Gutscheine bei Adler Mode im Juli 2012.

Retailo-Vorstand Christian Lindner begründet die Wahl von Itellium als IT-Partner mit folgenden Worten: „Die großen Handelskonzerne treiben unter dem Schlagwort Cross Channel die Vernetzung ihrer Vertriebskanäle voran – und fragen dafür prozessintegrierte IT-Lösungen nach. Mit unserem Leistungsspektrum decken wir die Handelsprozesse über alle Vertriebskanäle ab. Mit dieser Kompetenz bieten wir jedem Handelsunternehmen ein Lösungsportfolio für den kanalübergreifenden Verkauf von Angeboten wie Geschenkkarten und Gutscheine an.“ Die Partnerschaft startet umgehend. Bis Juli werden Itellium und Retailo bei Adler Mode das erste Projekt für das Angebot mobiler Gutscheine im Einzelhandel realisieren. Das zu den führenden Textileinzelhändlern in Deutschland, Österreich und Luxemburg zählende Unternehmen führt mobile Gutscheine ein, die per QR-Code erworben und bezahlt werden. „Wir nutzen die innovative mobile Prepaid-Lösung als weiteren Vertriebsweg für unsere Adler-Geschenkkarte, die es als Kunststoffkarte und als Geschenk-E-Mail gibt. Mit dem QR-Code-Shopping sollen auch neue handyaffine Kundensegmente auf unser Unternehmen aufmerksam gemacht und begeistert werden. Zusätzlich zum Kauf in unseren Modemärkten, im Adler-Onlineshop oder im Drittvertrieb durch Retailo können Adler-Gutscheine nun ganz bequem und rund um die Uhr per Smartphone erworben und bezahlt werden. Die im Schaufenster, auf Plakaten und in Prospekten präsentierten QR-Codes werden so zum virtuellen Shop ohne Öffnungszeiten“, erläutert Markus Keller, Leiter Marktentwicklung der Adler Modemärkte, die Motivation für die Zusammenarbeit mit Itellium und Retailo. Die Gutscheine werden über die von Itellium entwickelte App per Smartphone durch das Scannen des verschlüsselten



Christian Lindner ist CEO des europäischen Gutscheinspezialisten Retailo.



Jens-Uwe Holz ist Geschäftsführer und Gesellschafter der Itellium Holding.

QR-Codes erworben und über das PayPal-QR-Shopping-Verfahren bezahlt. Die Mobile Commerce-Lösung ermöglicht dem Einzelhandel, Geschenkgutscheine zu jeder Zeit und an jedem Ort zu verkaufen. Die Lösung basiert auf der Technologieplattform Itellium Mobile Transaction Suite (IMTS). Diese bietet Händlern vielfältige Möglichkeiten, den QR-Code für den Kundendialog und das Verkaufen via Smartphone zu nutzen. Der QR-Code enthält alle für den Verkauf benötigten Informationen: Er kann auf Prospekten, Plakatwänden, Schaufenstern abgebildet sein, aber auch an der Kasse oder im Online-Shop eingesetzt werden. Der Kunde muss den Code nur mit dem Smartphone scannen und kann dann bequem und direkt mobil shoppen gehen. Einzelhändler erschließen sich durch die neue Lösung innovative Verkaufswege, nutzen Flächen effektiver und steigern den pro Quadratmeter erzielten Umsatz.

Mobile Prepaidlösungen: Ein Wachstumsmarkt

Die Partnerschaft eröffnet Handelsorganisationen in Europa den Zugang zum Wachstumsmarkt der mobilen Prepaid-Gutscheine. Branchenexperten prognostizieren in Europa in diesem Bereich ein Umsatzvolumen inklusive der ebenfalls boomenden Prepaid-Kreditkarten von 75 Milliarden Euro. Hiervon dürften nach Erkenntnissen von Retailo rund 30 Prozent auf Geschenk-Gutscheine entfallen. Darüber hinaus erschließt die Partnerschaft Retailo einen Zugang zu dem ebenfalls wachsenden Markt für Mobile Commerce, in dem Gutscheine eine hohe Attraktivität besitzen.

www.retailo.de
www.itellium.com



© sergei telegin, Shutterstock.com

Die inhabergeführte Unternehmensgruppe Itellium erbringt IT-Dienstleistungen und entwickelt IT-basierte Lösungen für Konzerne und mittelständische Unternehmen mit Handelsprozessen. Das Beratungs- und Dienstleistungsportfolio umfasst kundenindividuelle und branchenspezifische Lösungen auf Basis von SAP-Standardsoftware. „Die Gespräche mit Retailo begannen mit Fokus auf unsere Mobile Commerce-Kompetenz. Schnell wurde uns deutlich, dass beide Unternehmen nachhaltig voneinander profitieren, wenn wir in weiten Bereichen eng zusammenarbeiten. Retailo hat ein attraktives Portfolio und einen breiten Zugang zum Handel. Wir haben die IT-Kompetenz in allen Handelsbereichen und das Branchenwissen, das das Retailo-Portfolio in Zeiten von eCommerce, Mobile Commerce und Social Commerce für den Handel noch attraktiver macht“, erläutert Jens-Uwe Holz, Geschäftsführer und Gesellschafter der Itellium Holding.

Als Multi-Channel-Anbieter für Gutscheinelösungen ist Retailo europaweit mit mehr als 32.000 Geschenkkarten-Regalen mit Marken wie Douglas, Amazon.de, Ikea, C&A, Saturn, Fleurop, Zalando vertreten. Zusätzlich zum Offline-Vertrieb setzt das Unternehmen verstärkt auf die Vertriebskanäle der Online-Welt. Neben der Einführung der ersten deutschen Geschenke-App auf Facebook bietet Retailo auch plattformunabhängige Social Gifting-Lösungen an.

Lösungen für Revenue Management ergänzen Lösungssuite für Hotellerie und Gastronomie

Infor übernimmt Easy RMS

Infor hat erneut eine Übernahme abgeschlossen: Easy RMS ist ein führender Anbieter von mandantenfähigen SaaS-Lösungen für Revenue Management in Hotellerie und Gastronomie. Die Software erweitert ab sofort Infor10 Hospitality um Funktionen für das Revenue Management. Damit lässt sich die Preiskalkulation für Hotelzimmer optimieren, die Zimmerkapazitäten auslasten und die Profitabilität von Hotels steigern.



© Voronin76, Shutterstock.com

Mit der Integration von Easy RMS ergänzt Infor seine umfangreiche Hospitality-Plattform und liefert Revenue-Management-Funktionen für Rezeption, Reservierungen, Event Management, Marketing, Vertrieb, Personalmanagement und andere Bereiche. Die Funktionen von Easy RMS sind mit Infor10 Hospitality weltweit erhältlich – sowohl in der Cloud, als auch On-premise. Das Londoner Unternehmen Easy RMS hat über 1200 Kunden

in 61 Ländern in Nord- und Südamerika, EMEA und dem asiatisch-pazifischen Raum. Die Bestands- und Neukunden profitieren künftig von Infor's kontinuierlichen Produktentwicklungs- und Integrationsinitiativen. Sie haben außerdem Zugang zu Xtreme Support, dem preisgekrönten Kundenservice von Infor. „Infor sucht laufend nach Wegen, das Umsatzwachstum seiner Bestands- und Neukunden in der Hospitality-Sparte zu unterstützen und deren Profitabilität zu

steigern. Die Übernahme von Easy RMS ist Teil dieser Strategie“, sagt Stewart Applbaum, SVP und General Manager, Hospitality bei Infor. „Easy RMS ergänzt Infor hervorragend. Einerseits erleichtert die cloudbasierte SaaS-Software unseren Hospitality-Kunden die Implementierung und Wartung. Andererseits sorgt sie dafür, dass Kosten und Geschäftsprozesse beherrschbar werden.“

www.infor.de

Discovery-Anbieter baut Portfolio im Bereich Metadaten-Intelligence aus und erreicht damit Optimierungen im Bereich Data Governance

QlikTech übernimmt Expressor Software

QlikTech hat den Zukauf des Datenmanagement-Spezialisten Expressor Software, einem Unternehmen mit Sitz in Burlington, Massachusetts, bekannt gegeben. Einer der führenden Anbieter im Bereich Business Discovery, also anwendergesteuerter Business Intelligence, holt sich damit einen QlikTech Connect-Partner ins Boot. Mit der Übernahme soll der flächendeckendere Einsatz von QlikView im Unternehmen vereinfacht werden. Anwendern stehen damit alle notwendigen Daten zur Verfügung, die sie brauchen, um fundierte Entscheidungen zu treffen – ohne dass sie sich dabei um IT-Sicherheit und Data Governance sorgen müssen.



Lars Björk, CEO von QlikTech, beim jährlichen QlikTech Global Partner Summit.

www.qlikview.de

VMware übernimmt Wanova

VMware, ein führender Hersteller von Virtualisierungs- und Cloud-Infrastrukturen, gab Mitte Mai 2012 die Übernahme des Desktop-Solution-Providers Wanova bekannt. Nach wie vor unbekannt ist der Kaufpreis, spekuliert wird allerdings über eine Summe von 70 bis 80 Millionen US-Dollar. VMware ist vor allem an Wanovas Produkt Mirage interessiert, mit dem Clients verwaltet werden können. Eigener Aussage zufolge soll Mirage in die Desktop-Virtualisierungsplattform View integriert werden. Dadurch sollen sich vollkommen neue Möglichkeiten bei Management und Verwaltung von virtuellen und physischen Clients ergeben. „Die Kombination von VMware und Wanova hat das Potenzial, die Desktop-Virtualisierungslandschaft neu zu definieren“, ist Jeff Jennings, Vice President, Enterprise Desktop von VMware, überzeugt. Wanova ist ein Startup-Unternehmen mit Sitz im kalifornischen Campbell. Ein Entwicklungszentrum befindet sich in Netanya, Israel. www.vmware.com

STUDIE

IT SECURITY

Methoden, Prozess-
und Vorgehensmodelle,
aktuelle Lösungsansätze,
ROI-Calculator, SWOP-
Analysen

*Erscheint Juli 2012 –
jetzt vorbestellen!
www.it-research.net*

Themen: WAF, Netzwerksicherheit, Biometrie, Toolbasierte Security Awareness,
Secure Software Development, HTML5, DLP & Endgeräte-Sicherheit, IT-Infrastruktur,
Compliance-Reifegradmodell, Innovatives Identitätsmanagement

Inklusive
CD-ROM

 **itresearch**

Wie Unternehmen ihr Image mit weiterentwickelten Dokumentenmanagementsystemen verbessern

Es geht auch einfach ...

Unternehmen mit einem hohen Bedarf an Massendruck brauchen eine flexible Lösung zur Erstellung und Verwaltung mobiler, interaktiver sowie hochperformanter Massendokumente auf XML-Basis. Von diesen Dokumentenmanagementsystemen profitieren die Firmen gleich mehrfach.



© HiSunnySky, Shutterstock.com

Dokumente spielen eine immer größere Rolle, da sie nicht zuletzt das Unternehmen nach außen hin präsentieren. Doch oft kommt es zu einem Wildwuchs der Unterlagen. Hinzu kommt der Trend, dass die Adressaten vermehrt Wert auf die optische Erscheinungsform der Dokumente legen. Das schließt auch die Personalisierung der Dokumente mit ein. Ein individualisierter und personalisierter Dokumentenaufbau ist oftmals kundenentscheidend. Unternehmen sind sich dieser Bedeutung noch nicht vollends bewusst. Dokumente werden oft

aufgrund einer eingefahrenen Routinenutzung, langjähriger Prozesse und oftmals auch aus Gedankenlosigkeit nicht aktualisiert. „Warum etwas ändern, was funktioniert“ – so scheint das Motto häufig zu lauten. Ein weiterer Grund ist der hohe Aufwand, der bisher für Änderungen betrieben werden musste. Viele Standard-Softwareprodukte vernachlässigen die Erstellung und Pflege der Formulare und Vordrucke. Daher versuchen Unternehmen, Anpassungen so lange wie möglich hinauszuzögern. Das kann geändert werden, indem die Unternehmen dedizierte Dokumentenmanagementsysteme

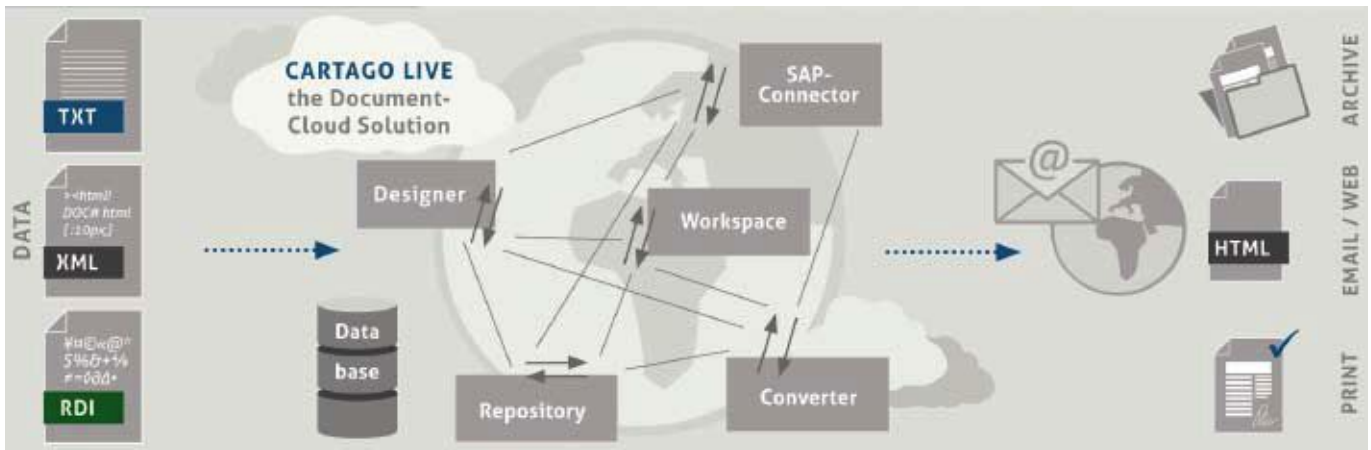
wie CartagoLive nutzen, das durch eine SAP-Schnittstelle nahtlos in den Unternehmensalltag integriert werden kann. Hier können Änderungen einfach durchgeführt werden und es stehen Versionierungen zur Verfügung, um auch zeitliche Abgrenzungen zu ermöglichen. Im Umfeld von SAP ECC ist das im Normalfall nicht so einfach – oft fehlen die Know-how-Träger im Unternehmen, die mit einer proprietären Entwicklungssprache die Vorlagen und deren Anbindung erstellt haben. Bei der Nutzung der SAP-eigenen Tools zeigt sich, dass Kunden von einer Entwicklungszeit von rund zehn bis

Beispiel einer Implementierung im SAP Umfeld – Optimierung der HCM-Umgebung (Entgeltabrechnung) bei Volkswagen

Für Aufgaben in der Personaladministration, Stellenwirtschaft und Personalabrechnung nutzt Volkswagen ein SAP-HCM-System, mit dem monatlich für rund 120.000 Mitarbeiter die Lohn- und Gehaltsabrechnungen erstellt werden. Um die technisch überholte Host-Druckumgebung in der internen Entgeltabrechnung zu ersetzen und die vorhandenen SAP-Script-Formulare auf eine neue, zukunftssichere Plattform zu konvertieren, führte der Autobauer 2011 CartagoLive ein. Mit dem Stylesheet Designer für XML-Dokumente können Abrechnungen und beliebige andere Formulare erstellt und dynamisch angepasst werden. Die Dokumente lassen sich für Online- und Batchanwendungen nutzen, können aber auch als PCL-Dateien für den sofortigen Druck oder als PDFs zur Archivierung und Speicherung ausgegeben werden. CartagoLive orientiert sich an den offenen W3C-Standards und bildet damit einen komplett transparenten Workflow ab. Das System muss in keinem Fall installiert werden. Die Lösung läuft direkt im

SAP GUI oder in den gängigen Webbrowsern, sodass in SAP HCM sehr einfach Web Services gestartet werden können, die interaktiv mit dem kompletten Dokumentenmanagementsystem kommunizieren. Nach einer ausgeprägten Analysephase und anschließender Ausschreibung entschied sich Volkswagen Anfang 2011 für eine grundsätzliche Reform der IT-Infrastruktur in der Entgeltabrechnung und für die Einführung der offenen und integrativen CartagoLive-Lösung. Für das Einführungsprojekt, in das auch IT-Teams von Volkswagen eingebunden waren, steuerte das Cartago-Beraterteam umfassendes Implementierungs-, Prozess- und Technologie-Know-how bei. „Dieses umfangreiche Lösungs-Know-how und das profunde Expertenwissen von Cartago haben wesentlich zur planmäßigen Projektrealisierung beigetragen“, sagt Helmut Tammen, Leiter Entgeltabrechnung bei Volkswagen. Im Zuge des Projekts wurde beispielsweise eine klare Trennung von Daten, Logik und Layout eingeführt, die in der alten SAPScript-Struktur im

HCM-Formularumfeld fehlte. Dazu wurde diese Umgebung im Projektverlauf analysiert und die vorhandenen Reports auf SAP-Seite angepasst. Innerhalb des HCM-Systems werden nun XML-Dokumente erstellt, die in Cartagos Dokumentenmanagementsystem verarbeitet und mit Inhalten gefüllt werden können. Da CartagoLive für die Netweaver-Schnittstelle BC-XFP (XML for interactive Forms) zertifiziert ist, wurde auch eine nahtlose Integration in das bestehende SAP HCM von Volkswagen möglich. Die zuständigen Key-User aus der Entgeltabrechnung und der dazugehörigen IT-Abteilung können nun in kürzester Zeit ihre Dokumente im CartagoLive Designer in SAP direkt anlegen, editieren und für die Produktionsumgebung einsetzen. Volkswagen nutzt das offene und integrierte Document Management System, um die Abläufe in HCM kosteneffizienter durchführen zu können. Die Integration in die Entgeltabrechnung erlaubt das Arbeiten ohne Medienbrüche, weil Schnittstellen drastisch reduziert und die Trennung



CartagoLive: Die Erstellung der Templates und die Nutzung der Tools sind intuitiv angelegt.

20 Tagen ausgehen, um neue Dokumente korrekt zu erstellen, zu testen und im Betrieb einzuführen. Bei der Pflege von vorhandenen Dokumenten ist das von der abgebildeten Komplexität abhängig. Es sollten Bearbeitungszeiten zwischen fünf bis 15 Tagen eingeplant werden. Diese Zeitspanne wird durch die Nutzung von CartagoLive auf einen Zeitraum von ein bis zwei Tagen verkürzt. Vor allem für kleinere und mittlere Firmen kann diese Zeitersparnis entscheidend sein. Sie stehen heutzutage unter einem hohen Marktdruck. Individualisierung und die Nutzung solcher Dokumente für aktuelle Marketingaspekte sind überzeugende Argumente für Kunden und sollten aus Marketing- und Imagesicht einen hohen Stellenwert genießen. Zudem geht durch Nichtnutzung solcher Systeme dem



Gunther Manz leitet bei Cartago Software seit Frühjahr 2012 den Bereich Professional Service. Zuvor gründete er als Manager der SAP die SAP Output Factory.

diese im CartagoLive Designer zugreifen und die Templates definieren. Die einfache Bedienung wird durch die Nutzung des offenen W3C-Standards (XSL, XHTML, XSL: FO) ergänzt, auf dem das Cartago-System fußt. Auch kann CartagoLive im bereits installierten Browser (IE, Firefox, Chrome, Safari) oder auch im SAP GUI direkt gestartet werden, auf Client-Seite sind keine weiteren Installationen notwendig (auch keine Installation von zusätzlichen Plug-ins, Applets oder Flash). Weiters kann der Kunde neben PDF/PDF-A/PS/PCL auch direkt AAFP-Konvertierungen durchführen.

Neue Technologien

Der immer größer werdenden Nutzung von SOA und Web Services trägt Cartago Rechnung, indem es ermöglicht, neben den üblichen Papier-Printouts auch neue Technologien wie interaktive Formulare zu nutzen. Außerdem stellt Cartago dem Kunden auch SOAP, REST und https zur Kommunikation zur Verfügung. Weiter bietet die Software die PDF- und HTML-Ausgabe auf Knopfdruck für Vorschau, Druck und E-Mail-Versand. Dabei funktioniert das System branchenunabhängig und kann nach der Installation auf der Infrastruktur direkt im Unternehmen genutzt werden. Grundsätzlich ist der Bereich DMS immer noch stark im Wandel. Es ist davon auszugehen, dass sich die Themen Mobility und die Nutzung von interaktiven Formularen in diesem Umfeld noch verstärken werden. Cartago ist auf diese Entwicklung vorbereitet: Interaktive Formulare können schon jetzt dank der Software direkt genutzt werden, und auch die Mobility-Anbindung ist verfügbar. Die komplette Software ist auf die Nutzung von mobilen Endgeräten ausgelegt. Aktuell plant Cartago, HTML5 durchgängig einzusetzen und zu nutzen. Hierüber ergeben sich viele weitere wichtige Benefits für die Unternehmen. Gleichzeitig baut auch die Nutzung von interaktiven Formularen auf den Gebrauch von mobilen Endgeräten.

von Daten und Layout eingeführt werden konnte. Darüber hinaus führt die Ausstattung des gesamten Ressortbereichs mit einheitlicher Cartago-Software zu einer deutlichen Minimierung des bisherigen Entwicklungs- und Pflegeaufwands und zu einer beachtlichen Reduzierung der Betriebskosten. Die Möglichkeit, weitere Anwendungen der SAP-Personalwirtschaftslösung (Personalkostenplanung, Zeitwirtschaft und Reisekostenmanagement) sukzessive in das Integrationsszenario aufzunehmen, unterstützt zudem die übergeordnete Strategie von Volkswagen und wirkt sich positiv auf die Wirtschaftlichkeit des Gesamtsystems aus. Insgesamt beziffert das Unternehmen das durch den Einsatz der CartagoLive-Lösung angestrebte Einsparvolumen auf rund 250.000 Euro jährlich. Tammen zeigt sich zufrieden: „Der strategische Ansatz für eine konsistente Datenbasis, eine umfassende Straffung der Informationsflüsse und eine klare Trennung für Layout und Design wurde vollständig realisiert. Zugleich können wir nun alle Vorteile der offenen Struktur von XML unternehmensweit nutzen und massiv Kosten einsparen.“

Unternehmen die Möglichkeit verloren, kurzfristig auf Änderungen am Markt reagieren zu können. Die kurzen Implementierungszyklen von CartagoLive leisten hier Abhilfe und senken gleichzeitig die Kosten für Unternehmen. Durch die zentrale Datenbank und die zentrale Administration für die Dokumentennutzung und -bearbeitung kann künftig auf diverse vorhandene Insellösungen verzichtet werden.

Intuitive Bedienung

Bei der Nutzung von CartagoLive sind die Erstellung der Templates und die Nutzung der Tools intuitiv angelegt. Jeder, der sich mit Microsoft Office auskennt, kann mit dem WYSIWYG von Cartago in kurzer Zeit neue Formulare erstellen, ändern und pflegen. Bisher benötigte man tiefes Wissen im Bereich Development, um die Systeme bedienen zu können. Jetzt können die Dokumente in den Fachabteilungen erstellt und bearbeitet werden, spezielles Fachwissen ist nicht erforderlich. Warum? Mit dem Document Management System von CartagoLive wird die Trennung zwischen Daten und Layout genutzt. Die XML-Daten werden über die IT-Fachabteilung zur Verfügung gestellt, und die Fachabteilung kann auf

Industrialisierung der SAP-Entwicklung durch innovative Standardsoftware-Lösungen

Raus aus der Kostenfalle

Aufgrund des unerwartet starken Aufschwungs nach der größten Rezession der Nachkriegsgeschichte stehen CIOs vor besonderen Herausforderungen. Es gilt die Quadratur des Kreises zu schaffen: Kosten senken, erhöhten Compliance-Anforderungen zu genügen und gleichzeitig die neuen Geschäftsanforderungen im Zuge der Expansion in neue Märkte zu bewerkstelligen.

Von Malte Klassen, Gründer und CEO von Galileo Group

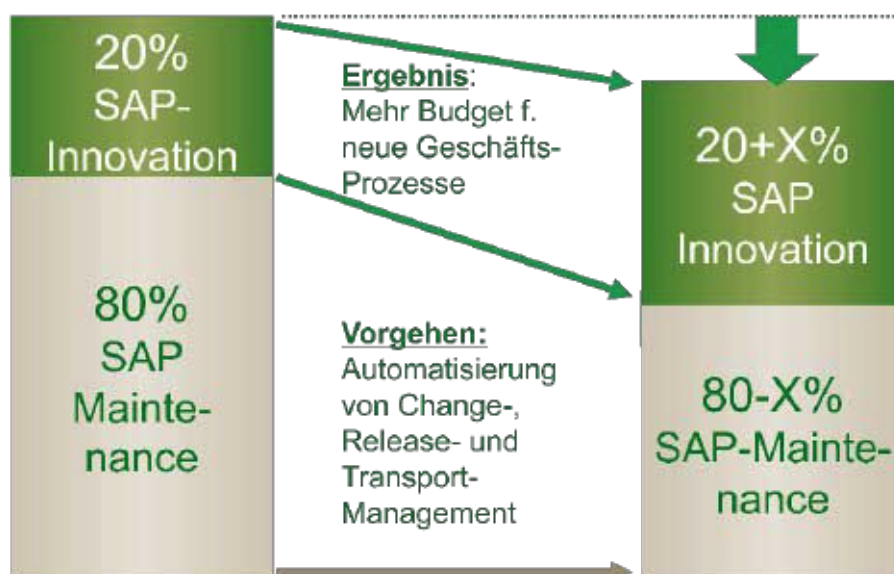
SAP-Services boomen – doch die Effekte hinken oft den geplanten Zielen hinterher. Untersuchungen von Pierre Audoin Consultants (PAC) zufolge soll der Markt für SAP-Services 2011 um 7,7 Prozent gewachsen sein. Ziel dieser erhöhten Investitionen ist es, die Kosten zu senken und die SAP-Infrastrukturen flexibler zu machen. Das Dilemma: Die steigenden Ausgaben für SAP-Services schlagen sich nicht im gewünschten Maße in Produktivitätssteigerungen nieder. Wissenschaftliche Studien, zum Beispiel jene der Berlin School of Economics oder jene der FH Hagenberg, gehen davon aus, dass der Management-Overhead für SAP-Pflege und -Betrieb zwischen 20 und 40 Prozent liegt. Aufgrund der hohen Komplexität unternehmenskritischer Anwendungen

dürften im SAP-Bereich eher höhere Werte zutreffen. Kein Wunder, dass dabei PAC zufolge fast drei Viertel der Ausgaben auf SAP Consulting & Systems Integration und SAP Application Management entfielen und nur 28 Prozent auf SAP Hosting. Einer der wesentlichen Stellhebel, Investitionen und Produktivitätssteigerung in Einklang zu bringen, wird daher oft in der Industrialisierung der SAP-Entwicklung gesehen. Konkret in der Automatisierung von Change-, Release- und Transport-Management in einem integrierten Fließband mit nivellierter Ausstattung, wie dies in der Automobil-Produktion nach dem Prinzip des Toyota-Produktionssystems der Fall ist. Im Ergebnis bedeutet dies trotz oft sinkender Budgets mehr Investitionsspielraum, um neue interne

Business-Anforderungen zu realisieren: Laut Gartner-Studien werden traditionell 80 Prozent in Wartung und nur 20 Prozent in Innovationen investiert.

Risikofalle Compliance-Kosten

Einer Studie des Ponemon Instituts zufolge sind die durchschnittlichen Kosten von Compliance-Verstößen mit 6,9 Millionen Euro (Basis: 160 Unternehmen in 46 Ländern) doppelt so hoch wie die Kosten für die Einhaltung von Compliance-Richtlinien wie Sarbanes Oxley. Da über SAP Finanzwesen und Controlling von Unternehmen abgewickelt werden, spielt eine by design revisionssichere Abbildung der Prozesse eine unternehmenskritische Rolle, die Compliance-Vorgaben zu erfüllen. Dabei wird oft vergessen,



Hohes Ratio-Potenzial durch SAP-Industrialisierung.

Ein modernes CR&T-Management ermöglicht den Unternehmen:

- die Implementierung von individuell angepassten, automatisierten Prozessen für SAP Change-, Release- und Transport-Management
- die automatisierte Einbindung von SAP-Testwerkzeugen in den IT-Workflow
- die revisionssichere Archivierung von Change Requests und Releases
- die Automatisierung der Transportverwaltung und -durchführung
- die Integration mit unternehmensweiten Change-Management- und Helpdesk-Systemen
- umfangreiches Reporting
- die bidirektionale Prozessintegration mit unternehmensweiten Change-Management- und Ticket-/Helpdesk-Systemen mittels eines leistungsfähigen APIs (Application Programming Interface).

dass es nicht nur um die fachlichen Freigabe-Prozesse geht, sondern auch um die SAP-Entwicklungsprozesse: Wenn die SAP-Test- und -Freigabeprozesse zur Umsetzung gesetzlicher Vorgaben in der internationalen Rechnungslegung nicht adäquat abgebildet werden, kann dies zu Schadensersatzansprüchen führen, etwa dann, wenn Konzernabschlüsse bei börsennotierten Unternehmen dadurch nicht richtig vorgenommen werden. Angesichts des hohen Risikos verwundert es, dass der SAP-Entwicklungs-Workflow im besten Falle häufig nur teilautomatisiert abläuft. Einer Schätzung der Galileo Group zufolge, eines auf SAP-Industrialisierung spezialisierten Unternehmens, haben weniger als zehn Prozent der Firmen einen vollautomatisierten, compliance- und revisionssicheren Workflow bezüglich SAP Change-, Release- und Transport-Management-Prozess (CR&T-Management), wie dieser seit den 1990er-Jahren im Nicht-SAP-Bereich Standard ist und sich auch als solcher weitgehend durchgesetzt hat. Die häufigsten Schwachstellen sind dabei insbesondere an der Nahtstelle zwischen Benutzeranforderungen (Change-Anforderungen aus dem Incident-System, die bei Release-orientierter Entwicklung zu Releases, also größeren Einheiten, gebündelt werden) und physikalischen Transporten. Bei Letzteren handelt es sich um SAP-Updates, ABAP-Programme oder Customizing-Elemente, die in einem einstufigen beziehungsweise parallelierten Prozess vom SAP-Entwicklungssystem in das SAP-Testsystem und schließlich in das SAP-Produktiv-System transportiert werden müssen.

Laut Galileo-Erfahrung geschieht der Workflow immer noch häufig über Excel-Listen oder E-Mails. Ein weiteres hohes Sicherheitsrisiko stellt die sogenannte Überholer-Thematik dar. So gibt es Fälle, wo SAP-Systeme stillgelegt wurden, da ein Bug-Fix einen regulären SAP-Change-Request überholt hat. Als der reguläre Change Wochen später eingespielt wurde, dachten die Entwickler nicht mehr



Malte Klassen, Gründer und CEO der Galileo Group AG war bei einem DAX-Konzern für internationale SAP-Projekte in West- und Osteuropa sowie Südamerika tätig, bevor er im Jahr 1998 die Galileo Group mit den Geschäftsfeldern Software und Consulting

gründete. Als CEO von Galileo hat er maßgeblich die Conigma Suite verantwortet, eine Standard-Software für SAP Change-, Release- und Transport-Management. Die Conigma Suite wird von internationalen Konzernen in Europa, Süd- und Nordamerika sowie Asien zur Automatisierung und Revisionssicherheit von SAP-Entwicklung und Vertrieb eingesetzt.

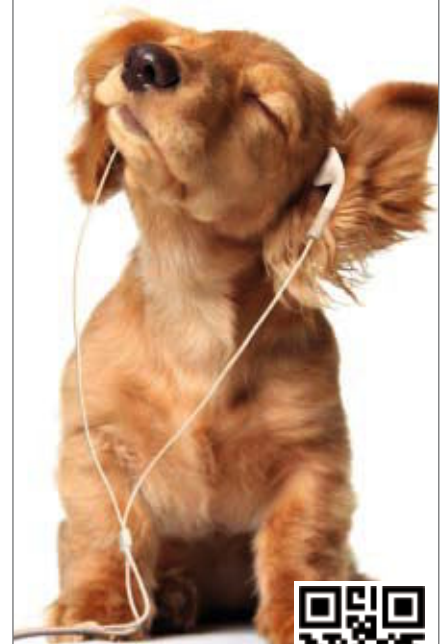
CR&T-Management-Productivity-Tools wie jene, die ab etwa 2005 als Standard-Software auf dem Markt gekommen sind, bilden einen wesentlichen Eckpfeiler zur Erfüllung der steigenden Compliance-Anforderungen wie ConTrag oder SarbOx bei gleichzeitiger Erhöhung des Budgetanteils für neue Geschäftsanforderungen. Legacy-Systeme auf Excel/E-Mail-Basis oder Individual-Lösungen auf Basis von Frameworks wie dem Solution Manager bilden dabei keine wirkliche Alternative. Deren Wartung beziehungsweise Erstellung kosten oft mehrere Hunderttausend Euro – bei gleichzeitig hohem Risiko, ob diese Individual-Entwicklungen wirklich revisionssicher Workflows abbilden.

daran, den Bug-Fix nachträglich auch auf diese Änderung einzuspielen. Ein fataler Fehler, der hohe Schäden verursachen kann. Automatisierte Poka-Yoke-Systeme wie diese aus der Toyota-Produktionssystem-Systematik helfen bei einer entsprechenden Fehlervermeidung. Das heißt, derartige Flüchtigkeitsfehler sind über entsprechend automatisierte CR&T-Management-Systeme ausgeschlossen. Moderne CR&T-Management-Systeme integrieren sich dabei transparent an der Schnittstelle Change/Incident-Management des Helpdesk und der SAP-Entwicklung (für alle Technologien) und weiteren entwicklungsbezogenen Tools & Repositories. Die Anforderungen an zeitgemäße CR&T-Management-Systeme sind:

- Null-Fehler-Ziel: Eliminierung von logisch unvollständigen Change-Requests (unvollständiger/unfertiger/ungetesteter SAP-Transport) by design.
- Keine ungeplanten Downtimes mehr: Die ungeplanten, durch SAP verursachten Downtimes werden auf null reduziert.
- Revisions- und Compliance-Sicherheit: Reduzierung von über 80 Prozent des compliance-bezogenen Reporting-Aufwands.
- Reduzierung des Overhead-Aufwands in der Entwicklung: Der Aufwand sollte sich durch den Automatisierungsgrad um rund 30 Prozent reduzieren, unter anderem aufgrund von reduzierter Nacharbeit, verbesserter Kommunikation und automatisiertem Fortschritts-Tracking, Parallelisierung von Software-Entwicklung und Erstellung von Test-Cases.
- Signifikante Steigerung der Kundenzufriedenheit: Das Ziel ist 100 Prozent SLA-Erfüllung.
- Transparente Integration ohne Medienbrüche.
- 100 Prozent ITIL-v.3-Konformität: Das CR&T-Management bildet einen wesentlichen Bestandteil der Service-Support-Prozesse an der Schnittstelle zum Service Delivery.

www.galileo-group.de

Wir wissen, wo die Musik spielt



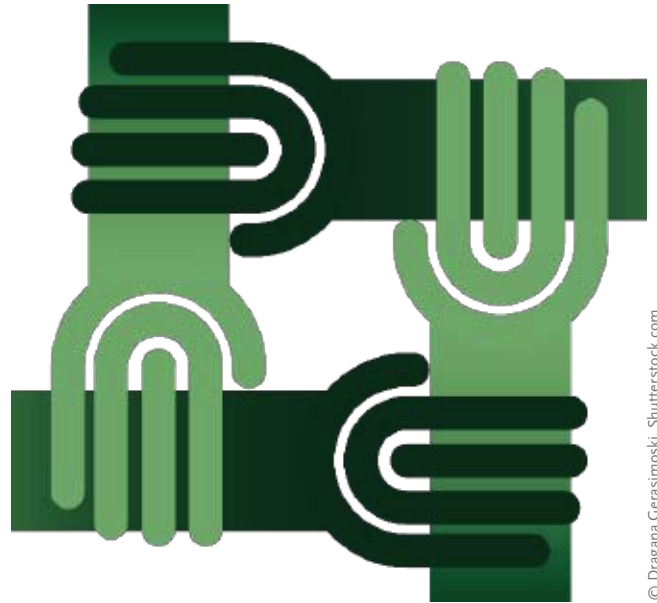
www.e3date.info

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.

Carve-Out europäischer Konzerntöchter bei der Danfoss Group, Nordborg

Verlässlich, plausibel, stichhaltig

Der Verkauf und die Ausgliederung eines Geschäftsbereichs bei der dänischen Danfoss-Gruppe bedingten eine umfangreiche Transformation der SAP-Systemlandschaft. CBS erhielt den Zuschlag.



© Dragana Cerasimoski, Shutterstock.com

Der dänische Industriekonzern Danfoss hat seinen Geschäftsbereich Antriebstechnik in einem Asset Deal verkauft. Neben den Sachwerten gingen damit auch Rechte und Lizenzen an den Käufer über. Eine schnelle und reibungslose Übergabe des gesamten SAP-gestützten Geschäfts an den Käufer war sicherzustellen. Zum Stichtag des Verkaufs mussten die veräußerten Einheiten und Werke mit allen abhängigen und historischen Daten separiert und in neue, eigenständige Buchungskreise innerhalb der bestehenden ERP- und Reportinglandschaft umgezogen werden. Nach vollzogenem Verkauf waren diese Einheiten in einem zweiten Schritt in ein eigenständiges ERP- und BW-System auszulagern. Das laufende Geschäft sollte durch die

Carve-Out-Aktivitäten möglichst wenig beeinträchtigt, der Produktivbetrieb der SAP-Systeme nicht unterbrochen werden. Viele dieser Anforderungen waren unmittelbar vertrags- und verkaufsrelevante Erfolgsfaktoren. Natürlich wünschte sich Danfoss ein kosteneffizientes SAP-Projekt. Angesichts der besonderen Rahmenbedingungen des Asset Deals waren die kritischen Größen für die Durchführung des Projekts aber vor allem Zeit- und Qualitätsaspekte: Die Umsetzung musste stichtagsgenau und in einem kurzen Zeitraum bewerkstelligt und die Migration des SAP-Geschäfts sowie der technische Übergang sollten vollständig und nahtlos, ohne Beeinflussung des operativen Geschäfts abgeschlossen werden. Dies ergab ein Bündel von Anforderungen, die erst durch einen passgenau

auf die Kundenanforderungen zugeschnittenen Projektansatz in Time und in Budget realisierbar wurden.

Die Projektaufgabe

Um den Asset Deal erfolgreich in einem nahtlosen Übergang zu bewerkstelligen, musste im dänischen Mutterkonzern die bestehende SAP-Systemlandschaft verändert werden. Die Liste der betroffenen SAP-Module ist lang: Neben einem vollstufig ausgeprägten zentralen ERP-System mit den Modulen FI, CO, SD, PP, MM und TRS war zudem ein Business Warehouse System für das Konzernberichtswesen zu berücksichtigen. Die Herauslösung der operativen Geschäftseinheiten umfasste 18 Legal-einheiten und produzierende Werke, die im SAP-System geeignet zu isolieren und dann in eine neue ERP-Systeminstanz zu übertragen waren. Auch organisationsübergreifende Daten, spezifisches Customizing und Stammdaten waren zu berücksichtigen, passend zu selektieren und zu separieren. Historische Daten mussten vollständig übertragen werden. Parallel dazu hatte der Carve-Out des Business Warehouse in eine neue BW-Instanz zu erfolgen. Alle Aktivitäten mussten zu einem Cut-Over-Termin synchron und ohne Unterbrechung des operativen Systembetriebs in die produktive Nutzung überführt werden. Der Asset Deal sollte so schnell wie möglich vollzogen werden, damit der neu erworbene Geschäftsbereich dem Käufer alsbald produktiv zur Verfügung stehen konnte – einschließlich der historischen Daten, die die bisherigen Geschäftsaktivitäten in ERP und BW abbilden. Damit nur die relevanten Daten den Besitzer wechseln, musste ein detailliertes Konzept mit Regeln für die Selektion und Übertragung der Daten für die legalen Einheiten entworfen werden. Nicht zuletzt war der potenzielle Käufer davon zu überzeugen,

Danfoss



Danfoss zählt zu den größten Industrieunternehmen Dänemarks. Der international aufgestellte Konzern betreibt Forschung, Entwicklung und Produktion von mechanischen und elektronischen Komponenten für zahlreiche Industriezweige. Zu den Geschäftsbereichen zählen unter anderem

Kältetechnik, Solarenergie, elektronische Antriebstechnik und Heiztechnik. Die Danfoss-Gruppe kann auf 78 Jahre Erfahrung im Bereich Energie-Effizienz zurückblicken. Weltweit sind etwa 24.000 Mitarbeiter beschäftigt, die Produktion erfolgt an 79 Produktionsstätten in 22 Ländern. 110 Vertriebsgesellschaften mit mehr als 400 Vertretungen und Distributoren weltweit übernehmen den Vertrieb und die Distribution. Die global tätige Firmengruppe ist im Privatbesitz, Hauptanteilseigner ist die Bitten und Mads Clausen Foundation. 2011 trennte sich Danfoss vom süddeutschen Getriebemotoren-Hersteller Bauer, mit dem es sich 1999 zu Danfoss Bauer zusammengeschlossen hatte. Der Geschäftsbereich Antriebstechnik wurde von der amerikanischen Holding Altra Industrial Motion übernommen und firmiert nun unter dem neuen Namen Bauer Gear Motor.

dass auch ein solcher Carve-Out in relativ kurzer Zeit und ohne größere Einschnitte in die Betriebsführung gelingen kann – ein ausschlaggebendes Verkaufsargument!

Three-step Carve-Out

Danfoss übertrug die heikle Aufgabe des doppelten Carve-Out in ERP und BW an CBS Corporate Business Solutions. Das umfassende Know-how und die internationale Erfahrung der CBS-Berater in Sachen Carve-out von SAP-Systemen sowie die Wirtschaftlichkeit des Angebots überzeugten den dänischen Konzern. Entscheidend war der individuelle Projektansatz, den die SLT Business Consultants auf Basis ihrer projektypenspezifisch anpassbaren M-cbs-Methodik einbrachten: Dieser ermöglichte Danfoss erst die kurzfristige Herauslösung des gesamten Geschäftsbereiches aus der SAP-System-Landschaft und damit den gewinnbringenden Verkauf an ein anderes Unternehmen. Dazu verständigten sich die CBS-Berater mit dem Kunden auf ein Konzept, das die Ausgliederung, die Datenmigration und die Systembereinigung in drei aufeinanderfolgenden Teilschritten vorsah. Als technisches Werkzeug setzten die Heidelberger die hauseigene und vielfach bewährte Standardsoftware SHC Framework ein. Im ersten Schritt wurden die kompletten Geschäftsaktivitäten des Bereichs Antriebstechnik, die in 18 ERP-Buchungskreisen des Danfoss-Konzernsystems abgebildet waren, innerhalb des existierenden Mandanten in acht neue Buchungskreise für den Käufer verlagert. Um für den Käufer ein produktives System in einer separaten, administrativen Einheit bereitzustellen, wurden diese acht Buchungskreise im nächsten Schritt aus dem bestehenden ERP- und BW-Systemverbund in eine neue SAP-Instanz überführt. Dafür richtete man zunächst eine Systemkopie

ohne Stamm- und Bewegungsdaten als neue Zielsysteminstanz ein. Mittels SHC Framework konnten dann nur die für den Käufer relevanten Stammdaten, Bewegungsdaten und historischen Daten anhand eines definierten Regelsystems migriert werden. Im dritten und letzten Schritt wurde das bei Danfoss weiterhin produktiv genutzte Quellsystem von allen migrierten Daten bereinigt. Mit der Übergabe des neuen Systems an den IT Service Provider des Käufers waren schließlich alle Carve-Out-Aktivitäten vollständig abgeschlossen.

Nutzen

Der erste Projektschritt, von Ende Februar bis Ende März 2011, war von besonderer, geschäftskritischer Brisanz: Ihn erfolgreich gestaltet zu haben, war die entscheidende Voraussetzung für die Durchführung der Verkaufstransaktion überhaupt. Der zweite Projektschritt konnte in weniger als vier Monaten bis zum Go-Live am Jahresende 2011 realisiert werden. Bereits im Dezember 2011 konnte der Käufer seine Geschäfte produktiv im separierten SAP-System führen und den ersten Nutzen aus seiner strategischen Unternehmenserweiterung ziehen. Danfoss und der Käufer des Geschäftsbereichs Antriebstechnik nutzen fortan separate produktive ERP- und BW-Systeme, in denen sie ihre Geschäfte abwickeln können. Der Käufer kann dabei auf die historischen Daten des dänischen Großkonzerns zugreifen und somit das erworbene Business auf Basis lückenloser und vollständiger Informationen weiterführen. Danfoss konnte den Asset Deal wie vertraglich vereinbart in time und scope abschließen, ohne den laufenden Geschäftsbetrieb unterbrechen zu müssen. „Für die Danfoss-Gruppe war es im Verkaufsprozess von essenzieller Bedeutung, den Käufer davon zu überzeugen, dass ein solch komplexer Asset Deal auf der Ebene der SAP-Systeme in relativ

Asset Deal

Anders als beim Share Deal, bei dem lediglich die Geschäftsanteile erworben werden, erwirbt ein Käufer beim Asset Deal auch sämtliche Wirtschaftsgüter eines Unternehmens. Zu den gekauften Vermögenswerten können Grundstücke, Gebäude und Maschinen ebenso zählen wie immaterielle Verbindlichkeiten und Rechte (Beispiel: Kundenbestände und Lizenzen). Weil über alle Wirtschaftsgüter einzelne Kaufverträge abgeschlossen werden, spricht man dabei von Singularsukzession (Einzelrechtsnachfolge). Die Übertragung muss am vertraglich vereinbarten Stichtag erfolgen. Konzerne verkaufen Tochtergesellschaften oder Geschäftsbereiche beispielsweise, weil diese nicht mehr deren Kernkompetenz entsprechen. Ein Asset Deal ist grundsätzlich für alle Unternehmensformen möglich. Da normalerweise auch der Betrieb übergeht, muss die Weitergabe der relevanten Daten in den IT-Systemen entsprechend geplant und überwacht werden.

kurzer Zeit und ohne Beeinträchtigung des Geschäftsbetriebs durchgeführt werden kann. Mit CBS als Partner konnten wir dem Käufer ein verlässliches Konzept und eine plausible Planung vorlegen, die sein Vertrauen fanden und ihn darin bestärkten, dem Kauf zuzustimmen. Wenn wir heute zurückschauen, dann können wir nur bestätigen, dass dieses Konzept sich in der Praxis als stichhaltig erwiesen hat und in der gesetzten Zeit erfolgreich umgesetzt werden konnte“, bestätigt Henning Andresen, Project Director bei Danfoss.

www.danfoss.com
www.cbs-consulting.com

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

... 1,95 Mio. € für ReadSoft ...

Debeka, Deutschlands größte private Krankenversicherung, setzt künftig die ReadSoft-Lösung Xbound für die automatisierte Posteingangsverarbeitung sowie Xbound Scan Clients ein. Der Vertrag über 1,95 Millionen Euro, einer der größten Verträge der Unternehmensgeschichte, umfasst neben Lizenzen, Support und Maintenance auch die Projektumsetzung. Die Versicherung verarbeitet jährlich rund 76 Millionen Dokumente. Ihr gehe es beim Projekt in erster Linie um die Optimierung der Prozess-Effizienz. Außerdem sei Xbound im täglichen Einsatz äußerst kosteneffizient, bestätigt Jürgen Arendt, Head of IT bei Debeka.

www.readsoft.de

... Eternus CS High End 5.1 ...

Fujitsu stellt die neue Generation der Data-Protection-Lösung Eternus CS High End V5.1 vor. Diese ermöglicht Unternehmen eine Konsolidierung und Vereinfachung von Backup- und Archivierungssystemen für Mainframes, Unix- und Industriestandard-Server. Die Virtual-Network-Storage-Funktionalität gewährleistet eine unkomplizierte Integration mit Enterprise-Systemen für die File-Archivierung und die Dateien-Migration. Darüber hinaus sorgt die Appliance unkompliziert für die K-Fall-Absicherung bei Backup- und Archivierungsvorgängen. Bislang wurden weltweit rund 900 Eternus-Installationen getätigt.

www.fujitsu.com/de

... Tableau 7.0.4 ...

Die Software-Version 7.0.4 von Tableau Software, einem führenden Unternehmen für die „Rapid-Fire“-Business-Intelligence-Software, umfasst einen nativen Connector für SAP BW, Hochverfügbarkeit und einen MapR-Connector. „Zahlen sind die Sprache der Geschäftswelt. Deshalb ist es besonders wichtig, dass wir in der Lage sind, diese schnell und genau zu analysieren, um so Entscheidungen zu treffen“, sagt Jerry Pellizzon, CFO bei Ceradyne. Das Unternehmen habe Tableau Software wegen der einfachen Handhabung und der intuitiven Bedienung für die Analyse und Interpretation von SAP-Dateien gewählt.

www.tableausoftware.com

Ulrich Meine: „SBO aus der Cloud ab einer monatlichen Gebühr von 99 Euro.“

SAP Business One aus der Cloud



© caliber_3D, Shutterstock.com

SAP hat die integrierte Kompaktlösung Business One (SBO) auf der CeBIT 2012 als kostengünstige On-Demand-Lösung vorgestellt. Ulrich Meine, Business Development Manager Outsourcing bei Itelligence, erläutert die Vorteile der vorkonfigurierten Managed Services. SBO Reseller können damit ihren Kunden eine attraktive ERP-Variante anbieten und zugleich die Preisvorteile eines SaaS-Betriebs an die SBO-Reseller und deren Kunden weitergeben.

E-3: Wie sieht das Vertriebsmodell von Itelligence für SBO als On-Demand-Lösung aus?

Ulrich Meine: Wir adressieren mit unseren Cloud-Services die von SAP zertifizierten Reseller für SBO. Die kompakte Geschäftslösung ist für kleine Firmen und Konzerntöchter konzipiert, die meist nur lokal oder regional agieren und eine integrierte ERP-Software implementieren wollen. Die Reseller kennen die Anforderungen der Endkunden vor Ort genau und können ihnen eine funktionsbereite IT-Lösung via Web-Client anbieten.

E-3: Welche Vorteile hat das SaaS-Modell für Reseller und Kunden?

Meine: Die Wiederverkäufer können neben der klassischen On-Premise-Lösung ein umfassendes On-Demand- und Hosting-Portfolio auf Basis der Itelligence-Leistungen als Partner anbieten.



Ulrich Meine ist Business Development Manager Outsourcing bei Itelligence.

Kunden haben damit die freie Wahl von Eigenbetrieb über Individual-Hosting bis zum Cloud-Betrieb. Der Reseller muss keine eigene Rechenzentrumsinfrastruktur aufbauen und sich auch nicht um den Betrieb der Geschäftslösung kümmern, sondern kann sich auf die Betreuung der Kunden konzentrieren. Itelligence stellt als SAP-zertifizierter Anbieter von Cloud Services alle erforderlichen Managed Services bereit. Um den Resellern den Einstieg in das On-Demand-Geschäft mit SBO zu erleichtern, haben wir vorkonfigurierte Cloud-Service-Pakete geschnürt, die die Lizenzrechte für Datenbank und Betriebssystem enthalten.

E-3: Wie steht es mit dem Datenschutz bei Cloud-Services?

Meine: Wir stellen den Betrieb von SBO-On-Demand für den europäischen Raum aus unseren deutschen Rechenzentren zur Verfügung. Damit greift das deutsche Datenschutzrecht, das zu den strengsten Regelungen in diesem Bereich gehört. Für den asiatischen und amerikanischen Raum werden wir die Kompaktlösung On-Demand auch über unsere Rechenzentren anbieten. So stellen wir mit SAP sicher, dass Kundendaten innerhalb der Anwendung in der Cloud klar voneinander getrennt sind. Die Betriebssicherheit ist mit einem 7x24-Stunden-Betrieb in unseren Hochverfügbarkeits-Rechenzentren und dem umgehenden Einspielen sämtlicher Patches und Upgrades auf höchstem Niveau.

E-3: Wie viele Ansprechpartner haben Kunden, die das On-Demand-Modell von SBO nutzen?

Meine: Die Kunden erhalten das On-Demand-Leistungspaket aus der Hand ihres Resellers. Dazu zählen die SAP-Softwarelizenzen, die als Subscription License von SAP in Form einer monatlichen Gebühr pro User weitergegeben werden, und die Managed-Services-Pakete von Itelligence für den SaaS-Cloud-Betrieb. Hinzu kommen die Service-Leistungen des Resellers – von der Implementierung inklusive Anwenderschulung über den Applikations-Support bis hin zur begleitenden Beratung. Bei Bedarf bieten wir als SAP-Outsourcing-Dienstleister über den Reseller auch das individuelle Hosting von komplexeren oder umfassend angepassten SBO-Landschaften an.

E-3: Es gibt derzeit rund 500 Add-ons für SBO. Werden diese künftig auch im On-Demand-Modell angeboten?

Meine: Funktions- und branchenspezifische Zusatzlösungen, die vollständig in SAP Business One integriert und von SAP zertifiziert sind, haben maßgeblich zum Markterfolg der Mittelstandslösung beigetragen. SAP und wir werden die Add-ons auf ihre Tauglichkeit für den On-Demand-Betrieb prüfen und auf unserer Cloud-Plattform bereitstellen. Über ein spezielles Support-Portal werden die Reseller die entsprechenden Lösungen einfach recherchieren und finden können. Es wird allerdings auch spezielle Add-ons geben, die sich für diesen Betrieb nicht eignen und deshalb nur auf einer Individual-Plattform bereitzustellen sind.

E-3: Können Sie konkrete Angaben zu den Preisen für SBO machen, mit denen die Endanwender rechnen müssen?

Meine: Ziel ist es, SBO aus der Cloud ab einer monatlichen Gebühr von 99 Euro pro Anwender anzubieten. Die einzelnen Reseller werden unterschiedliche Service-Pakete für ihre Kunden schnüren, nach deren Umfang sich auch das Preismodell richten wird. Der On-Demand-Betrieb ist aber kostengünstiger als ein individuelles Hosting oder eine On-Premise-Installation. Itelligence wird diesen On-Demand-Betrieb in drei Service-Level-Stufen für Reseller zu einem wettbewerbsfähigen Preis pro User anbieten, sodass das angestrebte Preisniveau für den Endkunden der SBO-On-Demand-Lösung realisierbar ist. Für die Preise der Reseller in Bezug auf die Add-ons können wir keine Aussage machen, da die Lösungen und Modelle unterschiedlich stark ausgeprägt und entwickelt sind. Einige dieser Add-ons werden nach Freigabe in unseren Betriebspaketen und -preisen enthalten und andere separat zu betreiben sein.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 115

itelligence

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.

Ohne Programmieraufwand Stammdatenpflege in SAP automatisieren

Prozessoptimierung durch RFC-Funktion

Zahlreiche Unternehmen setzen auf professionelles Datenmanagement mit SAP. Doch situationsbezogene Prozessoptimierungen und -automatisierungen fallen relativ schwer. Mit einem externen RFC-Dienst (Remote Function Call) automatisiert und flexibilisiert Simus Systems Prozesse der Datenpflege in SAP.

Von Dr. Arno Michelis, Geschäftsführer Simus Systems



© YuriyZhuravov, Shutterstock.com

Eine effiziente Stammdatenverwaltung strebt standardisierte Prozesse und eine einheitliche Datenbasis an. Viele Unternehmen haben die Bedeutung erkannt und Verbesserungen als strategisches Ziel definiert. Die leistungsstarke Softwarelösung von SAP bildet häufig die Grundlage, das gewünschte Ergebnis zu erreichen. Zusätzliche Effizienzgewinne lassen sich erzielen, wenn darüber hinaus die Prozesse der Stammdatenpflege innerhalb der SAP-Umgebung optimiert werden. Denn häufig verwalten die einzelnen Abteilungen, vom Einkauf bis zum Vertrieb, die eigentlich gleichen Daten für ihre Anwendungen parallel und isoliert voneinander. In diesen sogenannten redundanten Pflegeprozessen erfolgt das Übertragen und Ergänzen von Informationen zumeist per Hand. Beispielsweise pflegt die Entwicklungsabteilung die Klassifikation sowie die Materialkurztexte. Später werden daraus bei Bedarf Inhalte in Einkaufsbestelltexten übertragen oder die Zolltarifnummer

für den Export ergänzt. Einerseits entsteht dadurch unnötiger administrativer Aufwand und zum anderen ist vor allem bei Änderungen nicht mehr gewährleistet, dass alle Daten unternehmensweit fehlerfrei und auf dem aktuellen Stand sind. Unternehmen finden eine Lösung in einer zentralen Informationsquelle, die als einheitliche Wissensbasis für die unterschiedlichen Anwendungen dient. Aus ihr lassen sich für Folgepflegeprozesse Daten automatisiert aufbereiten und übergeben. So kann etwa in der Klassifikation das jeweilige Material beschrieben und mit diesen Daten weitere Informationen berechnet und die entsprechenden Felder befüllt werden. Selbstverständlich ist auch der umgekehrte Fall möglich, in welchem sich die Klassifikation aus Materialkurztexten und Grunddatentexten ableitet. Das Ergebnis spiegelt sich in Effizienzgewinnen sowie einer höheren Informationssicherheit wider.

Leistungsstärke mit Flexibilität ergänzen

In SAP-Systemen ist eine solche Prozessautomatisierung per se möglich. Jedoch erfordert dies umfangreiche ABAP-Programmierung der Software, welche aufwändig und zumeist kostenintensiv ist. Gleichzeitig sind unter Umständen zum Zeitpunkt des System-Customizings bei der Installation noch nicht alle Anwendungsfälle bekannt, für die eine solche Prozessautomatisierung Sinn ergäbe. Schnelle und flexible Anpassungen der Software an veränderte Anforderungen dürften daher nicht in einem sinnvollen Kosten-Nutzen-Verhältnis stehen. Unterstützung bieten externe Dienstleister wie Simus Systems, welche mit

spezialisierten Softwarelösungen mit relativ geringem Aufwand die Funktionalität von SAP ergänzen und erweitern. Für eine automatische Datenaufbereitung – als Basis einer Prozessautomatisierung – hat Simus Systems die Softwaresuite *simus classmate* entwickelt. Sie analysiert vorhandene Datensätze auf relevante Informationen, strukturiert diese wie gewünscht neu und stellt sie in einem beliebigen Format zur Verfügung, beispielsweise als SAP-konformen Materialstammsatz. Der schreibende Zugriff von *simus classmate* auf über 600 SAP-Attribute gewährleistet die Kompatibilität zu dem ERP-System. Den Kern der Software bilden flexibel erstellbare Regelwerke, die umfangreiche Datenberechnungen für unternehmensspezifische Anforderungen ermöglichen. Ein grafischer Editor unterstützt den Aufbau von komplexen Rechenfolgen. Auf diese Weise lassen sich zum Beispiel typische Wenn-dann-Funktionen intuitiv verständlich definieren. Für zahlreiche praxisübliche Anwendungsfälle, etwa die Erstellung von verschiedenen Textarten oder die Klassifikationsberechnung, existieren bereits Basisregelwerke, die sich schnell an das jeweilige Unternehmen anpassen lassen. Aber auch komplizierte Spezialfälle lassen sich mit der Funktionalität der Software *simus classmate* abdecken.

Vollständig integriert via RFC-Dienst

Die Kommunikation zwischen dem SAP-System des Unternehmens und der Software *simus classmate* erfolgt über die in SAP integrierte RFC-Funktionalität. Allgemein zählen zu den Remote-Function-Call-Diensten Verfahren, mit



Dr. Arno Michelis (geb. 1968) studierte Maschinenbau an der Universität Karlsruhe und promovierte 2002 zum Thema „Aufbau von integrierten Lösungsspeichern für die Produktentwicklung im Maschinenbau“. Anschließend gründete er gemeinsam mit Dr.

Harald Kunze die *simus systems GmbH* in Karlsruhe und etablierte das Unternehmen als Spezialisten für Systemintegration und Dienstleistungen zur Produktdatenklassifikation, Strukturierung und Datenaufbereitung.



Eine Klassifikation als zentrale Datenbasis reduziert Pflegeaufwände und steigert die Informationssicherheit.

denen Funktionen in einem entfernten System aufgerufen werden. Durch den RFC können Daten in ein oder aus einem SAP-System transportiert werden und so in nahezu jedem beliebigen Umfeld zur Verfügung stehen. Der große Vorteil besteht darin, dass keine Zusatzsoftware in die IT-Architektur integriert werden muss und darüber hinaus der Prozess weiterhin vollständig innerhalb der SAP-Umgebung abläuft. Die Anbindung des RFC-Dienstes geht so weit, dass Anwender häufig gar nicht merken, dass sie gerade einen externen Prozess anstoßen. Per RFC wird aus SAP, als dem Client, in einem synchronen Prozess der RFC-Server von simus classmate adressiert und gemäß der kundenspezifischen Konfiguration eines oder auch mehrere Regelwerke aktiviert. Simus classmate analysiert daraufhin die infrage kommenden Datensätze und strukturiert sie wie definiert neu. Die Ergebnisse fließen zurück nach SAP, wo sie weiterverarbeitet werden können. Anders als bei der Synchronisation ganzer gespiegelter Datenbanken, die zeitlich versetzt abläuft und einige Zeit dauert, sind die aufbereiteten Daten durch die RFC-Funktion nahezu sofort verfügbar. Unter dem Strich entsteht trotz der externen Systemanfrage ein Informationsfluss, der wie in einem nativen SAP-Prozess mit der gleichen Sicherheit abläuft.

Simus Systems hat die RFC-Funktion auf Anfrage eines Automobilzulieferers entwickelt. Das Unternehmen wünschte sich, die Datenpflege seiner indirekten Materialien (Materialien, die nicht direkt in den Produktionsprozess einfließen, also in Wartung, Reparatur und Betrieb verwendet werden) zu optimieren. Diese sind in einer eigens angelegten Materialart

definiert und sollten automatisch klassifiziert werden, ohne die SAP-Konfiguration zu ändern. Im neuen Speicherprozess eines Materials füllen Anwender nun einige Grunddatenfelder wie den Materialkurztext und die Maße aus und übergeben diese über ihr SAP-System an den RFC-Server von Simus Systems. Dort berechnet das für diese Zwecke erstellte Regelwerk die Klassenzuordnung und die Merkmalsbewertungen. Anschließend übergibt der RFC-Dienst die Ergebnisse zurück an das SAP-System des Kunden, wo sie direkt in die Klassifikation eingegliedert und gespeichert werden. Die gesamte Kommunikation zwischen SAP und der Simus-Software erfolgt synchron und benötigt für das Berechnen einzelner Datensätze nur wenige Sekunden.

Fazit

Die Vorteile einer Prozessautomatisierung in der Datenpflege – einheitliche Daten, höhere Informationssicherheit und weniger Verwaltungsaufwand – können auch ohne harte Umprogrammierungen am SAP-System erreicht werden. Die externe Kommunikation mit simus classmate über den RFC-Dienst schafft die gewünschten Ergebnisse schneller, flexibler und weniger kostenintensiv. Komplett integriert in den SAP-Prozessen fungiert simus classmate als selbsttätiger Übersetzer, der Informationen so strukturiert, wie es die konkreten Anwendungsfälle erfordern. Insgesamt fördert die regelbasierte, automatische Datenaufbereitung einen einheitlichen Informationsfluss und steigert die Effizienz des Stammdatenmanagements.

www.simus-systems.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

Durchgehende Prozesse: Praxis-Szenarien mit Duet Enterprise für SAP und Microsoft SharePoint

Datenautobahn von SAP und Microsoft

In den meisten Unternehmen sind SAP und Microsoft im Einsatz. Ebenso haben Unternehmen gewachsene, heterogene System- und Prozesslandschaften, die weltweit über Standorte und Unternehmensbereiche verteilt sind. Und immer gilt es Prozesse zu identifizieren und diese adäquat zu unterstützen.

Von Simona Scheele-Cretulov, Managing Consultant bei Alegri International



© VladimirV, Shutterstock.com

Aus Prozess-Sicht gibt es in vielen Unternehmen Medien- und Systembrüche. Umso wichtiger sind dann Integrations- und SOA-Technologien, die dem Anwender ein effizientes Arbeiten ermöglichen. Heute erwartet der Anwender, dass er sich nicht mehr in unterschiedlichen Applikationen anmelden muss. Seine Rollen und Berechtigungen sollen in den jeweiligen Systemen vorgehalten und synchronisiert werden, damit ein prozessorientiertes Arbeiten über Systemgrenzen hinweg möglich ist. Diese Integrations- und SOA-Technologien wurden wegen der großen Nachfrage von SAP und Microsoft weiterentwickelt und mündeten im gemeinsamen Produkt „Duet Enterprise for Microsoft SharePoint and SAP“, gelauncht zum 1. Februar 2011. Dabei handelt es sich um ein völlig überarbeitetes Produkt mit neuen Technologien, das Hilfestellungen für eine schnellere Umsetzung der angestrebten Lösungen gibt: Mit Duet Enterprise bieten SAP und Microsoft nun eine Standard-Schnittstelle zu ihren Systemen, die es ermöglicht, durchgehende Prozesse abzudecken. Durch das technische Zusammenspiel kann man der SAP-Landschaft eine Collaboration-Plattform und ein Dokumentenmanagementsystem für viele Anwendungsbeispiele zur Verfügung stellen. Die Orchestrierung ist technisch ausgereift, die Stärken beider Systeme können genutzt und ineinander

verschränkt werden. Insbesondere SAP-Instanzen sind in den Unternehmen in unterschiedlichen Release-Ständen im Einsatz. Sowohl die SAP-Anwender als auch die technischen Supporteinheiten werden so vor große Herausforderungen gestellt. Eine heterogene Systemlandschaft lässt sich aus Kosten- und Zeitgründen nicht mehr ohne Weiteres an die aktuellen Webtechnologien anpassen. NetWeaver 7.02 mit dem Duet Add-on ermöglicht auch solch heterogenen Systemlandschaften den Zutritt in die Web-2.0-Funktionalitäten. Der Funktionsumfang von Duet Enterprise ermöglicht, dass sich auch Systeme auf älteren SAP-Releaseständen über die SAP-Gateway-Technologie sinnvoll ansprechen lassen, und gibt externen Anwendungen einen einfacheren Zugriff auf SAP-Ressourcen – bis zurück zu R/3 4.6c. SharePoint ist webbasiert und integriert neben den Kollaborationsmöglichkeiten auch Web-2.0-Funktionalitäten wie Wikis und Blogs. Dadurch stehen die Geschäftsprozesse und die Interoperabilität beider Systemwelten im Mittelpunkt statt Austausch von Datensätzen und Peer-to-peer-Integration; jetzt sind zwei Software-Systeme als eine Plattform miteinander verbunden.

Informationsgeber: SAP, Verteiler: SharePoint

Die neuen Duet-Szenarien bieten eine schnell und gut erweiterbare Basis für gängige unternehmensspezifische Abläufe, wie die Abbildung von Genehmigungsworkflows, die Bereitstellung von Reports direkt aus SAP in SharePoint, den durchgängigen Echtzeit-Zugriff (lesend und schreibend) auf SAP-Daten via SharePoint/MS Office, HR-Informationen aus SAP und das Einrichten personalisierter Seiten/Teamsites sowie die Offline-Fähigkeit durch SharePoint 2010. Eine unternehmensspezifische Weiterentwicklung kann mit den gängigen Tools, zum Beispiel SharePoint Designer

und Visual Studio, unter projektspezifischem Aufwand erfolgen.

■ Praxis-Szenario 1: Abbildung des kompletten Product Lifecycle:

Im Mittelpunkt der Duet-Enterprise-Konzeption steht also die Interaktion der Benutzer, business- und projektbezogen, mit Primärdaten aus verschiedenen SAP-Systemen und -Generationen. So lässt sich auch der gesamte Lebenszyklus eines Produktes unterstützen, beispielsweise beim Dokumentenmanagement im regulierten Umfeld der Pharmaindustrie: auf Basis der SAP-Stammdaten (Produktnummer, Chargenkennung) samt Dokumenten aus verschiedenen Produktphasen (Produktentwicklung, -design, -beschreibung, Verträge), Excel-Listen (Kalkulationen) und Team-Diskussion. Das sich über die Zeit ändernde Produkt macht es notwendig, dass auch Dokumente/Inhalte in einem kontrollierten Prozess angepasst werden müssen. Hier zeigt sich die Stärke der beiden Applikationen: SAP mit seinem ausgefeilten Änderungswesen und SharePoint, das den Teams ein Arbeiten an gebündelter Information ermöglicht. Eine von der Alegri International Group, Business-Partner von Microsoft und SAP Service Partner, realisierte Lösung bietet folgende Features: Portal mit Metadaten- und Volltextsuche, Single-Sign-On, Collaboration-Bereich für die Dokumenterstellung, Genehmigungsworkflow im SharePoint, Integration der Dokumente in die in SAP vorhandenen Business-Prozesse, Archivlösung in SAP.

■ Praxis-Szenario 2: Vereinfachung der internen Buchhaltung:

Auf Basis der Duet-Technologie sind weitere interessante Prozesse umsetzbar, beispielsweise die Vereinfachung der internen Buchhaltung durch die Kopplung beider IT Standards.

Um Unternehmen effizient auszurichten, sind manche Bereiche intern als

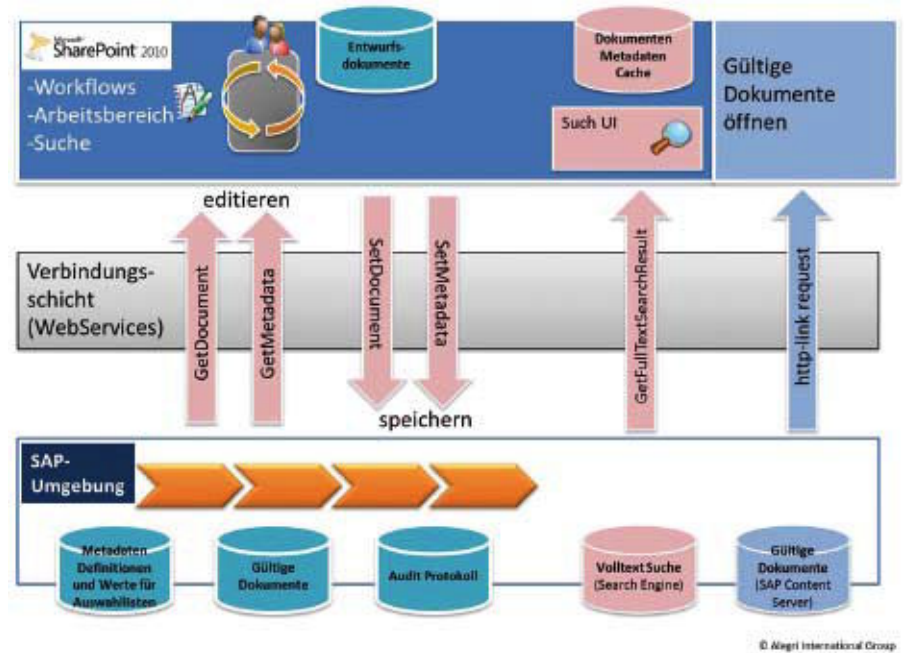


Simona Scheele-Cretulov ist Diplom-Verwaltungswissenschaftlerin und hat über zehn Jahre Erfahrung in der Beratung und Leitung von Großprojekten im Umfeld Content und Dokumentenmanagement. Sie arbeitet als

Key Account Manager bei der Alegri International Group.

Dienstleister für andere Bereiche organisiert. Üblicherweise sind IT-Einheiten oder das Marketing in Unternehmen solche zentralen Dienstleister. Dieses interne Servicemodell zieht aufwändige interne Verrechnungen nach sich. Beispielsweise die deutsche Niederlassung eine europaweite Marketingaktion für alle Länder vor, müssen die teilnehmenden Landesfilialen die Kosten anteilig tragen und intern in ihrer Buchhaltung erfassen. Die deutsche Filiale bucht die entsprechenden Gegenposten. Diese Prozesse können manuell abgewickelt werden, indem die Rechnungserstellung und die Buchungsvorgänge direkt in SAP eingegeben werden – ein Prozess mit vielen Tücken: So muss der Leistungserbringer zunächst einen Beleg in Microsoft Word 2010 erstellen, ihn anschließend in SAP buchen und die Rechnung in Papierform an den internen Leistungsnehmer schicken. Der wiederum muss den Posten in SAP gegenbuchten. Die ganze Prozedur birgt zahlreiche Fehlerquellen und ist zu kompliziert für Mitarbeiter, die keine ausgebildeten Buchhalter sind. Ziel in einem Kunden-case war es, diesen Vorgang so weit zu vereinfachen, dass auch Nichtbuchhalter interne Leistungen verrechnen können. Die Herausforderung: Einerseits sollte am IT-Rahmen nicht gerüttelt werden, denn im Hintergrund arbeitet SAP ERP/ECC in Version 6.0 als ERP-System sehr gut. Andererseits sollen Gelegenheitsanwender, die in der Microsoft-Office-Welt arbeiten, angesprochen werden. Grundlage der Umsetzung war nun nicht nur die technische Entscheidung für die Duet-Enterprise-Plattform, sondern auch die strategische Management-Entscheidung für eine solche Schnittstelle und damit für die beiden strategischen Plattformen SharePoint 2010 und SAP. Unternehmen können dabei wählen zwischen vorgefertigten Einsatzszenarien von SAP und Microsoft, etwa für Workflows, Reporting oder Dokumentenmanagement, und spezifischen Lösungen, die von Partnern vertrieben werden. Da Duet Enterprise eine Standardarchitektur zur Verfügung stellt, lassen sich weitere Szenarien einbinden.

Nach der Einrichtung der technischen Basis wurde der neue Prozess für interne Buchungen modelliert und ein passender Webdienst samt Bedienoberfläche entwickelt. Bereits zwei Monate nach dem Projektstart stand die neue Lösung bereit. So können nun Mitarbeiter komfortabel SAP-Buchungen in der gewohnten Office-Umgebung erzeugen, die dann über Duet Enterprise direkt in SAP abgewickelt werden. Ebenso einfach lassen sich gleich die Gegenbuchungen anstoßen. Dadurch sind Medienbrüche überwunden und die Anzahl der falschen Buchungen drastisch reduziert. Die Sicherheitsaspekte sind mit Duet ebenfalls gelöst: Nutzer, die nicht die nötigen SAP-Rechte besitzen, können auch via Duet



Beispiel eines integrierten Dokumentenmanagementsystems von SAP und Microsoft.

keine zusätzlichen Privilegien ergattern. Durch die Personalisierung der Transaktionen sind Aktivitäten/Buchungen jederzeit nachverfolgbar.

■ Praxis-Szenario 3: Visualisierung von Informationen auf mobilen Geräten: Mithilfe von Duet Enterprise können Unternehmen den Anwendern durchgängigere Prozesse zur Verfügung stellen, zum Beispiel mit dem sogenannten Alegri Sales Cockpit für Slate Devices auf Basis Duet Enterprise. Auswertungen, basierend auf Informationen aus einem oder mehreren SAP-Systemen, lassen sich über das SharePoint-2010-Portal auf mobilen Endgeräten attraktiv darstellen. Die Sicht kann berechtigungsgesteuert werden, sodass der einzelne Mitarbeiter seine Verkaufszahlen sehen kann, sein Teamleiter aber die Zahlen des Teams oder der einzelnen Teammitglieder. Die Applikation lässt sich sowohl im Online-Modus, das heißt mit direktem Zugriff auf SharePoint, verwenden, wie auch im Offline-Modus, bei dem der letzte Stand der Daten lokal vorgehalten wird. Der technische Prozess startet in SAP: Basierend auf den in SAP gespeicherten Bestellungen und den dazugehörigen Informationen lassen sich Auswertungen definieren. Diese und weitere Informationen aus SAP, wie Mitarbeiterdaten und Mitarbeiterbeziehungen, werden über Duet Enterprise im SharePoint-2010-Portal abgelegt. Die Microsoft-Silverlight-basierende Oberfläche ermöglicht nun einen mobilen Zugriff auf die Informationen im SharePoint-Portal. Um mit verschiedenen Windows 7 Slate Devices arbeiten zu können, passt sich die Applikation an die unterschiedlichen Bildschirmauflösungen an. SharePoint 2010 und Silverlight ermöglichen die Realisierung einer innovativen und benutzerfreundlichen Oberfläche. Damit hat der Non-SAP-

Anwender Zugriff auf die in SAP hinterlegten Daten und die bereitgestellten Funktionen. Es können nun unterschiedliche Front-End-Applikationen und Geräte verwendet werden – das Sales Cockpit kann im Internet verwendet werden wie auch auf mobilen Endgeräten (Slate Devices oder Windows Phone 7). Der Endanwender aus dem Vertrieb hat mit den mobilen Endgeräten auf Basis der spezifischen Slate-Technik Daten und Vorgänge mobil verfügbar, die ohne Slate-Funktionalität nur an großen Geräten mit Maus-Funktion einsehbar und bearbeitbar wären. Intuitives Arbeiten und die Fingerwischtechnik der Slate Devices sind damit optimal unterstützt.

Zusammenfassung

Lösungen auf Basis Duet Enterprise bieten klare Vorteile, da Duet eine von SharePoint 2010 und SAP gemeinsam genutzte Datenautobahn ist mit Funktionen wie Systemmanagement, Lifecycle-Management, Application Lifecycle Support und Monitoring. Single-Sign-on ist fester Bestandteil und gewährleistet zusätzliche Sicherheit. Zudem müssen heterogene SAP-Landschaften in unterschiedlichen Software-Release-Ständen nicht mühsam auf die neueste Version migriert werden. Die Daten können trotzdem den unterschiedlichen, auch Non-SAP-Anwendern zur Verfügung gestellt werden. Wichtig ist die Entscheidung auf Managementebene, die zu einer Two-vendor-Strategie mit Microsoft und SAP führt. Duet Enterprise wird so zu einer strategischen Kommunikationsschicht zwischen den Standards der beiden Hersteller. Die Einführung von Duet Enterprise ist also neben den aufgezeigten Vorteilen auch Investitionsschutz.

Mayato: Einsatz von In-memory-Technologie für Massenkampagnen mit SAP

High-Volume Segmentation

SAP bot über viele Jahre hinweg im Kampagnenmanagement lediglich Lösungen für Marketingaktionen für eine kleinere und mittlere Anzahl von Kunden. Seit Version 7.0 unterstützt SAP CRM nun auch das Management großer Kampagnen, wie sie im B2C-Umfeld an der Tagesordnung sind.

Von Marcus Dill, CEO von Mayato



© Cristian Amoretti, Shutterstock.com

Zentraler Baustein der SAP-Lösung für Massenkampagnen ist die High-Volume Segmentation (HVS) zur Selektion von Zielgruppen aus Kundendatenbeständen in Millionengrößenordnung. Die HVS ist ein Paradebeispiel für die Nützlichkeit von In-memory-Technologie innerhalb von modernen analytischen Anwendungen. Diesen Weg verfolgt SAP konsequent weiter: Eine HVS-Lösung unter Verwendung des Business Warehouse Accelerator (BWA) geht in Kürze an den Start, und auch an Kundensegmentierung auf HANA, dem jüngstem Spross ihrer In-memory-Tool-Familie, arbeitet SAP. Wie wohl wenige andere Anwendungen benötigt Kampagnenmanagement Funktionalität aus dem Bereich Business Intelligence (BI): Vorgelagerte Analysen zur Identifikation von geeigneten Zielgruppen und begleitendes Monitoring gehören ebenso zu einer Kampagne wie die abschließende Erfolgsrechnung, in deren Rahmen neben dem Gesamtergebnis unter anderem auch die Effizienz von Kanälen oder das Verhalten von Subsegmenten innerhalb der Zielgruppe betrachtet werden. Für potenzielle Neukunden, zum Teil auch für Bestandskunden, werden zusätzlich Informationen auch aus externen Quellen benötigt, die flexibel anbindbar sein müssen. Für die Optimierung von Zielgruppen werden im Kampagnenmanagement auch schon seit vielen Jahren Kaufwahrscheinlichkeiten und andere Aspekte des Kundenverhaltens vorhergesagt. Der Einsatz von Predictive Analytics gilt hier als State of the Art.

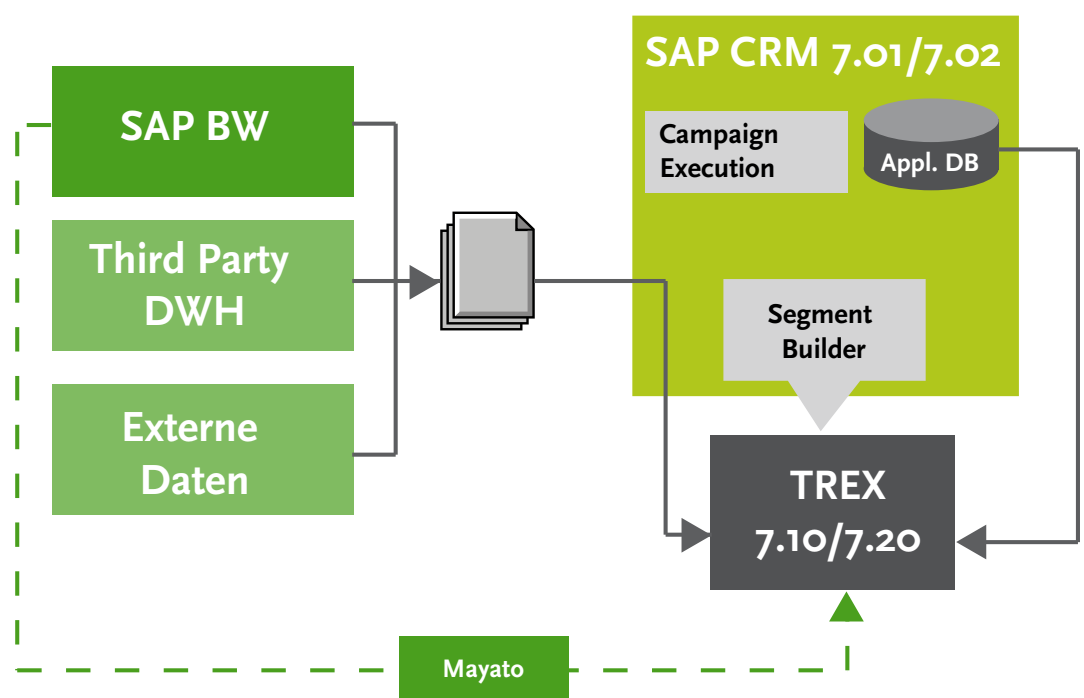
Natürlich sieht die Architektur der SAP für diese Reporting- und Analyseaufgaben ihre BI-Standardwerkzeuge Business Warehouse (BW) und BusinessObjects (BO) vor. Beide wurden in den letzten Jahren intensiv weiterentwickelt und sind auch für B2C-Größenordnungen einsetzbar. Fürs Kampagnenmanagement ergänzt wird die SAP-Lösung um eine Spezialanwendung zur Selektion von Zielgruppen, den sogenannten Segment Builder. Applikationen dieses Typs unterliegen besonderen Anforderungen und Herausforderungen. In der Regel wird hier eine Vielzahl an Filtern mit anwendungsspezifischer Logik wie zum Beispiel Berücksichtigung von Werbeverboten oder kampagnenübergreifender Effekte oder die Optimierung des Einsatzes von Angeboten und Kanälen kombiniert. Während der Segmentierung tasten sich Marketing-Manager typischerweise an das finale Design einer Zielgruppe erst heran und benötigen viele Iterationen, bevor Anzahl und Profil der Zielkunden sowie deren Verteilung auf Kanäle und ggf. auch Teilkampagnen optimiert sind. Ausgangspunkt ist oft ein Prognosemodell, ein strategisches Kundensegment oder eine einfache Vorselektion. Diese Basis wird verfeinert durch schrittweise Hinzunahme weiterer Daten zum Kundenverhalten (Beispiel: bisherige Umsätze, Häufigkeit von Mahnungen oder Kundenbeschwerden), zu Produktions- und Vertriebskapazitäten auf Unternehmensseite oder zu Kanalpräferenzen und Werbeverboten eines Kunden. Auch Kannibalisierungseffekte mit anderen, bereits laufenden oder geplanten

Kampagnen müssen vermieden und in der Zielgruppenselektion berücksichtigt werden. Die Selektion von Zielgruppen resultiert in häufigen, komplexen Abfragen gegen große Datenbanken, jeweils gekennzeichnet durch lange Laufzeiten von Stunden und Tagen je Iteration. Die gesamte Vorbereitung der richtigen Zielgruppe für eine Kampagne kann Wochen und Monate dauern, für viele Branchen mit sich schnell drehenden Trends und Effekten zu lange.

Die Lösung der SAP für dieses Problem liegt in schnellerer Technologie: Die TREX-Engine, Mutter aller SAP-eigenen In-Memory-Technologien, reduziert mithilfe von effizienten Suchalgorithmen und performanter Datenhaltung auf optimierter Hardware die Laufzeiten von Einzelabfragen und damit auch die Gesamtdauer der Vorbereitung von Kampagnen. SAP CRM überträgt hierzu die lokal vorliegenden Stamm- und Adressdaten, ggf. auch Kauf- und andere Verhaltensdaten zu Geschäftspartnern in den TREX, wo diese Daten spaltenbasiert, vollindiziert und stark komprimiert im Arbeitsspeicher vorgehalten werden und sehr schnelle Zugriffe aus dem Segment Builder innerhalb des CRM erlauben. Da die Kundensegmentierung oft auch Daten erfordert, die außerhalb des CRM abgelegt sind, wurde zusätzlich eine Möglichkeit geschaffen, weitere Daten über eine Dateischnittstelle in den TREX zu importieren. Nutzbar ist diese unter anderem für das Einlesen von extern erworbenen Daten, wie sie im Direktmarketing sehr häufig anzutreffen sind (Potenzialdaten,

soziodemografische Daten). Vor allem aber bietet diese Schnittstelle die Möglichkeit, Daten aus anderen Systemen zum Beispiel SAP BW oder einem anderen Data Warehouse für die Segmentierung verfügbar zu machen. Die TREX-basierte HVS hat jedoch abhängig von Patch- und Release-Ständen Einschränkungen. So fehlt beispielsweise dem TREX noch in der Version 7.1 die Möglichkeit der Filterung über aggregierte Werte. Einzeltransaktionen zu Kunden können zwar in den TREX geladen werden und so beispielsweise die Käufer bestimmter Produkte ermittelt werden. Will man aber etwa eine Addition aller Umsätze eines Kunden in einem bestimmten Sortimentsbereich durchführen und anschließend über diese Umsätze filtern, entsprechend der HAVING-Klausel in SQL, so ist dies nur möglich, wenn die erforderliche Aggregation bereits vor dem Beladen des TREX durchgeführt wird, die Umsatzkennzahl also bereits als Summe im TREX vorliegt. Um eine solche Voraggregation durchzuführen, fehlen im Standard des SAP CRM allerdings die Mittel. Folglich muss sie durch kundenindividuelle Entwicklungen erfolgen, wie sie aber beispielsweise auf dem SAP BW relativ problemlos möglich sind.

Die BW-Anbindung an sich stellt jedoch die zweite wesentliche Einschränkung dar. Zwar sind mit der HVS die Performance- und Massendatenprobleme, wie sie die klassische Segmentierung im CRM beim Zugriff auf BW-Daten hatte, praktisch obsolet. Unzureichend sind in den aktuell verfügbaren Versionen von SAP CRM allerdings die Möglichkeiten der Übertragung der BW-Daten an den TREX über Dateitransfer. Insbesondere unterstützt dieser Dateiupload keinen Deltamechanismus, es müssen jeweils Komplettbestände eingelesen werden, was die tägliche Aktualisierung großer Datenbestände von vielen Millionen Kunden und Transaktionen aus Laufzeitgründen praktisch stark erschwert oder sogar unmöglich macht. Abhilfe schafft hier eine über wenige Beratertage zu implementierende Partnerlösung der Firma Mayato, die es erlaubt, Daten aus SAP BW direkt, das heißt ohne Erzeugung von Dateien, und im Deltamodus an den TREX zu übertragen. Die Belieferung des TREX kann so mit der Bewirtschaftung des BW innerhalb von Prozessketten integriert werden. An die



Aktuelle SAP-Lösung für Kundensegmentierung.

nächtliche Beladung des SAP BW könnte sich also unmittelbar die Versorgung der HVS mit Daten anschließen. Zusätzlich erschließen sich hierdurch die reichhaltigen Möglichkeiten des SAP BW, Daten zu transformieren und aufzubereiten.

Seit Ende 2011 ergeben sich auch im SAP-Standard neue Möglichkeiten, die HVS mit BW zu integrieren. Voraussetzung hierfür ist ein BW 7.30 mit dem BWA 7.20 und auf der anderen Seite das Enhancement Package (Ehp) 2 von SAP (CRM 7.02). In dieser Kombination wird es zum einen möglich sein, den BWA anstelle des TREX zu verwenden, man erspart sich also doppelte Hardware und separate Infrastrukturen. Zum anderen kann der Segment Builder aber auch auf die im BWA liegenden BW-Daten nativ zugreifen, das heißt die Daten müssen nicht erst explizit für die Segmentierung in spezielle Indizes gelegt werden. BW kann somit dann auch zur Bereitstellung von externen Daten oder Daten aus anderen Systemen genutzt werden, sodass der weiterhin verfügbare Weg über den Dateiupload weitgehend überflüssig werden dürfte. Nebenbei löst diese neue Variante der HVS auch das oben erwähnte „Having“-Problem mit Filtern auf aggregierten Kennzahlen und bietet eine Reihe weiterer Vorteile. Für SAP-Kunden, die noch relativ früh in ihrer Release- und Projektplanung sind, kann es daher Sinn machen, auf diese Kombination aus BWA und Ehp 2 zu warten. Firmen mit bereits produktiven BW-Installationen, für die ein Upgrade keine Option ist, könnten anstelle des BWA 7.20 auf den TREX 7.20 setzen, der über weite Teile baugleich mit dem BWA 7.20 ist und in Verbindung mit CRM 7.02 ebenfalls das

„Having“-Problem löst. Zur Datenanlieferung aus dem BW könnte dann wiederum die oben erwähnte Partnerlösung genutzt werden.

SAP arbeitet parallel und langfristig intensiv an einer noch besseren und flexibleren, über Analysen hinaus nutzbaren In-memory-Technologie, mittlerweile als HANA im Markt allgemein bekannt. Diese wird ab 2012 optional die komplette Datenbank unterhalb des SAP BW und gleichzeitig den BWA ersetzen können. Die Roadmap sieht, wenn auch noch ohne konkretes Datum, vor, HANA schrittweise auch für andere Applikationen, das heißt auch für SAP CRM, als In-memory-Datenbank einzuführen. Interessant sind im Hinblick auf die Kundensegmentierung sicher vor allem zwei aktuelle Entwicklungsstränge: Zum einen wird an einer Stand-alone-Lösung für Kundensegmentierung auf HANA gearbeitet, die dann auch ERP-Kunden, die kein SAP CRM haben, zur Verfügung gestellt werden soll. Zum anderen verfolgt SAP das Ziel, nicht nur Daten einfach im Arbeitsspeicher schnell bereitzuhalten, sondern auch analytische Algorithmen näher an die Daten zu bringen und somit deren Verarbeitung zu beschleunigen. Zu diesem Zweck integriert SAP aktuell Analyseverfahren aus dem Bereich Predictive Analytics direkt in HANA. Man wird hiermit zwar nicht die Vielfalt und den Funktionsumfang von ausgewachsenen Data-Mining-Suiten erreichen, plant aber zumindest einige Kernanforderungen abzudecken. Mit der Verfügbarkeit einer HANA-Version der Kundensegmentierung ist nicht vor Ende 2012 zu rechnen.

Data Governance – die Basis eines unternehmensweiten Information Management

Information regiert die Welt

Wir sind umgeben von einer schier unüberschaubaren Menge an digitalen Informationen. Was pro Sekunde durch unsere Glasfaser-, Telefon-, Strom- und Mobilfunknetze schwirrt, ist kaum abzuschätzen, geschweige denn exakt zu messen.

Von Holger Stelz,
Leiter Geschäftsentwicklung bei Uniserv



© un kreativ, Shutterstock.com

Beruflich wie privat greifen wir beständig auf Datenströme zu und bereichern sie mit immer neuen Informationen an. Überspitzt könnte man sagen, der Satz „Geld regiert die Welt“ sei Geschichte. Heute sind es zum Gutteil Informationen, die die Businessprozesse antreiben. Entsprechend müssen Informationen im Unternehmen behandelt werden: gleichermaßen als betriebswirtschaftliches Vermögen, als Ressource und als Betriebsmittel mit einer bestimmten Lebensdauer. Aus dieser Erkenntnis ergibt sich die Anforderung, dass Informationen über ihren gesamten Lebenszyklus hinweg gemanagt werden müssen. Dies soll die Disziplin Information Management leisten. Aus Unternehmenssicht gilt es aber zwei Dinge im Blick zu haben: die Relevanz der Information und die Vertrauenswürdigkeit. Nur wenn diese beiden Kriterien erfüllt sind und über die Ausprägung ein einheitliches Verständnis im Unternehmen besteht, besitzen Informationen für die

Businessprozesse auch tatsächlich einen Wert – nur dann erhöhen sie die Wettbewerbskraft. Im Umfeld von Information Management werden Strategien zur Speicherung, Analyse und Bereitstellung der unternehmensrelevanten Datenmengen aktuell unter dem Schlagwort Big Data zusammengefasst. Die Fähigkeit, große Mengen von Daten in analytischen Datenhaltungssystemen verarbeiten zu können, garantiert aber noch nicht deren Vertrauenswürdigkeit. Information Management hat hierfür eine ganze Reihe weiterer Aufgaben zu erfüllen:

- **Definition der Daten:** Unternehmensweit muss für eine eindeutige und konsistente Terminologie bezüglich der Geschäftsobjekte gesorgt werden. Was ist beispielsweise unter Umsatz zu verstehen, welche Kennzahlen existieren, was ist ein Kunde, was ein Partner? Eine gemeinsame Aufgabe von Fachabteilungen und IT.

- **Modellierung der Daten:** Die Beziehungen (Semantik) zwischen den Objekten müssen eindeutig beschrieben werden.

- **Meta- und Stammdaten-Management:** Ein einheitliches Management bedeutet hier die zentrale, nichtredundante Verwaltung von Stammdaten sowie deren beschreibende Metadaten in einem Repository. Hinzu kommen Abbildungen des gesamten Lebenszyklus der Daten für eine vollständige Nachvollziehbarkeit und Transparenz. Dies fordert die Compliance. Ein Thema, das sich durch alle Bereiche des Meta- und Stammdatenmanagements zieht, ist die Datenqualität.

- **Datenqualitäts-Management:** Daten müssen unternehmens- und nutzerspezifischen Kriterien der Relevanz, Korrektheit und Konsistenz genügen. Anstatt auf Insellösungen zu setzen und mit

nachträglichen Korrekturen auszubessern, sollte Datenqualität von Anfang an in alle Prozesse integriert sein, bis hin zu einem durchgängigen Monitoring über den gesamten Nutzungszeitraum der Daten. Es empfiehlt sich ein Total-Data-Quality-Ansatz.

- **Datenintegration:** Synchronisierung und Bereitstellung der Daten quer über alle Applikationen hinweg.

Datensicherheit und -schutz

Kernaufgaben sind also Datenintegration und Datenqualität. Die entscheidende Grundlage eines erfolgreichen Information Management auf Business-Ebene ist aber Data Governance: „Information Management braucht eine geeignete Organisation mit klaren Rollen und Verantwortlichkeiten“, formuliert es Analyst Wolfgang Martin, Geschäftsführer des Beratungshauses S.A.R.L. Martin. „Es braucht die richtigen und rigorosen Prozesse und Policies, und nicht zuletzt braucht es die richtige Technologie und die passende Plattform. Die Konsequenz ist die Erfüllung aller Anforderungen, die Compliance an die Daten stellt.“ Mittels einer solchen, in allen Schichten integrierten Data Governance lassen sich vertrauenswürdige Daten schaffen. Nur sie kommen als Fundament für Business-Entscheidungen und deren operative, taktische oder strategische Umsetzung infrage. Dass sich diese Ansicht in Unternehmen immer mehr durchsetzt, belegen die Marktbefragungen namhafter Beratungshäuser wie Gartner, Deloitte oder zuletzt Forrester. Bei der Umsetzung dieser Erkenntnisse besteht aber noch deutlicher Handlungsbedarf. Forrester ermittelte hier für 2011/2012, dass lediglich bei 20 Prozent Data Governance



Holger Stelz, seit 2010 Leiter der Geschäftsentwicklung der Uniserv GmbH, hat an der Hochschule für Technik und Wirtschaft in Heidelberg Maschinenbau studiert. Seine berufliche Laufbahn begann 1989 bei der Jung GmbH im Bereich computergesteuerte Fertigungsautomatisierung.

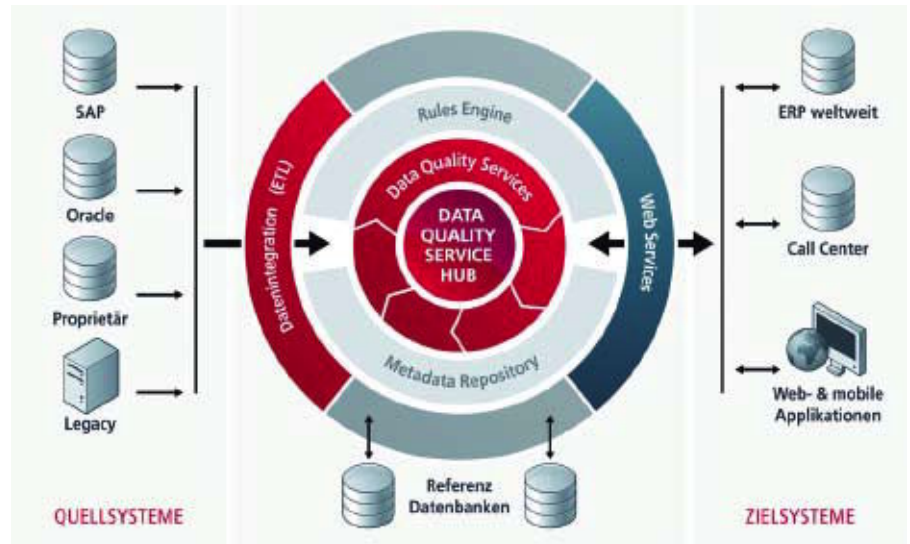
Von 1992 bis 2006 war er in unterschiedlichen Positionen für SAP Deutschland tätig, zuletzt als Sales Director NetWeaver Solutions, EMEA Central. Danach arbeitete er als Geschäftsführer des Beratungsunternehmens ISV ecoNet GmbH.

schon einen hohen Reifegrad erreicht hat. Beim Aufbau einer Data Governance sind also für die beschriebenen Aufgaben des Information Management die Prozesse, Richtlinien und Ziele zu formulieren und mittels entsprechender Services unternehmensweit umzusetzen. „So wie Geschäftsprozesse mittels Kennzahlen gesteuert werden, werden auch die Governance-Prozesse des Information Management mittels Kennzahlen auf operativer, taktischer und strategischer Ebene gesteuert. Das ist ein Schlüssel zu einem professionellen und erfolgreich gelebten Information Management. Das Ergebnis ist ein Total Quality Management, das heißt, die Qualität wird kontinuierlich überwacht und gesteuert. So kann beispielsweise auch im operativen Betrieb sichergestellt werden, dass die Regeln und Policies von Compliance-Anforderungen erfüllt werden“, fasst Wolfgang Martin zusammen.

Technologie

Der zweite Schlüssel liegt in den Händen der IT. Der folgende Abschnitt wird sich daher mit der technologischen Basis für eine effiziente Information Governance auf Grundlage von Data Management befassen – einer integrierten, serviceorientierten Plattform. Kern einer solchen Plattform ist ein Repository, das alle Elemente des Information Management abbildet und eine zentrale Verwaltung von Metadaten, wie Datei- und Datenbankdefinitionen oder Transformationsregeln, erlaubt. Hierzu wird das Repository um ein Rules Management ergänzt, mit dem individuelle Geschäfts- oder Datenqualitätsregeln definiert werden. Ein solches Repository ist idealerweise aktiv. Das bedeutet, es werden nicht nur Informationen gespeichert und verwaltet, sondern die Komponenten der Plattform aktiv mit Informationen versorgt. Sobald es also zu Änderungen bei Richtlinien, Regeln und Prozessen kommt, werden alle davon betroffenen Komponenten zeitnah und applikationsübergreifend angezeigt und so weit wie möglich auch automatisch angepasst. Damit erreicht man funktionsseitig die notwendige Änderungsgeschwindigkeit und Flexibilität. Um dies zu unterstützen, sollten Änderungen und Pflege auch nutzerorientiert erfolgen, das heißt, Anpassungen müssen sich in einer einfach zu bedienenden Oberfläche workflow-unterstützend einstellen (parametrieren) lassen.

Die Architektur der Plattform sollte zudem serviceorientiert sein (SOA), denn so lassen sich Information-Management-Funktionen in jeden betroffenen Prozess schnell und standardisiert integrieren und stehen sofort zur Nutzung bereit. Das sollte auch für die eigenen Funktionen des Nutzers oder Services von Dritten gelten – auch hierfür muss die Plattform offen sein. Im



Data Governance als gemeinsame Aufgabe von Unternehmensführung, Fachabteilungen und IT: Unternehmensprozesse können mit qualitätsgesicherten Daten operieren und die Ressource Information wird optimal genutzt.

Bereich Datenqualität vereint die Plattform Services für unterschiedlichste Prozesse, die den Data Quality Lifecycle in seiner Gesamtheit abdecken. Das Spektrum reicht von der Analyse des Datenbestands über Services zum Cleansing, zur Konsolidierung und Anreicherung sowie einer Firewall, die in Applikationen eine Datenverschmutzung beim Input in Echtzeit verhindert, bis hin zu einem dauerhaften und lückenlosen Monitoring und eindeutigem Reporting. Hinzu kommen umfangreiche Services zur Datenintegration. Für die Praxis heißt dies, dass Datenqualitäts-Services direkt und in Echtzeit in den Applikationen des Nutzers für valide Daten sorgen – ohne umfangreichen Integrationsaufwand und in der Benutzung smart und effizient sind. So ist es beispielsweise möglich, neue Kundendaten bei der Übernahme in ein CRM direkt bei der Eingabe auf ihre Korrektheit zu überprüfen, so die Sicht auf den Kunden zu verbessern und neue Sales-Potenziale zu erschließen, Systemkonsolidierungen von Anfang bis Ende unter dem Blickwinkel Datenqualität zu begleiten, beispielsweise bei Mergers & Acquisitions, und damit Kosten aufwände zu minimieren oder Anforderungen der Compliance über einen Service in Echtzeit zu überwachen, um langfristige Haftungsschäden auszuschließen.

Die serviceorientierte Architektur optimiert zudem auch die Möglichkeiten, Services als SaaS (Software as a Service) verfügbar zu machen, und erhöht so die Flexibilität von Information Management. Denn die Services stehen damit – je nach Anforderungsszenario – sowohl on premise als auch als Cloud-Lösung zur Verfügung und können in einem hybriden Ansatz parallel genutzt werden. Der Nutzen liegt für Wolfgang Martin auf der Hand: „Der Vorteil einer solchen Lösung ist ein Data Quality Management als eine Total-Quality-Management-Lösung.

Datenqualität wird kontinuierlich in die Datenintegrations- und Beschaffungsprozesse eingebaut, sodass ein Data Quality Service Level Agreement kontinuierlich überwacht und gesteuert werden kann.“

Verantwortung: planen, leiten, koordinieren

Neben diesen prozessualen und technischen Voraussetzungen müssen außerdem noch organisatorische Einheiten bestimmt und deren Verantwortlichkeiten festgelegt werden. Hier hat sich eine Struktur rund um ein Information-Management-Kompetenzzentrum bewährt. Ein solches Kompetenzzentrum vereint nach S.A.R.L. Martin: „Führung und Kontrolle der Information-Management-Strategie und der Information-Management-Methoden, -Standards, -Regeln und -Technologien. Es wird gemeinsam vom Business und der IT aufgesetzt, betrieben und gelebt. Das Information-Management-Kompetenzzentrum plant, leitet und koordiniert Information-Management-Projekte und sorgt für den effizienten Einsatz von Personal und Technologie.“ Data Governance ist damit eine gemeinsame Aufgabe von Unternehmensführung, Fachabteilungen und IT, denn die verteilten Kenntnisse über Businessprozesse und Anwendungssysteme müssen zusammengeführt werden. Wird Data Governance durch einen solchen Rahmen institutionell abgesichert und forciert, können alle Unternehmensprozesse mit qualitätsgesicherten Daten operieren und die Ressource Information wird dadurch optimal genutzt. Data Governance steigert damit nicht nur die Effizienz im täglichen Umgang mit Unternehmensdaten, sondern ermöglicht Wertschöpfung auf einer ganz neuen Ebene.

Wie Lieferanten ihr volles Potenzial ausschöpfen und das Unternehmen dadurch stärken

Auf dem Weg zum Best-in-Class-Lieferantenteam

Obwohl die Identifizierung, Evaluierung und Weiterentwicklung von Lieferanten zu den Kernaufgaben des Einkaufs gehören, sind diese Prozesse in nur wenigen Unternehmen standardisiert. Die Folgen sind unzureichende Lieferantenstammdaten, höhere Prozesskosten und erhöhte Beschaffungsrisiken. Das SAP Supplier Lifecycle Management (SAP SLC) schafft Abhilfe.

Von Marko Schmidt, Camelot Management Consultants, und Uwe Sester, Camelot ITLab



© Ariwasabi, Shutterstock.com

Die Rolle des Einkaufs hat sich in den vergangenen Jahren beständig verändert: vom operativen Bestellabwickler hin zum strategischen Unternehmensbereich. Im Rahmen des gewachsenen Verantwortungsbereichs ist heute das Ziel vieler Einkaufsabteilungen, die Zahl ihrer Lieferanten zu reduzieren und mit den verbleibenden Lieferanten langfristige Partnerschaften aufzubauen. Aber je weniger Lieferanten und je intensiver die Lieferantenbeziehung, desto entscheidender ist es, die richtigen Partner auszuwählen und diese konsequent weiterzuentwickeln. Best-in-Class-Unternehmen sind in ihrer Branche nicht nur deswegen führend, weil sie kontinuierlich interne Prozesse optimieren und State-of-the-Art-Technologien einsetzen. Sie verstehen es auch, ein schlagkräftiges Lieferantenteam aufzubauen. Trotz der Wichtigkeit eines strategischen Lieferantenmanagements haben Studien gezeigt, dass nicht einmal jede zweite Einkaufsabteilung standardisierte und IT-gestützte Prozesse dafür verwendet. Die Probleme beginnen bereits bei der Anbahnung von Geschäftsbeziehungen mit neuen Lieferanten, denn ohne klare Richtlinien werden Lieferantenstammdaten oft nur unzureichend angelegt. Oft fehlen wichtige Angaben zum Beispiel dazu, welche Warengruppen ein Lieferant überhaupt liefern kann oder

welche Zertifizierungen vorliegen. Später werden viele Stammdaten bestehender Lieferanten zudem nicht mehr aktualisiert. Somit ist in den Datensätzen nicht hinterlegt, wenn sich Ansprechpartner beim Zulieferer geändert haben oder die Gültigkeit von Zertifikaten abgelaufen ist. Im weiteren Verlauf der Geschäftsbeziehung ist es unabdingbar, die Leistung eines Lieferanten kontinuierlich zu überprüfen. Ohne standardisierte Lieferantenbewertung werden mangelnde Leistungen und im schlimmsten Fall Ausfallrisiken oft zu spät oder gar nicht erkannt. Im optimalen Fall umfasst eine solche Bewertung sowohl Hard Facts als auch Soft Facts. Während Hard Facts, wie die durchschnittliche Lieferversögerung, direkt dem Warenwirtschaftssystem entnommen werden können, müssen Soft Facts, darunter die fachliche Kompetenz der Vertriebsmitarbeiter eines Lieferanten, über Fragebögen ermittelt werden. Selbst wenn Unternehmen die entsprechenden Daten erheben, werden diese selten in einer einheitlichen Datenbank zusammengeführt. Doch erst verknüpft entfalten solche Bewertungsdaten ihren vollen Nutzen: Die umfassende Transparenz über jeden Lieferanten ermöglicht es dem Einkauf, den Grad der Kollaboration an dessen Leistungsfähigkeit auszurichten. Zu guter Letzt: Strategisches Lieferantenmanagement ist nur dann vollständig, wenn aus den Leistungsdaten auch konkrete Maßnahmen abgeleitet werden! Lieferanten können ihr volles Potenzial erst ausschöpfen, wenn sie entsprechend weiterentwickelt werden. Davon profitiert auch der Kunde in Form von niedrigeren Preisen, höherer Liefertreue und besserem Service. Doch auch hier ist es wichtig, dass alle angestoßenen Maßnahmen systematisch dokumentiert werden. Nur die wenigsten Unternehmen wissen tatsächlich, welche Entwicklungsmaßnahmen bereits bei einem Lieferanten durchgeführt wurden, geschweige denn, welchen Erfolg diese

brachten. Dies führt dazu, dass Entwicklungsmaßnahmen weit hinter den gesteckten Erwartungen zurückbleiben. Mit Lieferanten hingegen, die kontinuierlich nicht die erforderliche Leistung bringen, sollten die Beziehungen beendet werden. Doch auch hier haben die meisten Unternehmen keinen standardisierten Prozess, was dazu führt, dass die Lieferanten in den Stammdatenbanken und damit als Geschäftspartner weitergeführt werden. Selbst bei Unternehmen, die ihre Zulieferer bereits strategisch und IT-gestützt verwalten und steuern, sind die Prozesse Lieferantenregistrierung, -qualifikation und -bewertung sowie nicht zuletzt das Beenden der Lieferantenbeziehung oft nur teiloptimiert und nicht in die bestehende IT-Landschaft integriert. Dies führt zu höheren Prozesskosten und zu Dateninkonsistenzen. Daher ist es von entscheidender Bedeutung, dass nicht nur ein geeignetes Tool für das strategische Lieferantenmanagement ausgewählt wird, sondern auch jeder Prozess klar definiert und in das bestehende IT-Umfeld integriert wird. Nur so kann der Einkauf effektiv ein Best-in-Class-Lieferantenteam aufbauen.

Neuer Ansatz mit SAP SLC

Als Gründe für die gänzlich fehlende oder nur teiloptimierte Nutzung von IT-Lösungen nennen Unternehmen



Marko Schmidt ist Partner bei Camelot und Leiter des Bereichs Sourcing & Procurement. Zu seinem Verantwortungsbereich zählen Kundenprojekte zur Optimierung von Einkaufsorganisation und strategischem Sourcing.

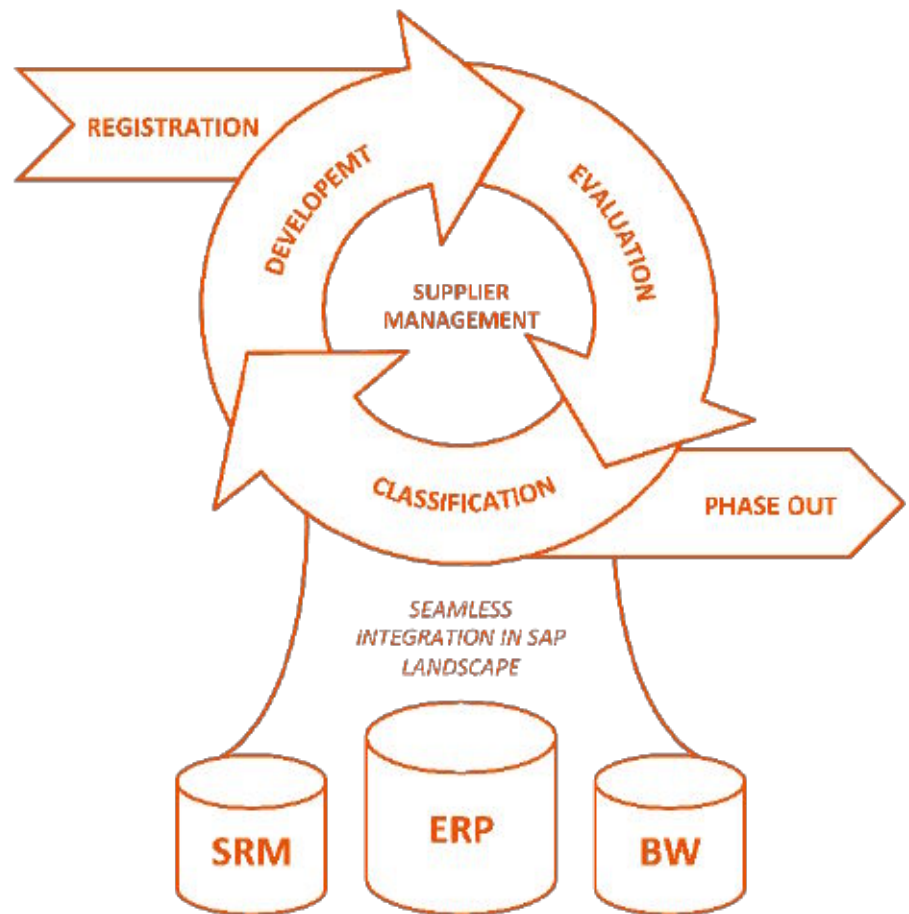


Uwe Sester verantwortet für Camelot das Profit Center Innovationen und Produkte im Geschäftsbereich IT-Lab. Zu seinem Verantwortungsbereich zählen die neuen SAP-Produkte ebenso wie Entwicklungsprojekte.

häufig die technische Komplexität solcher Systeme, besonders in Bezug auf Schnittstellen zu anderen Systemen. Aus diesem Grund hat SAP die Supplier-Lifecycle-Management-Lösung (SLC) entwickelt. SLC deckt den gesamten Lieferantenlebenszyklus ab, fügt sich nahtlos in die bestehende SAP-Landschaft ein und ermöglicht ein integriertes, ganzheitliches Lieferantenmanagement. Folgende Funktionen werden unterstützt:

- **Lieferanten-Registrierung und -Qualifizierung:** Lieferanten tragen per Self-Service eigenständig Daten in vordefinierte Fragebögen ein. Auch nachträgliche Änderungen nehmen die Lieferanten selbst vor. Sie können zudem Anhänge wie Dokumente oder Zertifikate hochladen. Die Einkäufer geben über Workflows Lieferanten frei oder lehnen sie ab.
- **Supplier Performance Management:** Einkäufer können über eine grafische Benutzeroberfläche schnell und einfach gewichtete Fragebögen erstellen und eventgesteuert (zum Beispiel nach einem Wareneingang) an interne Bewerber versenden.
- **Lieferantenportfolio-Management:** SLC ermöglicht es, Lieferanten zu klassifizieren und die Verteilung der Lieferantenstammdaten in die ERP-Backendsysteme anzuzeigen.
- **Integration in die bestehende SAP-Landschaft:** SLC integriert sich lückenlos in bestehende SAP-Systeme, wie ERP, SRM oder BW. Dies ermöglicht das Anzeigen von strategischen und transaktionsbasierten Daten aus einer Datenquelle.

Der Einsatz von SLC hilft nicht nur Prozesskosten zu senken, die durch den regelmäßigen Informationsaustausch mit Lieferanten entstehen. Vielmehr kann der Grad der Zusammenarbeit direkt an der Leistungsfähigkeit eines Lieferanten ausgerichtet werden. Durch die transparente Übersicht aller lieferantenbezogenen Informationen an einer Stelle lassen sich zudem Einsparpotenziale und Beschaffungsrisiken identifizieren. Allerdings führt die Implementierung eines Tools wie SLC allein noch nicht zu signifikanten Einsparungen oder zur Minimierung von Beschaffungsrisiken. Erst eine lückenlose Integration von SLC in das Strategie-, Prozess- und IT-Umfeld eines Unternehmens bringt die gewünschten



Supplier Management im SAP-Kontext.

Ergebnisse. Da viele Unternehmen dafür nicht die notwendigen Ressourcen haben, setzen sie auf die Unterstützung von Beratungshäusern. Mit Camelot Management Consultants und Camelot ITLab steht ein Projektpartner zur Seite, der langjährige Erfahrungen im strategischen Lieferantenmanagement aufweisen kann. So wurde die auf SAP SRM basierende, unternehmenseigene Lösung CSx bereits bei zahlreichen Unternehmen erfolgreich eingeführt. Dabei kam den Kunden der ganzheitliche Ansatz von Camelot zugute, der von der Strategie- und Prozessberatung bis hin zur IT-Implementierung reicht. SLC bietet Camelot nun die Möglichkeit, einen Quantensprung zu vollziehen und als zertifizierter SAP-Partner Unternehmen bei der Einführung einer ganzheitlichen Lösung für das Lieferantenmanagement zu unterstützen.

Mit bewährter Methodik

Jedes Projekt folgt einer bewährten Methodik: Zunächst wird eine Analyse der aktuellen Abläufe durchgeführt und eine umfassende Karte der vorhandenen Prozesse und Systeme modelliert. Dies ermöglicht die Identifikation eventueller Schwachstellen und Verbesserungspotenziale. Anschließend entwickelt Camelot mit dem Kunden einen einheitlichen, unternehmensweiten Lieferantenmanagementansatz und definiert die dafür nötigen Prozesse. Erst im dritten Schritt erfolgt die eigentliche SLC-Implementierung. Dieses Vorgehen stellt sicher, dass SLC schnell und kosteneffizient implementiert werden kann, und gewährleistet zudem, dass sich SLC nahtlos in die bestehende Landschaft einfügt. Das Ziel von SLC ist es, standardisierte und durchgängige Prozesse im strategischen Lieferantenmanagement zu modellieren und größtmögliche Datentransparenz zu gewährleisten. SLC ermöglicht IT-gestützte Lieferantenregistrierung, -qualifizierung, -evaluierung, -entwicklung bis hin zur Beendigung der Geschäftsbeziehung und deckt damit den gesamten Lebenszyklus eines Lieferanten ab. Damit sind alle erforderlichen Lieferanteninformationen, vor allem Leistung und Entwicklung, auf Knopfdruck verfügbar.

Camelot-Roadshow mit SAP

Mehr Informationen zum Thema „Strategisches Lieferantenmanagement“ gibt eine gemeinsame Veranstaltungsreihe von Camelot und SAP. Folgende Termine sind geplant:

6. September 2012, Hamburg
 13. September 2012, Walldorf
 18. September 2012, Halbergmoos/München
 Weitere Information und Anmeldung unter:
www.camelot-mc.com/slc-roadshow-registration

www.camelot-mc.com
www.camelot-itlab.com

BOPCFrame von T-Systems ergänzt SAP BO Planning and Consolidation

Quantensprung durch komponenten- orientierte Planung



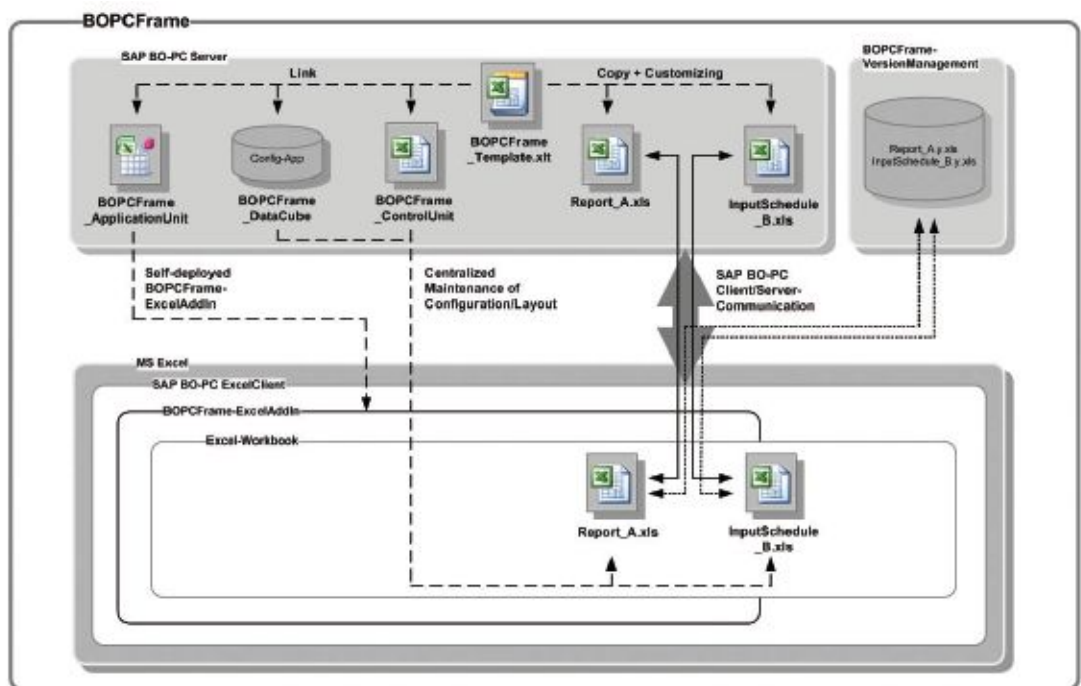
© focoz, Shutterstock.com

Mit dem BOPCFrame hat T-Systems ein Werkzeug entwickelt, das die Nutzung von BusinessObjects Planning and Consolidation (SAP BO-PC) erheblich verbessert. Um die Vorteile weiter auszuschöpfen, wurde das BOPCFrame um Funktionen für eine komponentenorientierte Planung ergänzt.

Von Dr. Walter Drangmeister und Gerhard Wilhelmi, T-Systems

Das BOPCFrame entstand im Rahmen der BO-PC-Einführung für die weltweite Finanz- und Kostenplanung bei T-Systems. Wie die Telekom-Tochter nutzen immer mehr Unternehmen die Planungs- und Konsolidierungslösung von SAP, um die Planung und das Reporting ihrer Fachabteilungen zu optimieren. Da die Fachanwender dabei bevorzugt mit Microsoft-Office-Anwendungen wie Excel, Word und Powerpoint arbeiten, ist die eng in die Office-Produktwelt integrierte SAP-Planungsanwendung eine wichtige Ergänzung. Denn BO-PC erlaubt die Umsetzung agiler und flexibler Planungsszenarien, wie sie von den Fachabteilungen gewünscht werden, und lässt sich ohne großen

Schulungsaufwand nutzen. Wie der Praxiseinsatz zeigt, steigern Kunden mit dem BOPCFrame von T-Systems bereits ohne die neuen Funktionen zur Komponentenorientierung die Wartbarkeit, Robustheit, Performanz und Produktivität von BO-PC. Darüber hinaus werden bis zu 40 Prozent Entwicklungszeit und -aufwand gespart. Entscheidend dafür ist, dass das Werkzeug die zentrale Verwaltung des Visual Basic-Codes (VBA) erlaubt. Die Möglichkeit, mit dem BOPCFrame eine komponentenorientierte Planung umzusetzen, geht nun einen großen Schritt weiter und hilft Unternehmen, diese Mehrwerte zu potenzieren und zusätzliche zu generieren.



Beispiel einer BOPCFrame-Architektur.

SOA: Ideengeber für BOPCFrame

Prinzipiell gilt: Komponentenorientierung macht Komplexität kleinteilig und damit beherrschbarer. Allerdings setzt jeder komponentenorientierte Lösungsansatz voraus, dass die abzubildende Wirklichkeit in Komponenten aufgespalten werden kann und diese Bestandteile dann parametrierbar und wiederverwendbar sind. Darüber hinaus muss eine Architektur vorhanden sein, die die Komponenten zur Anwendung kommen lässt. Ein Beispiel für Komponentenorientierung in der IT ist die Serviceorientierte

Architektur (SOA): Sie macht es möglich, aus bereitgestellten wiederverwendbaren Komponenten betriebswirtschaftliche Geschäftsprozesse zusammenzusetzen. BO-PC selbst ermöglicht nur eine monolithische Planung. Inspiriert von dem SOA-Gedanken und die infrastrukturellen Möglichkeiten von BO-PC nutzend, entwickelte T-Systems mit dem BOPCFrame die architektonischen Grundvoraussetzungen für komponentenorientierte Planungsvorhaben mit BO-PC. Welche Vorteile die Komponentenorientierung für Planungsszenarien hat, wird im Folgenden am Beispiel der Finanzplanung verdeutlicht. In diesem Bereich

besteht unter anderem die Anforderung, Daten in Abhängigkeit von Bewegungsarten und Partnerbeziehungen zu erfassen und gegebenenfalls auf dieser Ebene Vorträge über mehrere Planperioden auf sogenannte Verdichtungsbewegungsarten vorzunehmen. Ein Beispiel dafür sind Abschreibungen. Diese sollen zwar gesondert erfasst, die einzelnen Abschreibungsarten jedoch in Masken und Auswertungen auf einer Verdichtungsbewegungsart kumuliert ausgewiesen werden. Um diese Anforderung zu erfüllen, identifizierte T-Systems im Rahmen der BOPCFrame-Weiterentwicklung als Komponenten Bewegungsarten (BWA) und Partner. Diese Komponentenorientierung tritt an die Stelle einer großen Maske, in der alle Daten gleichzeitig erfasst werden, wogegen auch das Mengengerüst und die Benutzerfreundlichkeit sprechen. Je nach der vom Kunden geforderten Erfassungstiefe ist es damit möglich, Erfassungen entweder pro Konto oder – unterhalb davon – pro Bewegungsart oder Partner vorzunehmen. Dabei ist parametrierbar, ob eine Verdichtung dieser Eingaben auf eine sogenannte Verdichtungs-Bewegungsart und gegebenenfalls noch ein Vortrag über mehrere Planperioden erfolgen soll. Ziel der Etablierung des komponentenorientierten Gedankens beim BO-PC-Projekt bei T-Systems war, die hohe Komplexität der Finanz- und Kostenplanung der weltweit agierenden Telekom-Tochter zu reduzieren. In diesem Sinne erlaubt es die realisierte Finanzplanung, Bilanzpositionen zu erfassen, für die Informationen aus Partner- und Bewegungsartenkomponenten relevant sind. Dabei können – je nach den kundenseitig parametrierbaren Anforderungen – bis zu vier Szenarien wirksam werden:

■ Szenario 1: Anwender können in der Einstiegsmaske zur Erfassung der Bilanzdaten auswählen, welche Arten von Positionen – zum Beispiel Anlagevermögen, Beteiligungen – erfasst werden sollen. In Abhängigkeit dieser Auswahl werden dann alle erfassbaren Positionen dieser Gruppe angezeigt. Positionen, für die keine weitere Unterteilung in Bewegungsarten und/oder Partner erforderlich ist, können direkt auf dieser Maske erfasst werden.

■ Szenario 2: Für Positionen, bei denen eine Aufteilung auf verschiedene Partner erforderlich ist, wird ein Absprung auf die Komponente Partner bereitgestellt. Beim Rücksprung auf die Komponente zur Kontenerfassung wird die Summe oder Differenz der einzelnen Partner als Saldo auf dem Konto ausgewiesen.

■ Szenario 3: Für Positionen, die nach Bewegungsart erfasst werden sollen, erfolgt der Absprung auf eine eigene Komponente zur Erfassung pro Bewegungsart. Auch hier wird beim Rücksprung auf die Komponente zur Kontenerfassung der Saldo der Bewegungsarten auf dem Konto ausgewiesen.

■ Szenario 4: Sollte für Positionen, die nach Bewegungsart erfasst werden, zusätzlich eine Unterteilung nach Partnern erforderlich sein, kann über die Komponente Bewegungsarten auch die Komponente Partner herangezogen werden. Beim Rücksprung wird auf der Komponente Bewegungsart der Saldo der für diese Kombination aus Bewegungsart und Konto erfassten Partner-Einträge ausgewiesen. Beim Rücksprung von der Komponente Bewegungsart zur Komponente für die Kontonerfassung erfolgt dies für den Saldo der Bewegungsarten.

Für die Szenarien 3 und 4 können Verdichtungen auf sogenannten Verdichtungsbewegungsarten und Vorträge über mehrere Planperioden konfiguriert werden.

Vorteile von BOPCFrame verstärkt

Wie das Einführungsprojekt bei T-Systems zeigt, bietet die komponentenorientierte Planung mit BO-PC und dem BOPCFrame eine Reihe ökonomischer, funktionaler und nicht-funktionaler Vorteile. So wird durch die Nutzung wiederverwendbarer Komponenten der Entwicklungsaufwand für die Planungsmasken und -abläufe weiter gesenkt. Darüber hinaus wird durch die Möglichkeit, auf Komponentenebene gewonnene Planungsergebnisse zusammenzufassen, die Ergonomie verbessert, während die Anwendungskosten beträchtlich sinken. Da die zu planenden Bereiche durch den komponentenorientierten Ansatz von T-Systems weitaus kleiner sind als im bisherigen monolithischen Modell von SAP, steigen die Performanz, Wartbarkeit, Robustheit und Produktivität der Planungsaktivitäten mit BO-PC weiter an.

Der BOPCFrame von T-Systems wurde für BO-PC 7.5 realisiert, ist aber auch für das Release 10 von BusinessObjects Enterprise Performance Management (SAP EPM 10) mit entsprechenden Anpassungen lauffähig. Diese Planungslösung wurde von SAP erstmals auf der Kundenkonferenz Sapphire Now in Orlando im Mai 2011 vorgestellt. Sie soll Entscheider außerhalb der Finanzabteilung unterstützen und mit fundierten Daten die Unternehmensleistung steigern sowie Risiken minimieren. Um den Mehrwert der Komponentenorientierung über die bereits umgesetzte Finanz- und Kostenplanung hinaus zu erschließen, entwickelt T-Systems im Rahmen des Projekts „Predefined Solutions“ generell wiederverwendbare Planungskomponenten. Damit steht für künftige BO-PC-Kundenprojekte ein Baukasten an Komponenten zur Verfügung.

www.t-systems.de
www.telekom.de

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

Solide Geschäftsprozessplattform mit vielseitigen Erweiterungsmöglichkeiten

„Die gleiche Sprache sprechen“

Kardex Remstar hat seine IT harmonisiert. Die maßgeschneiderte ERP-Lösung besteht aus SAP-Standardprodukten, die bedarfsgerecht mit den auf SAP abgestimmten Coresuite-Zusatzlösungen erweitert wurden.



Die zunehmende Globalisierung hat dazu geführt, dass sich in den weltweiten Niederlassungen von Kardex Remstar über die Jahre hinweg ein vielfältiger Mix an ERP-Systemen etabliert hat. Demzufolge hatte jede Niederlassung ihre eigenen logistischen Prozesse entwickelt. Mangels Systemunterstützung zwischen Backoffice und Außendienst wurden alle Servicevorgänge noch auf Papier dokumentiert. An diesen Stellen bedurfte es dringend einer grundlegenden Erneuerung. Weiterhin sollte ein Management-Informationssystem eingeführt werden, das umfassende operative Analysen der gesamten Kardex Remstar Division ermöglicht. Um diese Ziele zu realisieren, musste zunächst eine weltweit einheitliche Geschäftsprozessplattform geschaffen werden. Bei Kardex Remstar hat man sich für eine ERP-Strategie auf Basis von SAP-Produkten entschieden. Dementsprechend wurden die größeren Niederlassungen mit ERP ausgestattet. Die

kleineren Vertretungen arbeiten heute mit SAP Business One (SBO). „Um Abweichungen in den Geschäftsprozessen zu vermeiden, mussten wir an wenigen Stellen Erweiterungen programmieren lassen, da SBO bestimmte Features des großen SAP-Systems nicht unterstützt“, berichtet Andreas Heinz, Head of IT bei Kardex Remstar. Die Harmonisierung hat sich gelohnt und gerade die Ländervertretungen profitieren im Tagesgeschäft von der Integration. So wurde der bestehende Kardex-Produktkonfigurator in das Niederlassungssystem eingebunden, das die Ländervertretungen auch für die Zusammenstellung von kunden-spezifischen Geräten nutzen können. Über die integrierte EDI-Schnittstelle können schnell und einfach Bestellungen im Werk vorgenommen und der interne Rechnungsverkehr zwischen Fabriken und Vertriebsgesellschaften vollautomatisch elektronisch abgewickelt werden. Die Synchronisation des Ersatzteilstamms mit über 50.000 Artikeln erfolgt ebenfalls über diese Schnittstelle. Dabei entsprechen alle Geschäftsprozesse den Buchhaltungsrichtlinien der Kardex Gruppe. Aktuell wird SAP Business One von rund 80 Anwendern in Belgien, Holland, Frankreich, Spanien, Italien, Schweden, Dänemark, Norwegen und Finnland genutzt. Mit der ebenfalls im Einsatz befindlichen Zusatzlösung coresuite country package lassen sich die Abläufe in SBO einfach an länderspezifische Gegebenheiten anpassen sowie einzelne

Prozesse optimieren. Bis 2013 werden sieben weitere Länderniederlassungen hinzukommen.

Mobile Serviceunterstützung via Cloud

Im nächsten Schritt widmete sich das IT-Team um Andreas Heinz der Erneuerung des gesamten Servicebereichs. „Eines unserer Hauptziele war, die Abwicklung der Serviceprozesse zu beschleunigen, indem wir die Zeit zwischen dem Technikereinsatz und der Verrechnung drastisch verkürzen und unnötige Systembrüche und Papierberichte vermeiden. Wir legen großen Wert auf innovative, zukunftsgerichtete Lösungen und haben uns deshalb für die Cloud-basierte Lösung von Coresystems entschieden, die eine optimale Plattform für unsere IT-Visionen darstellt“, erklärt Heinz. Anfang 2012 wurden die Techniker mit iPhone oder iPad inklusive der coresuite-mobile-App ausgestattet. So erfassen die Servicemitarbeiter ihren Zeit- und Materialaufwand direkt über das Mobilgerät. Der Servicereport wird dem Kunden dann per E-Mail zugestellt. Je nach Land werden die Daten via Cloud an das ERP-System beziehungsweise an SBO weitergegeben und die Rechnungsstellung kann erfolgen. Die Kommunikation zwischen Cloud und ERP erfolgt mittels des von Proaxia Consulting entwickelten Standardkonnektors E4C. Die Kommunikation zwischen Cloud und

Kardex Remstar

Kardex Remstar zählt zu den führenden Herstellern von automatisierten Lager- und Bereitstellungssystemen. Mit den maßgeschneiderten Lösungen verhilft das Unternehmen seinen Kunden zu mehr Produktivität und Effizienz in den Arbeitsabläufen. Zudem lassen sich mit den Systemen selbst die kleinsten Lagerflächen optimal nutzen. Mit einem Netz eigener Niederlassungen in über 25 Ländern stellt der Maschinenbauer die Nähe zu seinen Kunden sicher. Die Installation, Wartung und Reparatur der Systeme gehören zu den zentralen Aufgaben, die in den einzelnen Ländervertretungen organisiert werden. Die Unternehmen der Kardex-Gruppe (Kardex Remstar, Kardex Stow und Kardex Mlog) unterhalten Niederlassungen und Fabrikationsbetriebe in Europa, Amerika und Asien. Kardex beschäftigt weltweit 2200 Mitarbeiter in mehr als 30 Ländern. Die Kardex AG ist seit 1987 an der Züricher Börse notiert.

» Unsere Finanz-, Vertriebs- und Servicemitarbeiter müssen die gleiche Sprache sprechen, damit jeder unter demselben Begriff dasselbe versteht. «



Andreas Heinz ist Head of IT bei Kardex Remstar.

SBO ist über die Standardkonnectoren von Coresystems sichergestellt. „Da wir mit den Möglichkeiten zur Einsatzplanung innerhalb unserer ERP-Systeme nicht zufrieden waren, haben wir im Rahmen unseres Projekts mit Coresystems einen auf coresuite mobile abgestimmten Ressourcenplaner entwickelt, der inzwischen auch als Standardprodukt erhältlich ist“, berichtet Heinz. Der Ressourcenplaner basiert auf Silverlight und bildet bei Kardex Remstar die zentrale Komponente in der Kundendienstplanung. Die Lösung ist durchgehend in die bestehenden ERP-Systeme integriert, mehrmandantenfähig und versorgt die Servicemitarbeiter mit Aufträgen und Informationen. Der Ressourcenplaner besitzt einen logischen Aufbau und stellt alle Serviceaktivitäten grafisch dar. Der Bildschirm ist in vier Elemente unterteilt. Im oberen Bereich können Einstellungen vorgenommen sowie Service-Szenarien erstellt werden, in der Mitte werden Techniker und Subunternehmer mit den bereits geplanten Einsätzen dargestellt, darunter sind alle noch zu planenden Serviceaufträge im sogenannten Container zusammengefasst. Im Fußbereich können Mandant und Sprache gewechselt sowie synchronisiert werden. Zudem lässt sich in einem neuen Fenster die Geomap-Funktionalität von coresuite map zuschalten. Um Art und Status des geplanten Einsatzes direkt über die Benutzeroberfläche zu erkennen, können unterschiedliche Farbcodes zur schnelleren Wahrnehmung hinterlegt werden. Auch der Status des jeweiligen Technikers kann farblich dargestellt werden – Grün könnte verfügbar bedeuten, Rot, dass sich der Mitarbeiter im Kundendienst-einsatz befindet, und Grau könnte die Abwesenheit und somit Nichtplanbarkeit eines Technikers signalisieren. Die noch einzuplanenden Serviceaufträge sind per Drag-and-Drop einem Techniker zuordenbar. Daraufhin erhält der Mitarbeiter via coresuite Cloud den entsprechenden Auftrag mit allen relevanten Daten. Für den Planer wird aus der jeweiligen Statusanzeige ersichtlich, ob der Mitarbeiter die Auftragsannahme und Erledigung zurückgemeldet hat. Der mit Kardex Remstar entwickelte coresuite resource planner ist optimal auf coresuite mobile service abgestimmt. Hierdurch kann das Team im Backoffice alle Serviceprozesse planen und koordinieren. Die Lösung ist bei Coresystems ab sofort als Standard-Komponente erhältlich.

Fundierte Unternehmensreporting

Die Vereinheitlichung der ERP-Daten hat die Einbindung von coresuite cube für ein zuverlässiges Reporting ermöglicht. Da inzwischen alle Geschäftsaktivitäten der Kardex Remstar Division in ERP und SBO erfasst werden, können fundierte Reports erstellt werden, die eine erstklassige Entscheidungsgrundlage bieten



Mögliche Anbindung der Maschinensteuerungen über die Cloud bei Kardex Remstar.

– dies nicht nur für das Management, sondern auch auf Länderebene bis hin zum einzelnen Vertriebsmitarbeiter. Als Benutzeroberfläche greift coresuite cube unter anderem auf Microsoft Excel sowie die Microsoft Reporting Services zurück. Diese stellen vordefinierte Reports zur Verfügung, die von den Anwendern parametrisiert und abonniert werden können. Mit den Excel-Pivot-Funktionen lassen sich vielseitige Ad-hoc-Analysen zusammenstellen. Die bekannten Gestaltungsmöglichkeiten von Microsoft Excel stehen auch mit coresuite cube zur Verfügung. So kann die Aussagekraft der Auswertungen mit farbigen Diagrammen optisch verstärkt werden. „Die größte Herausforderung hinsichtlich unserer Reporting-Lösung besteht darin, ein gemeinsames Verständnis für die Zahlen zu entwickeln. Unsere Finanz-, Vertriebs- und Servicemitarbeiter müssen die gleiche Sprache sprechen, damit jeder unter demselben Begriff dasselbe versteht“, sagt Heinz.

Visionen für die Zukunft

Die Schaffung einer einheitlichen ERP-Plattform in den Niederlassungen war für Kardex Remstar alternativlos, da mit dieser Maßnahme die Grundlage für alle weiteren Schritte geschaffen wurde. Die Konzernrichtlinien gaben den Einsatz von SAP-Produkten vor. Mit SBO stand damit eine Lösung zur Verfügung, die sich für die kleineren Niederlassungen besser eignete. Die Lösung wird gut angenommen und die Plattform hat nach Einschätzung von IT-Experte Heinz großes Potenzial. „Es ist uns gelungen, für mehr als 50 Prozent der Kundendienst-einsätze den Zeitraum zwischen Leistungserbringung und Rechnungstellung von mehreren Wochen auf im Schnitt sechs Tage zu verkürzen“, versichert er. Theoretisch ist das System so angelegt, dass die Rechnungstellung vollautomatisch ausgelöst werden könnte. Demzufolge würde der Kunde wenige Minuten nach der Quittierung bereits seine Rechnung für den Serviceeinsatz im elektronischen Postfach vorfinden. Bei Kardex Remstar ist zwischen Technikereinsatz und Rechnungstellung noch eine finale Überprüfung zwischengeschaltet. Somit verlässt

keine Rechnung ohne vorherige Freigabe durch die Fachabteilung das Haus. Eine erste Analyse aller Zahlen und Fakten stimmt Andreas Heinz zuversichtlich, dass sich trotz des Zwischenschritts das gesteckte Ziel, in einem Zeitfenster von unter fünf Tagen zwischen Technikereinsatz und Rechnungstellung zu bleiben, noch erreichen lassen wird. Des Weiteren gibt es bereits konkrete Überlegungen, die Daten aus dem Servicebereich auch den Vertriebsmitarbeitern bei Kardex Remstar zur Verfügung zu stellen und hierfür wiederum eine kleine maßgeschneiderte App entwickeln zu lassen. Damit könnte sich der Berater kurz vor dem Gesprächstermin noch über die Serviceaktivitäten der letzten Wochen informieren und würde so zum Beispiel erfahren, dass es bei seinem Kunden einen Einsatz gab, der vielleicht noch nicht final abgeschlossen ist, ein Folgetermin aber bereits fest eingeplant ist. Eine Strategie, die sich hinsichtlich Kundenzufriedenheit und Kundenbindung positiv auswirken dürfte. Die Servicedaten sind ohnehin bereits vorhanden und müssten nur noch via App und Cloud für den Vertriebsmitarbeiter abrufbar sein. Für die Zukunft ist bei Kardex Remstar bereits ein weiterer Ausbau der Cloud-Strategie in Planung. „Langfristig könnten wir uns sogar vorstellen, die Anbindung unserer eigenen Maschinensteuerungen über die Cloud zu realisieren, was eine an die Kundensituation angepasste, präventive Servicedienstleistung ermöglichen würde und somit weiteren Kundennutzen schafft“, so die Vision von Andreas Heinz. Durch die Harmonisierung der IT-Prozesse und die vielseitigen Möglichkeiten, die das Cloud-Computing bietet, habe Kardex Remstar erstklassige Bedingungen für die Realisierung der Kundenvisionen geschaffen.

www.proaxia-consulting.ch
www.kardex.com

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 115


coresystems

QlikView contra HANA: Wer ist besser, wer ist schneller, wer ist billiger?

Eine Frage des Geldes?

In Krisenzeiten müssen selbst gut aufgestellte Unternehmen ihren Gürtel enger schnallen. Luxus kann sich kaum noch jemand leisten, schon gar nicht, wenn es um sensible, schätzenswerte Unternehmensdaten geht. Ein Gespräch über In-memory Computing und das Ergänzungspotenzial zweier konkurrierender Produkte.

Unternehmen stehen heute vor der Herausforderung, die stetig wachsenden Datenmengen immer schneller zur Verfügung zu stellen. Zudem sollen noch mehr Informationen aus den vorhandenen Daten gezogen werden. Das Ziel ist, effizienter, informativer, schneller und somit gewinnbringender zu arbeiten. Die SAP investiert daher seit Jahren in die In-memory-Datenbank HANA. Analysen in Echtzeit stellen mit der neuen Appliance kein Problem mehr da. Das Walldorfer Unternehmen steht mit seinen Forschungen in diesem Bereich allerdings nicht allein da. Auch QlikTech, führend bezüglich anwendergesteuerte Business Intelligence (BI), forscht seit Langem an der In-memory-Technologie. Wolfgang Kobek, Managing Director bei QlikTech in der DACH-Region, sieht das firmeneigene Produkt QlikView bezüglich Technologie, Produktreife und Funktionalität sogar weiter vorn als HANA. Im Gespräch mit E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger spricht Kobek aber auch über den Preisunterschied beider Produkte, den Einfluss von Cloud Computing und die Zukunft von Social Media.

E-3: HANA soll eine Unternehmenssteuerung in Echtzeit ermöglichen. Aufgrund der weltweit hohen Marktdurchdringung von SAP ist es wahrscheinlich, dass die Lösung auch implementierte BI-Werkzeuge anderer Hersteller in Unternehmen verdrängen wird. Wie kann sich QlikTech in diesem Konkurrenzkampf gegen eine schier übermächtige SAP behaupten?

Wolfgang Kobek: Auch wenn SAP eine große Marktmacht besitzt, besteht für uns kein Grund zur Sorge. QlikView ist hervorragend im BI-Markt aufgestellt und bietet Leistungsmerkmale, die uns deutlich vom Wettbewerb abheben. Ebenso wie QlikView basiert zwar auch HANA auf der In-memory-Technologie. QlikTech verfügt hier aber über die weit aus längere und profundere Erfahrung.

Das spiegelt sich in der hohen Produktreife und Funktionalität von QlikView wider. So profitieren wir, aber vor allem unsere Kunden und Partner von einem klaren Technologievorsprung. Dies zeigt sich nicht zuletzt in unseren ausgefeilten Funktionen für die assoziative Suche, die der Wettbewerb in diesem Maße nicht bieten kann. Hinzu kommen immense Kostenunterschiede bei der Hardware-Ausstattung, die bei einer QlikView-Lösung nur einen Bruchteil betragen.

E-3: Was ist Ihr Alleinstellungsmerkmal?

Kobek: Unser Business-Discovery-Ansatz beschreibt ein völlig neues Konzept: Während bei konventionellen BI-Lösungen Experten in einem langwierigen Prozess die Anwender mit erfolgskritischen Informationen beliefern, verschafft sich der Nutzer mit Business Discovery und dem Self-Service-BI-Prinzip selbst einen Überblick über Daten und kann so ad hoc neue Erkenntnisse gewinnen. Ob Arbeitsgruppen, Abteilungen oder ganze Geschäftsbereiche, alle greifen direkt auf die benötigten, verfügbaren Daten zu, werten sie selbst aus und treffen auf dieser Basis fachlich fundierte Entscheidungen. Diese anwenderzentrierte BI-Strategie können konkurrierende Systeme bisher nicht leisten.

E-3: Sehen Sie auch die Möglichkeit einer Ergänzung von QlikView und HANA?

Kobek: Natürlich, wir sehen HANA nicht ausschließlich als konkurrierendes Produkt. Im Gegenteil: QlikView kann das SAP-Produkt durchaus sinnvoll ergänzen. Die SAP-Lösung macht vor allem für Unternehmen Sinn, die einen direkten Zugriff auf große und komplexe operationale Datenquellen benötigen und gleichzeitig über eine große IT-Abteilung und entsprechende Budgets verfügen. In diesen Szenarien kann QlikView die Vorteile von HANA erweitern. So können

sich die Ladezeiten bei QlikView-Anwendungen signifikant verbessern. Zudem ziehen Anwender möglicherweise neue Erkenntnisse aus den in SAP oder in anderen Datenquellen enthaltenen Informationen. QlikView wird also weiterhin eine maßgebende Rolle im BI-Markt spielen.

E-3: QlikTech nutzt In-memory seit fast 20 Jahren, SAP spricht diesbezüglich von einer neuen Technologie. Existieren Unterschiede darin, wie QlikTech und SAP In-memory verwenden?

Kobek: QlikTech hat früh die Vorteile und das Entwicklungspotenzial von In-memory erkannt und daher von Anfang an auf diese Technologie gesetzt – auch wenn damals die Speicherkapazität noch einen stark limitierenden Faktor bildete. Heute lassen moderne 64-Bit-Betriebssysteme den verfügbaren Arbeitsspeicher pro Rechner exponentiell auf bis zu 512 Gigabyte ansteigen – mit steigender Tendenz. Dieser Arbeitsspeicher kann mittels In-memory komplett als Datenspeicher-Ressource genutzt werden, ohne dabei auf langsame Festplattenlaufwerke zurückgreifen zu müssen. Die Fortschritte mit Speicherkapazitäten geben also unseren Entwicklern von damals recht. Daher konzentrierten wir uns auf die In-memory-Technologie als technologische Basis, Business Discovery und die assoziative Analyse. Auch wird bei QlikView keine dedizierte, vorkonfigurierte und damit teure Serverinfrastruktur benötigt. Mit In-memory nutzen wir den Arbeitsspeicher von aktuellster 64-Bit-MultiCore-Hardware so effizient, dass zahlreiche Anwender gleichzeitig auf Milliarden von Datensätzen zugreifen können. Das In-memory-Datenmodell



© SlavoJub Pantelic, Shutterstock.com

analysiert aggregierte Kennzahlen bis auf die Detailebene – ohne eine zeit- und kostenintensive Erstellung mehrdimensionaler OLAP-Cubes. Verbindungen zwischen den Daten stellt QlikView automatisch her. Sie stehen dem Anwender sofort für Analysen zur Verfügung. Da die Daten direkt im Arbeitsspeicher verarbeitet werden, laufen alle Berechnungen in hoher Geschwindigkeit ab. So können mehrere Anwender gleichzeitig und vor allem schnell große Datenbestände analysieren.

E-3: Auf Basis von In-memory-Technologien innerhalb von HANA lassen sich Datenanalysen wesentlich flotter erledigen. Was kann QlikView in diesem Zusammenhang entgegensetzen?

Kobek: Die In-memory-Architektur von QlikView steht HANA in puncto Schnelligkeit in nichts nach. QlikTech kann bei der Nutzung dieser Technologie auf einen langjährigen Erfahrungsschatz zurückgreifen. Wie HANA führt auch QlikView alle Berechnungen in Echtzeit durch. Dadurch lassen sich große Datenmengen gleichzeitig bearbeiten, was ein hohes Maß an Interaktivität bedeutet. Die Daten werden bei der Übertragung in den Arbeitsspeicher komprimiert und dadurch wesentlich effizienter gespeichert als in festplattenbasierten relationalen Datenbanken. Schon während des Übertragungsvorgangs bildet QlikView die Verknüpfungen zwischen den Datenelementen ab und visualisiert so zusammengehörige Elemente. Dank Echtzeitanalyse kann QlikView komplexe Werte und Kennzahlen wesentlich schneller berechnen. Die Lösung verteilt die Rechenlast auf alle verfügbaren CPU-Kerne und verwaltet die Prozessorressourcen für eine Vielzahl gleichzeitiger Anwender. Zwischengespeicherte Ergebnisse können von allen Usern genutzt werden, sodass die häufigsten Berechnungen so selten wie möglich erfolgen müssen. QlikView erreicht also eine ähnliche Performance wie die SAP-Lösung. Unterschiede ergeben sich jedoch beim Verwaltungsaufwand: Bedarf es für das Management von HANA in der Regel einer großen IT-Abteilung, lässt sich QlikView hingegen aufgrund seiner Einfachheit schnell und einfach verwenden. Mit wenigen Klicks können selbstständig Analysen und Reports durchgeführt werden. Dadurch spart das Unternehmen Zeit und Geld, ein in betriebswirtschaftlicher Hinsicht bedeutsamer Aspekt.

E-3: Als Alleinstellungsmerkmal von QlikTech gilt die assoziative Suche. Aber auch SAP wirbt damit, dass HANA alle Arten von Anfragen ermöglicht. Worin bestehen die technologischen Unterschiede?

Kobek: QlikTech geht mit der assoziativen Suche einen neuen Weg: Das

Vorbild für das Konzept ist das menschliche Denken. Im Mittelpunkt steht dabei, Daten anhand von individuellen, auf spontanen Verknüpfungen beruhenden Denkprozessen auszuwerten. Das Besondere daran ist, dass Anwender beliebige und nach Gruppen sortierte Datenelemente wie etwa Produkt, Zeitraum oder Region auswählen können. Dabei wird sofort sichtbar, wie sich diese Auswahl auf die übrigen Datenelemente auswirkt. QlikView zeigt die Daten je nach ihrer Beziehung zueinander in unterschiedlichen Farben an. So sieht der Anwender mit jeder Interaktion die Beziehung zwischen den ausgewählten Daten und die Auswirkungen auf die jeweiligen Berechnungen. Dabei werden keinerlei Informationen ausgeblendet. Der Anwender hat alle Daten im Blick – auch diejenigen, die nicht in Zusammenhang mit seiner Selektion stehen. Dadurch kann er auch unerwartete Erkenntnisse durch Informationen gewinnen, die ansonsten ausgeblendet wären. So sieht der Anwender zusätzlich Antworten auf mögliche Fragen, die noch nicht gestellt wurden, auch Sideways-Analyse genannt. Aufgrund der geringen

Reaktionszeit und der einfachen Bedienung können sich Nutzer beliebig oft durch Daten und Analyseergebnisse hindurch klicken. Und genau hierin liegt der Unterschied zu konkurrierenden Produkten wie etwa SAP HANA: Diese Lösungen ignorieren Daten, die nicht in Bezug zur aktuellen Abfrage stehen. Dadurch entgehen dem Anwender unter Umständen wertvolle Informationen, nur weil diese bei den Ausgangsparametern der Frage nicht berücksichtigt wurden. Zusätzliche Analysevorgänge treiben die Kosten von Recherchen in die Höhe. Dies kann dazu führen, dass Anwender auf weitere Abfragen verzichten. Außerdem erfordern herkömmliche Tools häufig die Batch-Ausführung von Berichten, die hierzu vordefiniert werden müssen. Dies kostet zusätzlich Zeit.

E-3: SAP sieht einen Vorteil von HANA darin, extrem große Datenmengen durchforsten zu können. Wie steht QlikTech zum Thema Big Data?

Kobek: Big Data ist in der heutigen Zeit natürlich ein wichtiges Thema, weil der Trend zu explodierenden Datenmengen



Die Vielfalt von mobilen Endgeräten ist heutzutage enorm.

- unvermindert anhält. Die Zunahme multimedialer Anwendungen mit großen Files oder die fortschreitende Digitalisierung von Unternehmenswissen sind nur einige Gründe hierfür. Entscheidend ist jedoch, wie man Big Data definiert: Üblicherweise bezieht sich der Begriff auf das kontinuierliche Sammeln von Daten, die aus Quellen wie Weblogs, RFID-Tags, GPS-Bewegungen, Social-Media- oder e-Commerce-Anwendungen sprudeln, um nur einige zu nennen. Groß dimensionierte Lösungen wie HANA sind auf das Verwalten solch unübersichtlicher und schier unendlich großer Datenmengen spezialisiert.

E-3: Verfolgt QlikView etwa eine andere Zielrichtung?

Kobek: Unser Ansatz macht genau die Informationen für die Anwender transparent und zugänglich, die sie wirklich für optimale Entscheidungen benötigen. Wir picken aus dem riesigen Datenkosmos die Rosinen heraus, filtern also die tatsächlich relevanten Informationen und stellen sie dem User zur Verfügung. Wichtig ist dabei, strukturierte und unstrukturierte Daten aus der Perspektive des Anwenders zusammenzuführen. Hierbei geht es beispielsweise auch um die Frage, wie ein Unternehmen Informationen aus Social-Media-Kanälen sinnvoll in die Analyse seiner Umsatzentwicklung integrieren kann. QlikView stellt solche Auswertungen und Reports mit nur wenigen Klicks bereit – und zwar ohne Hilfe der IT-Abteilung. So können Mitarbeiter aus den Fachabteilungen, die aktuell Hilfe für betriebliche Entscheidungen benötigen, Auswertungen in eigener Regie lenken.

E-3: Welche weiteren Entwicklungen für die IT und den Geschäftsalltag sehen Sie als richtungsweisend in puncto Business Intelligence? Und wie wird QlikTech auf die Herausforderungen der Zukunft reagieren?

Kobek: Ein bedeutender Zukunftstrend ist natürlich Mobility. Gartner prognostiziert, dass allein im Jahr 2015 weltweit mehr als eine Milliarde Smartphones und Tablets ausgeliefert werden. Unterliegen Smartphones aufgrund ihrer geringen Bildschirmgröße einer gewissen Einschränkung, sind Tablets hervorragend für BI-Anwendungen geeignet und aus dem Mobility-Markt der Zukunft kaum mehr wegzudenken. QlikView unterstützt hier alle Spielarten, sowohl iPhones, iPods und Android-Smartphones als auch größere Alternativen wie iPads, Android-Tablets und BlackBerry Playbooks. Da wir nicht an die alleinige Marktmacht eines einzigen Herstellers wie etwa Apple glauben, haben wir QlikView bewusst plattformübergreifend konzipiert.

E-3: Und wie steht es um Social Media?

Kobek: Es sind einige IT-Trends erkennbar, die den Business-Intelligence-Markt der Zukunft maßgeblich beeinflussen werden: Eine der größten Herausforderungen liegt sicherlich im wachsenden Social-Media-Markt. Die zumeist unstrukturierten Daten in sozialen Netzwerken zu analysieren und für Marketingzwecke nutzbar zu machen, wird für Unternehmen immer wichtiger, um neue Kunden und Absatzkanäle zu generieren. Hier besteht seitens vieler BI-Anbieter noch großer Nachholbedarf. QlikTech ist dabei vergleichsweise gut aufgestellt: Es gibt bereits QlikView-Applikationen mit direkten Schnittstellen zu Social-Media-Portalen wie Twitter, Facebook und LinkedIn. Wesensverwandt mit Social Media ist ein weiterer wichtiger Businessstrend, nämlich die virtuelle Zusammenarbeit von Personen oder Teams auf Online-Plattformen. Ausgefeilte BI-Funktionen tragen hier wesentlich zur Entscheidungsfindung innerhalb von Teams, Abteilungen und ganzen Unternehmen bei. Die übergreifende Nutzung



Wolfgang Kobek ist Managing Director bei QlikTech in der DACH-Region.

kollektiver Intelligenz aus einem gemeinsamen BI-basierten Wissenspool schafft Transparenz und führt zu besseren Ergebnissen.

E-3: Aber auch Cloud-Computing ist nach wie vor ein Dauerbrenner ...

Kobek: Natürlich. Je mehr Geschäftsdaten in der Cloud gespeichert werden, desto wichtiger wird das Thema BI in diesem Zusammenhang, um einen Überblick über alle relevanten Informationen zu haben. Unternehmen sollten hier auf ein flexibles System setzen – je nach Bedarf greifen sie bei Analysen dann auf Daten zurück, egal wo diese abgelegt sind. Doch hier sind noch einige Herausforderungen zu meistern, wie etwa die Frage, welche Daten die Menschen überhaupt bereit sind, in die Cloud zu überführen. Massive Sicherheitsbedenken hindern viele Unternehmen daran, ihre kritischen Daten außer Haus zu geben. Nichtsdestotrotz integrieren unsere Kunden und Partner QlikView in die Amazon-Cloud. Auch das Auftreten riesiger Datenmengen hat Auswirkungen, da Unternehmen zunehmend skalierbare Kapazitäten brauchen, wie sie die Cloud ermöglicht. Aber es wird wohl noch einige Zeit dauern, bis dieses Modell ausgereift ist.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

www.qlikview.com





GWT-Web-Applikationen für SAP

Applikationen im Webbrowser werden zunehmend auch für wichtige Geschäftsprozesse eingesetzt. EPO Consulting nutzt die Rich-Internet-Application-Technologie (RIA) Google Web Toolkit, um stabile und funktionale Webanwendungen für SAP zu entwickeln.

SAP GUI oder Web Dynpro? Das ist derzeit die Frage, wenn neue Applikationen für ABAP-basierte Systeme entwickelt werden sollen. Seit Beginn 2012 bietet EPO Consulting eine Antwort: GWT-Web-Applikationen für SAP. Das Konzept dahinter ist einfach. Das Frontend wird mit dem Google Web Toolkit (GWT) in Java entwickelt. Die benötigten SAP-Daten werden über den EPO Connector bevorzugt als JSON (JavaScript Object Notation) Web Services zur Verfügung gestellt. Die Datenbasis stellt das zugrunde liegende ABAP-System zur Verfügung. Da der Connector vollständig in ABAP entwickelt ist und das Ergebnis der GWT-Entwicklung ebenfalls direkt im SAP-System als Business Server Page (BSP) installiert werden kann, residiert die komplette Lösung letztendlich vollständig im NetWeaver.

Kundenindividuelle Applikationen und B2B-Web-Apps

EPO Consulting entwickelt einerseits kundenindividuelle Webanwendungen, andererseits werden B2B-Web-Applikationen als eigenständige, vom Umfang meist kleine Lösungen angeboten. Die Auslieferung erfolgt als ABAP-Transportauftrag. Ein Beispiel: Ein Kunde, der seit einigen Jahren den EPO Connector für verschiedene SAP-Integrationsszenarien einsetzt, benötigte eine einfache Materialsuche in SAP mit anschließender Preis- und Bestandsabfrage für sein Callcenter. Eine Applikation im SAP GUI war keine Option, da dieser im Callcenter nicht mehr in Verwendung war. Die nun entwickelte GWT-Web-Applikation hingegen erfüllte alle Anforderungen optimal. Die Materialsuche ist besonders benutzerfreundlich, da das Suchergebnis bereits während der Eingabe vorgeschlagen wird. Ein repetitives Suchen entfällt vollständig. Die Suche nach SAP-Stammdaten wie Materialien, Kunden, Lieferanten, Personalstammsätzen oder nach Bewegungsdaten wie Kundenaufträgen oder Bestellungen lässt sich mit der verwendeten asynchronen GWT-Technik elegant abbilden. Diese Suchlösung ist auch die erste GWT-Web-Applikation von EPO Consulting, die als allgemein einsetzbare B2B-Lösung angeboten wird. Diese Suche, welche optische Ähnlichkeit mit den Suchmaschinenseiten

im Internet hat, bildet einen wichtigen Baustein jeder weiteren GWT-Web-Applikation. Dies ist besonders von Bedeutung im Hinblick auf den Anspruch und die Zielsetzung, eine echte Alternative zu ABAP Web Dynpros zu bieten.

GWT Web Frontend

Zur Frontend-Entwicklung wird das Google Web Toolkit eingesetzt. Das Kernstück des offenen Google Web Toolkits ist der „Java nach Javascript“-Compiler. Das heißt, entwickelt wird mit Java in Eclipse und als Ergebnis wird eine AJAX-Web-Lösung kompiliert. Derartige Rich-Internet-Applikationen unterscheiden sich von normalen HTML-Webseiten zum Beispiel dadurch, dass einzelne Bereiche separat und asynchron geladen werden können und weitere Funktionen wie Drag-and-Drop oder Tabellenbearbeitung („editable Grids“) zur Verfügung stehen. All diese Vorteile greifen ohne Abstriche auch bei den GWT-Webanwendungen für SAP. Ziel ist es, schnelle, stabile und vor allem funktionale Applikationen für SAP zu entwickeln, welche die Anwender letztlich nicht mehr notwendigerweise erkennen lassen, dass eine SAP-Anwendung bedient wird. Ein weiterer Vorteil dieser mit GWT erstellten Web-Applikation ist die universelle Einsetzbarkeit. Dies gilt sowohl für alle gängigen Browser als auch für alle Endgeräte. Im Bedarfsfall kann das User Interface mühelos an bestimmte Gerätetypen angepasst werden oder sogar eine native App für ein bestimmtes Gerät entwickelt werden. Mit dem HTML5-Standard, welcher ebenfalls von GWT unterstützt wird, können gewünschte Offline-Funktionalitäten einfach realisiert werden.

Einbindung in SAP mit EPO Connector

Eine der zwei für GWT empfohlenen Backend-Anbindungsoptionen sind sogenannte JSON-Web-Service-Aufrufe. Mit dem Connector steht dem Unternehmen ein zertifiziertes und kundenerprobtes ABAP-Add-on-Produkt für Web Services zur Verfügung. Auch für dieses Einsatzgebiet hat sich die Architektur des Connectors bezahlt gemacht. In relativ kurzer Zeit konnte eine generische JSON- und

JSONP-Funktionalität im Connector implementiert werden. Damit lassen sich beliebige SAP-Daten in Form von JSON Services dem GWT Frontend zur Verfügung stellen. Für die GWT-Entwicklung des Frontends bedeutet dies, dass sich NetWeaver ident zu einem Java-Server verhält. Für den Java-Entwickler ist kein Unterschied erkennbar, woher die Daten im JSON-Format geliefert werden. Dies bedeutet zudem, dass diese Technik auch in komplexeren Umgebungen mit weiteren Servern problemlos eingesetzt werden kann. Das GWT-Frontend kann bei Bedarf auch auf separaten Web Servern gehostet werden. Zur Lösung des dann auftretenden Cross-Site Denials kann dann entweder auf JSONP umgestellt werden oder ein Proxy zum Einsatz kommen.

Anwendungsgebiete für GWT-Web-Applikationen

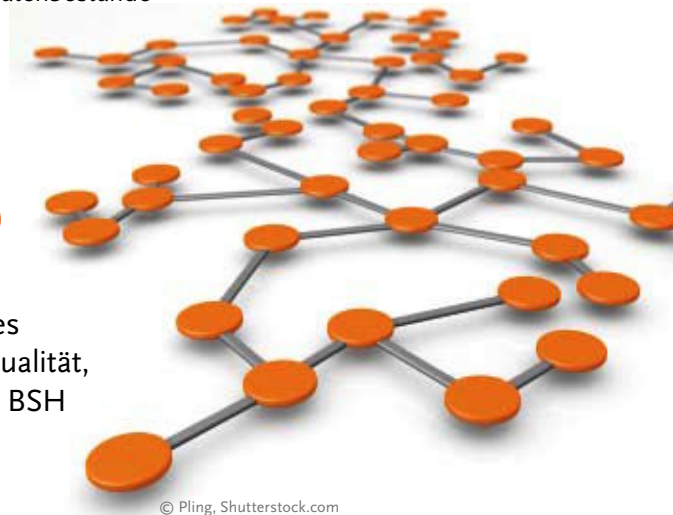
GWT-Web-Applikationen von EPO Consulting unterstützen die Umsetzung neuer Strategien, da sie sehr universell einsetzbar sind. So ist zum Beispiel die Verwendung uneinheitlicher Endgeräte möglich. Rich-Internet-Applikationen sollten ebenfalls in die Überlegung miteinbezogen werden, wenn zwischen einer Cloud-Lösung und einer eigenen Anwendung entschieden werden soll. Wenn eine speziell entwickelte GWT-Web-Lösung eine ebenso komfortable Weboberfläche bietet, kann dies die Entscheidung maßgeblich beeinflussen. Des Weiteren lässt sich der Schulungsaufwand zur Bedienung von Applikationen verringern oder vollständig eliminieren. Dabei wird die Produktivität zumindest beibehalten oder sogar erhöht. Die hohe Benutzerakzeptanz von funktionalen Web-Applikationen ist ein weiterer wichtiger Faktor. Betrachtet man diese Lösung in all ihren Details, so bleibt kaum eine Anforderung ungelöst. Von der Internationalisierung bis hin zu technologischen Themen wie HTML5 wird alles geboten. Da GWT-Web-Applikationen direkt auf jedem bestehenden SAP-System nach SAP-Standards sowie offenen Standards (JSON und GWT) entwickelt werden, besteht zudem kein Investitionsrisiko.

BSH Bosch und Siemens Hausgeräte setzt auf die Harmonisierung der Datenbestände

Gerüstet für den globalen Wettbewerb

Gerade für global tätige Unternehmen spielt ein übergreifendes Datenmanagementsystem eine große Rolle. Nur so können Qualität, Innovation und kostensparendes Arbeiten ermöglicht werden. BSH entschied sich für Trillium Software.

Von Eric Ecker, VP Central Europe bei Trillium Software



© Pling, Shutterstock.com

Ulrich Lutz, Gruppenleiter IT und zuständig für die Datenqualitätsbelange der Händlerdaten bei BSH Bosch und Siemens Hausgeräte, ist überzeugt, dass es ein umfangreiches Verständnis verschiedener Einflussfaktoren und einen langen Atem erfordere, um die Qualität von Daten und Informationen in einem Unternehmen zu steigern. Um Partner und Kunden durch Qualität, Design, Innovation, Nutzen und Gebrauchswert zu überzeugen, ist es notwendig, dass allen Geschäftsprozessen und Lieferketten qualitativ hochwertige Daten zur Verfügung stehen, um höchsten Qualitätsansprüchen entsprechen zu können. Für automatische B2B-Prozesse und eBusiness-Kampagnen ist eine hohe Datenqualität deshalb erfolgsentscheidend. „Das Management der Datenqualität bedeutet kontinuierliche Arbeit. Wer meint, mit einem Plug-and-Play-System per Knopfdruck die über Jahre entstandenen Datenprobleme in den Griff zu bekommen, verkennt die

Realität“, relativiert Lutz. „Hilfreich ist es jedoch, mit erfahrenen Partnern und einem etablierten System, Lösungen für die Meisterung der auftretenden Hürden zu finden. Innerhalb unserer globalen Data-Governance-Strategie haben wir uns deshalb für das Trillium Software System entschieden.“ Gerade in einem internationalen Konzern wie BSH, der auf allen Kontinenten vertreten ist, wird schnell klar, von welchen Hürden Lutz spricht: über die Jahre gewachsene, länderspezifisch unterschiedlich gepflegte Datenbanken, variierende Schriftsätze sowie Posttabellen zur Datenanreicherung, die in Qualität und Umfang in den einzelnen Ländern stark variieren. Das unternehmensweite Master Data Management bei BSH basiert insbesondere auf einer SAP-Infrastruktur, bei der CRM für das Management der Endkundendaten sowie ERP für das Management von Zuliefererdaten, Daten von Business-Kunden oder auch Produktdaten eingesetzt wird. Als Data-Warehouse-Anwendung ist SAP

BW im Einsatz. SAP BW besteht unter anderem aus Komponenten zum Datenmanagement, zur Definition von Benutzerabfragen über einen OLAP-Prozessor, aus einer Data-Mining-Umgebung und einer Komponente zur Kontrolle der Ladeprozesse. Die aktuell bei BSH eingesetzte Datenbank ist Oracle, einzelne SAP-Anwendungen laufen auch auf anderen Datenbanken. „Bereits seit 2007 beschäftigen wir uns bei der BSH intensiver mit dem Thema Datenqualität. So bedeutet Datenmanagement für uns, dass wir weltweit über eine halbe Million Händleradressen handeln müssen, mit sehr vielen Daten von Lieferanten sowie mit weit über 50 Millionen Konsumentenadressen, Tendenz steigend“, erläutert Lutz die Ausgangssituationen. „An Themen wie Address Verification, Duplicate Check, Fuzzy Search, Navigationsdaten oder Data Enrichment zum Datenabgleich kommt man bei einer solch enormen Datenmasse nicht mehr vorbei.“

Globale Datenstandards

Bei BSH war ein Bewusstsein für die Notwendigkeit eines übergreifenden Datenmanagementsystems vorhanden, weshalb mit der Zielstellung, einen globalen Datenstandard zu erreichen, ein Team installiert wurde, das sich dieser Aufgabe annimmt. Als interner Dienstleister für alle Abteilungen und internationalen Niederlassungen übernimmt seitdem Ulrich Lutz mit seinem Team bei der BSH die Datenkonsolidierung der Händlerdaten. Ausgehend von der Harmonisierung für die SAP-Systeme im Unternehmen wurde eine Datenqualitätsplattform zusammen mit Trillium Software eingeführt, die nun für alle anderen Systeme und Anwendungen im Unternehmen zur Verfügung steht. Nach Evaluierung von geeigneten Systemen fiel die Entscheidung auf das Trillium Software System, unter anderem aufgrund der guten SAP-Anbindung sowie



Ulrich Lutz ist Gruppenleiter IT und zuständig für die Datenqualitätsbelange der Händlerdaten bei BSH Bosch und Siemens Hausgeräte.

» Das Management der Datenqualität bedeutet kontinuierliche Arbeit. Wer meint, mit einem Plug-and-Play-System per Knopfdruck die über Jahre entstandenen Datenprobleme in den Griff zu bekommen, verkennt die Realität. «



Eric Ecker ist Vice President Central Europe bei Harte-Hanks Trillium Software und Geschäftsführer der Harte-Hanks Trillium Software Germany GmbH und beschäftigt sich seit Jahren intensiv mit Datenmanagement und der Einführung von Data-Governance-Strategien in Unternehmen. Aus seinen früheren Tätigkeiten bei Unternehmen wie SAP und SAS bringt er umfangreiche Erfahrungen im Bereich der betriebswirtschaftlichen Standardsoftware und damit verbundenen Prozessen mit.

der jahrzehntelangen Erfahrung auf dem Gebiet der Daten- und Informationsqualität. Das Trillium Software System ist in der SOA der BSH als External Shared Service angebunden und wird momentan unter anderem als Web Service angeboten. Die Lösung ist bei BSH durch den TS Connector für SAP direkt und in Echtzeit in das weltweite ECC 6 EhP 4 integriert und wird bei jeder Stammdaten-Transaktion aufgerufen. Dabei werden die internationalen Adressen validiert, korrigiert, angereichert und standardisiert. Dies geschieht über die von der SAP vorgesehene und definierte Schnittstelle (Business Address Services) BC-BAS-PV (Postal Validation) und BC-BAS-DES (Duplicate Check and Error-Tolerant Search), für die Trillium Software seit Jahren von SAP zertifiziert ist. Trillium implementiert dazu die sogenannten Business Add-ins „Address_Check“, „Address_Update“, „Address_Search“ und ermöglicht dadurch konsistente Informationen zum Zeitpunkt der Datenerfassung im ERP von BSH. Um den Server-Aufruf des Trillium Software Systems zu kontrollieren und zu protokollieren, hat die BSH in den Trillium-Business-Add-ins entsprechende Implementierungen vorgenommen.

Der Vorteil für BSH an diesem Konzept liegt auf der Hand. Zum einen muss das System nur einmal eingekauft und zentral implementiert werden, zum anderen werden durch dieses Verfahren alle Daten über ein einziges System abgeglichen und so die Datenbank zentral harmonisiert. „Wir bieten Datenqualität als internen Service für den gesamten Konzern“, beschreibt Lutz das Selbstverständnis seines Teams. „Als BSH-interner, zentraler Infrastrukturservice sichern wir global eine hohe Datenqualität.“ Das Konzept beinhaltet von Beginn an, dass das Trillium Software System möglichst eng mit SAP verzahnt werden sollte und entsprechend nahtlos integriert ist. Der Service kann nun über SAP transparent aufgerufen werden. Die Konsolidierung erfolgt in Echtzeit bei der Dateneingabe oder über eine Abfrage über ein speziell konzipiertes Web-Frontend. Der Abgleich kompletter interner Datenbestände und

externer Datenbanken erfolgt auf Abruf durch das BSH-Datenqualitätsteam, das die Feinjustierung des Trillium Software Systems entsprechend vornimmt und als Dienstleister die harmonisierten Daten an die Abteilung oder die Niederlassung ausliefert. Momentan ist die Adressprüfung mit dem Trillium Software System im ERP-Stammdatenumfeld im Einsatz, wobei bei BSH ERP in seiner vollständigen Ausprägung im Einsatz ist. Durchschnittlich werden mehrere Tausend Adressen täglich geändert. Zudem wurde die Adressprüfung auch als Webservice realisiert und wird von Internet-Applikationen konsumiert. Der Dubletten-Check sowie die Trillium-Adressprüfung werden aus dem ERP nur aufgerufen, wenn ein aktiver Aufruf des Anwenders erfolgt. Über WebServices, die vom BSH-Projektteam in SAP entwickelt wurden, wird die Nutzung der Trillium-Adressprüfung auch Non-SAP-Systemen zur Verfügung gestellt.

Bereits 2010 konnte BSH das System in Westeuropa produktiv einsetzen. Ausgangspunkt war die Datenharmonisierung für das Stammdatenmanagement der SAP-SD-Anwendung im B2B-Bereich (globale Händlerdaten). Ausgehend von Westeuropa soll die Datenharmonisierung für diesen Bereich nun global eingeführt werden. Auf Europa folgen der APAC-Raum mit China und dann die USA. Parallel dazu wird bereits jetzt die Ausweitung des Systems auf den Konsumentenbereich (B2C) vorbereitet. Dabei beschäftigt sich das zentrale BSH-

BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH

Die BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH, seit 1967 ein Joint Venture zwischen der Robert Bosch GmbH Stuttgart und der Siemens AG München, ist eine weltweit tätige Unternehmensgruppe mit einem Umsatz von rund neun Milliarden Euro im Jahr 2010. Mit einem globalen Netz von Vertriebs- und Kundendienstgesellschaften sind heute rund 70 Gesellschaften in 46 Ländern mit über 43.000 Mitarbeitern für die BSH tätig. Die Konzernzentrale befindet sich in München, die 41 Fabriken in 13 Ländern in Europa, USA, Lateinamerika und Asien. Neben den Hauptmarken Bosch und Siemens enthält das Markenportfolio der BSH noch sechs Spezialmarken und vier Regionalmarken. Das Produktspektrum der Marken umfasst Haushaltsgroß- und -kleingeräte, Bodenpflege- und Warmwassergeräte. Die BSH ist der größte Hausgerätehersteller in Europa und gehört zu den weltweit führenden Unternehmen der Branche.



BSH Bosch Siemens und Hausgeräte erstellt unter anderem Haushaltsgroß- und -kleingeräte.

Datenqualitätsteam auch mit der Harmonisierung von Datenbeständen und der Zusammenführung von SAP-unabhängigen Systemen, die bei BSH zum Einsatz kommen. So entwickeln Lutz und sein Team auch Lösungen für den Abgleich von vorhandenen Datenbeständen zu Geomapping und Navigationsdaten, Angaben zu Embargo-Checks, Bank- oder Kreditdaten. Mit der konsequenten Umsetzung und der zentralisierten Harmonisierung ist BSH mit dem proaktiven Datenqualitätsansatz ein Vorreiter auf dem Gebiet der Data Governance.

Herausforderung Adressstrukturen

„Auch die international recht unterschiedlichen Adressstrukturen stellen uns immer wieder vor Herausforderungen. So gibt es in zahlreichen Ländern dieser Welt noch keine Postleitzahl. Sieht man sich den Aufbau einer Postadresse in Deutschland im Vergleich zur Postadresse in Großbritannien an, so merkt man schnell, dass sich wenige Gemeinsamkeiten finden. Diese und ähnliche Hürden konnten wir in enger Zusammenarbeit mit Trillium Software meistern“, fährt Lutz fort. „Insgesamt ist das Thema Datenharmonisierung komplex, doch mit den richtigen Tools bekommt man den Überblick. So haben wir unseren zentralen Datenqualitätsservice in enger Zusammenarbeit mit Trillium Software weiterentwickelt.“

SAP-Rollout bei Suspa in China: effiziente Steuerung des Wachstums

China und Deutschland verbunden

Durch die Implementierung von ERP in der chinesischen Produktions- und Vertriebstochter von Suspa läuft die Intercompany-Abwicklung schneller und sicherer. Die Tochtergesellschaft profitiert von transparenten und nachvollziehbaren Betriebsabläufen.

Durch die Implementierung von ERP in der chinesischen Produktions- und Vertriebstochter von Suspa läuft die Intercompany-Abwicklung schneller und sicherer. Die Tochtergesellschaft profitiert von transparenten und nachvollziehbaren Betriebsabläufen.

Intercompany-Abwicklung automatisiert

Schon kurz nach dem Echtstart machten sich die positiven Effekte der integrierten Geschäftsabläufe bemerkbar. Insbesondere die bisher manuellen und papiergebundenen Intercompany-Prozesse laufen nun automatisiert und dadurch spürbar schneller und effizienter, was zu geringeren Prozesskosten innerhalb der Wertschöpfungskette führt. Da der Austausch von Auftrags-, Bestell-, Material- und Bestandsinformationen zwischen China und der deutschen Zentrale IT-gestützt und sicher im SAP-System erfolgt, entfallen zeitaufwändige Datenübertragungen per Fax und E-Mail sowie fehleranfällige Doppelerfassungen. Um eine reibungslose Kommunikation zwischen Chinesisch und den anderen im System hinterlegten Sprachen zu gewährleisten, hatte man ERP vor dem Rollout-Projekt auf den universellen Unicode-Zeichensatz umgestellt. Die Endanwender in China haben nun eine klare Sicht auf die Bestände und Bedarfe im Lager und können benötigtes Material bedarfsgerecht ordern – was für mehr Wirtschaftlichkeit im Lager sorgt. Dabei ist die Bestandsführung exakt nachvollziehbar, da SAP lückenlos alle Lagerbewegungen dokumentiert. Auch die Auskunftsfähigkeit gegenüber den lokalen Kunden hat sich spürbar verbessert. Durch einen Blick in die ERP-Anwendung können die Vertriebsmitarbeiter in Nanjing umgehend und zuverlässig sagen, ob die Bestellung in der Produktion, im Auslieferungslager oder schon unterwegs ist. Und nicht zuletzt ist durch die Einbindung des Golden-Tax-Systems in die SAP-Software die Rechnungsstellung rechtskonform. Der Einsatz der staatlichen Fiskalsoftware ist in China obligatorisch, um an

» Mit der SAP-Einführung in China haben wir unsere IT-Landschaft konsolidiert und werksübergreifend Geschäftsprozesse vereinheitlicht. «



Jürgen Nothof ist Leiter Global IT bei Suspa.

chinesische Geschäftspartner Waren verkaufen zu dürfen und gezahlte Umsatzsteuern zurückerstattet zu bekommen. Die chinesischen Steuerbehörden verlangen außerdem normierte Berichte zu Buchungs- und Zahlungsvorgängen, Forderungen und Verbindlichkeiten sowie Bilanzen. Mit wenigen Mausklicks lassen sich heute die benötigten Finanz- und Rechnungsdaten aus ERP extrahieren, die formatierten Berichte erstellen und über eine bidirektionale Schnittstelle, das Orbis Golden Tax Interface (GTI), per Dateiübergabe im Text- oder Excel-Format in das Steuersystem einspielen. Umgekehrt werden vom GTI die im Golden-Tax-System erzeugten Dateien in das für SAP lesbare Excel- oder Textformat konvertiert und in die ERP-Lösung übertragen. Da auch die chinesische Tochter Finanz- und Kennzahlen nun ausschließlich in ERP führt, kann das Controlling in der Zentrale diese für Finanzabschlüsse der Suspa-Gruppe einfacher und schneller konsolidieren.

Jürgen Nothof zieht ein positives Fazit der SAP-Einführung in China. Und es geht weiter: Derzeit werden mit Orbis die SAP-Funktionalitäten in China durch die Implementierung der Chargenführung und des Warehouse Management (WM) weiter ausgebaut. Des Weiteren ist der SAP-Rollout nach Indien in Planung. Ebenso denkt das Management darüber nach, die zentrale ERP-Plattform noch um CRM und eine Business-Intelligence-Lösung von SAP zu ergänzen.

Suspa GmbH

Das international tätige, mittelständische Unternehmen entwickelt und fertigt Crash-Management- und Sicherheitssysteme sowie technisch komplexe Antriebe. Gasfedern, Dämpfer und Verstellsysteme von Suspa sorgen dafür, dass die Heckklappe der Mercedes E-Klasse automatisch schließt, Waschmaschinen leise schleudern und Kühlschränktüren lautlos zuklappen. Pro Jahr stellt Suspa als Systempartner der Automobilbranche, des Maschinenbau und der Möbel-, Medizintechnik- und Elektrogeräteindustrie rund 70 Millionen Teile für 50 Produkte in 1500 Varianten her. Die Firma produziert in Deutschland am Hauptsitz in Altdorf bei Nürnberg und in Sulzbach-Rosenberg sowie an Produktionsstandorten in Tschechien, den USA, Indien und China. Ein weltweites Vertriebsnetz sichert die Nähe zum Kunden und exzellente Serviceleistungen. Die Suspa-Tochterfirma in China beschäftigt derzeit rund 300 Mitarbeiter.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 115



www.E3Community.info



Nähere Informationen erhalten Sie unter:
www.E3Community.info oder beim E-3 MarCom-Team

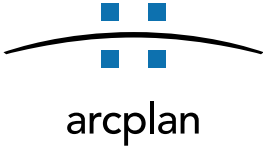
Frau Carolin Meinhold, Carolin.Meinhold@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 23
Frau Vanessa Kitowski, Vanessa.Kitowski@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 27
Frau Annemarie Trattner, Annemarie.Trattner@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 29



www.E3Com

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.
	 BESSERELÖSUNG BESSERDIREKT	AFI Agentur für Informatik GmbH Julius-Hölder-Straße 39 70597 Stuttgart Telefon: +49 (0) 711 / 7 28 42 - 100 Online: info@afi-solutions.com www.afi-solutions.com	Mit über 36 Jahren Erfahrung ist die AFI der kompetente Anbieter für Dokumentenprozesse in SAP®, die sich rechnen. Unsere Standard-Softwarelösungen sind weltweit in unterschiedlichen Branchen und Kommunen erfolgreich im Einsatz. Wir bieten von der Beschaffung (Purchase-to-Pay), der Distribution (Order-to-Cash), bis hin zum 24/7 Support alles aus einer Hand. Die AFI GmbH ist ein Unternehmen der P.M. Belz Gruppe, die mit über 460 Mitarbeitern international tätig sind.
		applied international informatics GmbH Business Campus München : Garching Parkring 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 278527-0 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 sicherheitsgetestet 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.
	 advanced processes & solutions	apsolut GmbH Meller Str. 2 33613 Bielefeld Telefon: +49 (0) 521 784 00 30 Telefax: +49 (0) 521 448 104 09 Online: info@ap-solut.com www.ap-solut.com	Der Name apsolut (advanced, processes and solutions) steht für Originalität, Produktivität und Ideenreichtum. Als wegweisendes Beratungshaus in Deutschland im Bereich des SAP Supplier Relationship Managements (SRM) sind wir auf die Optimierung von Geschäftsprozessen für den strategischen und operativen Einkauf fokussiert und zählen damit zu den führenden Beratungshäusern in diesem Geschäftsumfeld. apsolut konzentriert sich auf eine ganzheitliche Einkaufsberatung und bietet Ihnen den optimalen Mix aus Prozess-, klassischem IT- und Applikationsverständnis.

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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.
		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 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 Informationstechnik GmbH Dynamstr. 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 for EC&O bei Bilfinger Berger AG, SAP Releasewechsel bei PreCon GmbH.
		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 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 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 Austauschformaterzeugung mit Bestemp lung • 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

www.E3Com

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 IT Business Solutions	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.
	 ASSOCIATION OF IBM COMPUTER USERS common DEUTSCHLAND	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!
	 IT-Solutions	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	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 der Softwareexperte 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	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 The simple solution company	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 
	 Document Process Automation	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 Röhleiner 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 Katharina Kajzer Röhleiner 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 Cathostraße 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	Der IT-Dienstleister GISA beschäftigt deutschlandweit an fünf Standorten etwa 540 Mitarbeiter. Der Hauptsitz ist in Halle (Saale). Seit 1993 verzeichnet das Unternehmen ein kontinuierliches und nachhaltiges Wachstum. Das Angebot der GISA reicht von der Prozess- und IT-Beratung über die Entwicklung und Implementierung von innovativen IT-Lösungen bis hin zum Outsourcing kompletter Geschäftsprozesse oder der gesamten IT-Infrastruktur. Die GISA betreibt ein mehrfach zertifiziertes Rechenzentrum und investiert kontinuierlich in Datensicherheit und aktuelle Technologien. Dafür erhielt sie vom Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnologie (BSI) die Zertifizierung ISO 27001 nach dem IT-Grundschutzhandbuch. Zum Portfolio der GISA GmbH gehören Prozess- und IT-Beratung, Application Management und IT-Sourcing.

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
		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
		HPC AG Multring 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.
		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.

munity.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	INFO AG, 1982 gegründet und 2011 durch die QSC AG mehrheitlich übernommen, zählt als SAP Gold Partner sowie Anbieter mobiler SAP Anwendungen und Microsoft Gold Partner gemeinsam mit der IP Exchange, Housing- und Hosting-Spezialist mit Sitz in Nürnberg unter dem Dach der QSC zu den führenden mittelständischen Anbietern von ITK-Leistungen in Deutschland. INFO AG ist Cloud Leader 2012, ausgezeichnet von der Experten Group. Leistungen: Planung und Implementierung von SAP Lösungen IT-Outsourcing SAP Lizenzen, Wartung und Anwender-Support Branchenfokus: Energie, Handel, Maschinen- und Anlagenbau, INFO AG betreut projekt- und betriebsseitig über 300 SAP Systeme und übernehmen den Anwender-Support für rund 40.000 IT-Arbeitsplätze. Mit über 150 SAP Beratern verfügt die INFO AG über Erfahrungen aus mehr als 250 erfolgreichen Implementierungsprojekten.
		Ingentis Softwareentwicklung GmbH Raudtner 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!
		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.
	 Software zum Wohlfühlen	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
	 Open-minded Business Solutions	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.
	 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 sumarmar 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.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		KWP Kümmler, 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
		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.
		Metasonic AG (vormals jCOM1 AG) Münchnerstr. 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.
		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
		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 .

munity.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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 Service 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 versorgungsspezifische 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
		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 umsatzstärksten SAP Partner. Besondere Schwerpunkte liegen in den Bereichen Finance & Controlling, Logistik und Technologie im SAP-Umfeld.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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@profiforms.de www.profiforms.de	Seit fast 2 Jahrzehnten unterstützt profiforms Unternehmen in der Dokumentenerzeugung im und aus SAP und bei der Implementierung leistungsfähiger output-seitiger Dokumentenprozesse. Gemeinsam mit seinen Kunden arbeitet profiforms 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 profiforms 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, vollmachtsbasierte 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 Mobiltelegendienstleisters (Spoon). Unsere Agentur setzt auf zukunftsweisende Marketing-Technologien, um die komplexer werdenden Anforderungen im Agenturgeschäft von morgen erfüllen zu können.
		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	Boost Your SAP® SEEBURGER-Kunden profitieren von der 25-jährigen Branchenexpertise und dem Prozess-Know-how aus Projekten bei über 8.800 Unternehmen. ■ »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

munity.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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 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 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 Portalösungen. 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 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 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-Projekt-erfahrung 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.
		teufel software GmbH A Company of the M+W Group Steigacker 12 78582 Balgheim Telefon: +49 (0) 7424 / 95839-0 Telefax: +49 (0) 7424 / 95839-69 Online: service@teufel-software.de www.teufel-software.de	teufel software – Der SAP® Partner für produzierende Unternehmen Die teufel software GmbH ist SAP System- und Beratungshaus sowie SAP Hosting Partner für Unternehmen aus den Branchen HighTech, Medizintechnik, Automotive, Maschinen- und Anlagenbau, Kunststoff, Chemie und Pharma. An den Standorten Balgheim, Göppingen, Rottweil, Charleston und Shanghai betreut die teufel software mehr als 100 Kunden im SAP Umfeld. teufel software ist ein Unternehmen der M+W Group Stuttgart, die weltweit über 7.000 Mitarbeiter beschäftigt. Unsere Leistungen: • Prozessberatung / Prozessanalyse / Konzeption • SAP Beratung / Customizing / Wartung / Support • SAP Entwicklung / SAP Add-Ons / Schnittstellen • SAP Einführungsprojekte auf Basis von SAP Branchenlösungen • SAP Hosting und SAP aus der Cloud (ISAE 3402 Zertifizierung)
		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 der weltweit größte unabhängige Anbieter von Software zur IT-Prozessautomatisierung. UC4s ONE-Automation-Plattform bietet IT-Prozessautomatisierung für Organisationen, die dynamisch wachsenden Anwendungen und Infrastrukturen gegenüber stehen, und solchen, die für Cloud, DevOps und Big Data auf Service-Modelle der nächsten Generation migrieren. ONE Automation vereinfacht Workload, Anwendungsverteilung, Anwendungsprozesse, Runbook, Datentransfer und VM-Automatisierung mit vorhersagbaren Analysen auf Basis von Technologie zur Verarbeitung komplexer Ereignisse (Complex Event Processing, kurz CEP). Einheitliche Prozessautomatisierung hat sich dabei bewährt, IT-Organisationen zu helfen, bessere Kontrollmöglichkeiten zu erhalten und sowohl die Servicezustellung als auch Kosteneinsparungen erheblich zu verbessern. Mit 25 Jahren Erfahrung automatisiert UC4 für mehr als 2.000 Kunden weltweit jeden Tag Operationen im zweistelligen Millionenbereich. „Rethink Automation“ auf 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 Altötting Telefon: +49 (0) 8671 96 209 00 Telefax: +49 (0) 8671 - 98 47 8 Online: welcometo@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. 

Sterntalermärchen

Da hat sich die SAP-Community zu früh gefreut! Vor ein paar Wochen gab es die ermutigende SAP-Pressemeldung, dass Vishal Sikka bis zu 250 Millionen Euro für HANA-Consulting, Customizing und Schulung zur Verfügung stellt. Sterntaler für die Community?

Naturgemäß war die erste Reaktion: Skepsis! Liegt HANA wie Blei in den Walldorfer Regalen? Braucht es nach dem katastrophalen ersten Quartal eine Anschubfinanzierung? Lässt sich die HANA-Datenbank ohne Stützgelder aus Vishals Marketingtopf nicht verkaufen? Sollen die SAP-Bestandskunden mit Geldgeschenken in die HANA-Falle gelockt werden? Was sind Sterntaler?

Keine Sorge! HANA ist auf gutem Weg, ein weiteres SAP-Erfolgsprodukt zu werden. Gut Ding braucht Weile. Auch der SolMan und NetWeaver wurden nicht über Nacht zu Superstars. Mit der Zeit reifen die Produkte im beschaulichen Walldorf und eines Tages gehören sie zur Community – so, als hätte es nie etwas anderes gegeben. Aber die Co-CEOs Bill McDermott und Jim Hagemann Snaube gemeinsam mit ihrem Vorstandskollegen und CTO Vishal Sikka sind sehr ungeduldig. Die neue Zeit ist eine hektische Zeit: Vishal organisierte demnach 250 Millionen Euro, um damit in der SAP-Community die Dinge ein wenig zu beschleunigen. So oder so ähnlich war es in der SAP-Pressemeldung zu lesen. Aber es waren Sterntaler!

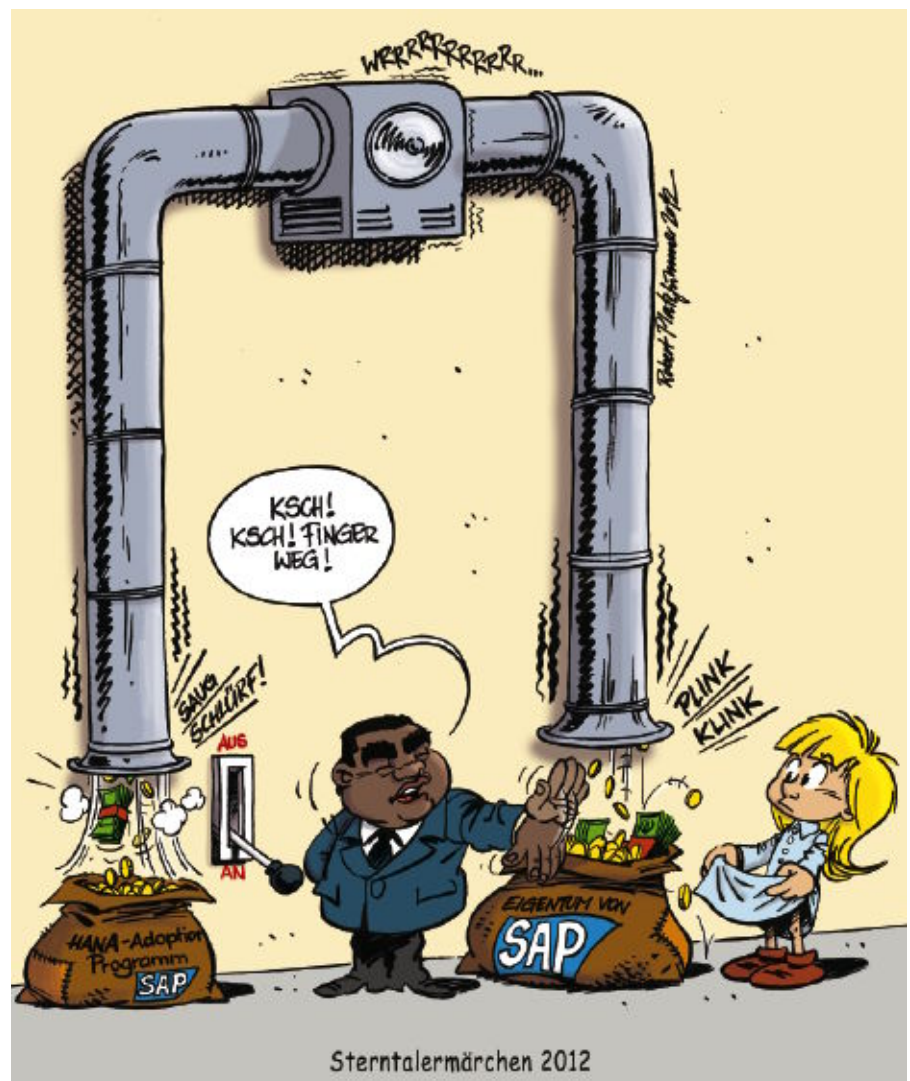
Ein Schelm, der hier Böses vermutet! 250 Millionen als HANA-Adoption-Programm heißen nach allgemeiner Lesart, dass die Community und SAP-Partner ein wenig finanzielle Unterstützung bekommen, um die junge Datenbank schneller auf die Füße zu bringen. Letztlich ist jedes neue SAP-Produkt auch ein großes Investment bei Partnern und Bestandskunden: Hier muss beraten, geschult, in Betrieb gesetzt werden.

Diesmal hat sich die Community aber zu früh gefreut und die Rechnung ohne die Walldorfer gemacht. Naturgemäß stellt Vishal mit seinem HANA-Adoption-Programm 250 Millionen Euro zur Verfügung – aber es ist Spielgeld. Hier werden keine echten Dollar und Euro zu den Partnern und Bestandskunden fließen. Es sind fiktive Sterntaler, die von Vishals einer Tasche in die andere wandern. Es ist ein Taschenspielertrick: Am Ende des Tages werden dann sehr wohl 250 Millionen Euro verrechnet sein, aber die Taler bleiben in Walldorf!

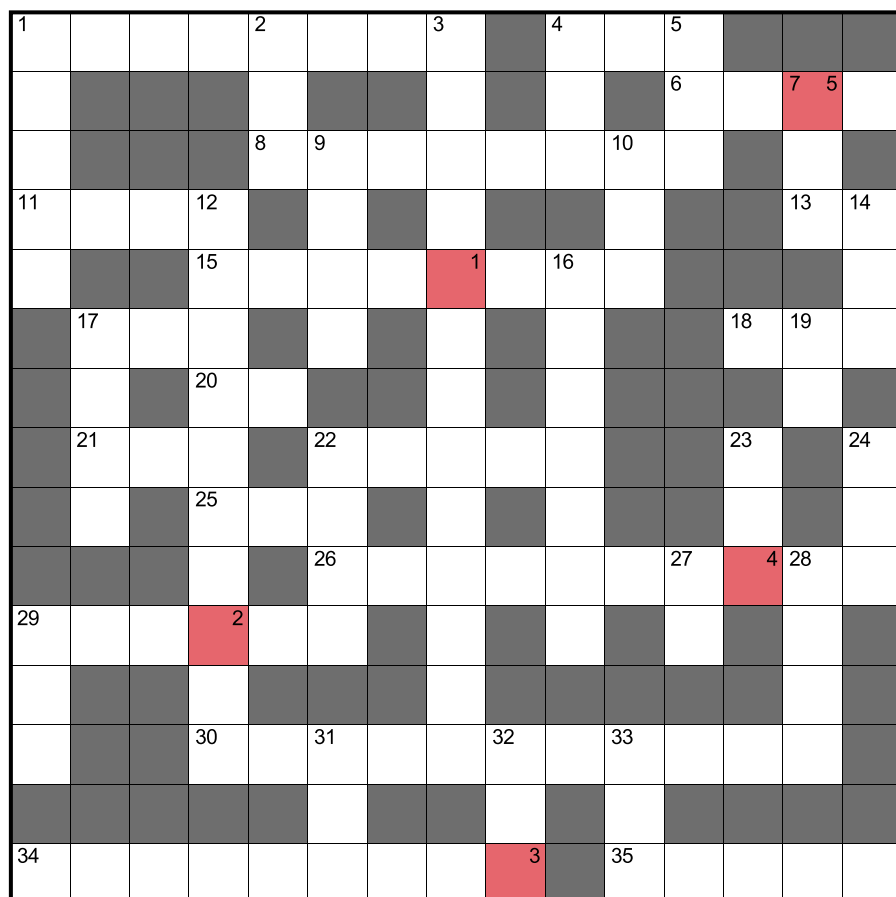
Mit Vishals Geld werden HANA-Projekte gefördert und unterstützt, die durch das eigene SAP-Consulting abgewickelt werden: ein doppelter Schaden für die SAP-Partner-Community! Wenn Bestandskunden das notwendige Kleingeld fehlt, um Hilfe vom teuren SAP-Consulting zu erlangen, kommt Vishal und spendiert eine Runde Sterntaler. Unterstützung bekommt der geplagte HANA-Early-Adaptor aus dem HANA-Adoption-Programm nur dann, wenn er dem SAP-Consulting vertraut.

Vishals Trick ist genial! Zuerst gibt es eine schöne Pressemeldung und dann

kann man eine fast beliebig hohe Summe festsetzen, weil das liebe Geld ohnehin Walldorf nie verlässt. Vishal Sikka bezahlt die SAP-Mannschaft mittels PR-Gag. Bevor die Spezialisten arbeitslos in der Walldorfer Kantine sitzen, sollen sie Werbeträger für das Adoption-Programm werden. Damit wird das notwendige HANA-Partner-Ecosystem aber doppelt geschädigt: Es gibt kein Adoption-Programm für die Partner-Community und die Bestandskunden wenden sich bezüglich HANA zuerst einmal nach Walldorf. So wird es nicht funktionieren. Lieber Vishal Sikka, das sind Taschenspielertricks, diese Strategie ist das Letzte! (pmf)



Rätselhaftes ? ? ? aus der SAP-Community



Waagrecht

- 1 das Pendant zu Syntax
- 4 Abk. für ein Warenflusssystem
- 6 Vorgängerbegriff für Cloud
- 8 das S aus LSA for BW (Data Warehousing)
- 11 Abk. für Datenfunk-Chips
- 13 Abk. für SAP-Transportmanagement
- 15 das letzte Wort von GSA
- 17 SAP-Gateway ins Internet
- 18 Abk. für Datenmanagement mit ILM-Bezug
- 20 alte Abk. für HCM
- 21 Abk. für „Datenautobahn“ einer SOA
- 22 erstes Wort aus FCS
- 25 erstes Wort aus der SAP-Abk. OGSD
- 26 erstes Wort aus XML
- 29 erstes Wort eines Buchtitels mit der Unterzeile: SAP und der neue globale Kapitalismus
- 30 MS-Web-Technik für Business ByDesign
- 34 das wissenschaftliche Gegenstück zu HANA
- 35 zuerst Virtualisierung, dann welches Computing?

Senkrecht

- 1 erstes Wort des SAPscript-Nachfolgers
- 2 Abk. für systemnahen Speicher
- 3 engl. Wort für Zusammenarbeit
- 4 engl. Abk. für definierte Geschäftsfelder
- 5 Abk. für sicheres Netzwerkprotokoll
- 7 drittes Wort aus SOX
- 9 drittes Wort aus RFC
- 10 Abk. für End-to-End-Prozesse
- 12 Bezeichnung von Web-Fenstern im B1-GUI
- 14 NetWeaver-Abk. für Datenkonsolidierung
- 16 erstes Wort aus CMS
- 17 Abk. SAP-Modellunternehmen
- 19 Abk. der NetWeaver-Entwicklungsumgebung
- 22 Adobe Applikations-Framework
- 23 drittes Wort aus WWW
- 24 Abk. für In-memory Computing Engine
- 27 engl. Abk. für geistiges Eigentum
- 28 zweites Wort aus ALV
- 29 Abk. für ERP in der Fertigung
- 31 Vorname eines ehemaligen SAP-CEOs

Lösung aus E-3 JUNI 2012: POTSDAM, Sitz des Hasso Plattner Instituts (HPI).

C	C	M	S				E	T	O	O	L	
U		A	B	A	P	X	R				I	P
S		R			O	P	A	A	S		S	
T	M	B	C		T	E	D				T	
O		A			S	E	R	V	E	R		I
M		N			D	T		I			D	
I	N	T	E	R	N	A	T	I	O	N	A	L
Z		S			M	S				A	I	C
I	T	S		V	C		E	A	R	L		
N				I		B	W		L		E	
G	T	S		R	E		R	E	P	O	R	T
		S		T	U	X		R		E		L
U	M	L		U		E	X	T	E	N	D	E
W		R	A	I	L	S			L		A	
L	E	O		L		A	S	E		S	C	M



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 fünf Buchstaben und ist der Firmenname einer SAP-Tochter. 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 Juni 2012 auf www.E-3.de

September 2012

RED/AZS 03.08.2012 | DUS 13.08.2012 | EVT 26.08.2012

Coverstory: Noch immer sind eine perfekte Infrastruktur, IT-Services und die Arbeit des CIOs, CTOs und CCoE-Leiters entscheidend für den Erfolg eines SAP-Rechenzentrums. Aber die Aufgaben und Pflichten hinsichtlich Server, Storage, Datenbanken und Consulting haben sich gewandelt. Dell hat diesen Wandel erkannt: Mit innovativen Services und Hardware beliefert Dell die globale SAP-Community. Mit spezifischem Wissen rund um SAP HANA gilt Dell als eines der führenden Systemhäuser für SAP-Bestandskunden.

Personal: Ist Outsourcing für HR/HCM-Funktionen und Aufgaben noch zeitgemäß? Welche Anbieter und Möglichkeiten gibt es für das HCM-Outsourcing? In den geplanten Beiträgen soll Outsourcing einem Insourcing mit nachfolgender Nutzung von Public- und Privat-Clouds gegenübergestellt werden. Auf der Sapphire Now 2012 in Orlando kündigte Lars Dalgaard, SuccessFactors-Gründer und neuer SAP-Vorstand, interessante HR/HCM-Cloud-Lösungen an.

Management: Customer Relationship Management (CRM) ist etabliert

und unterliegt dennoch einem ständigen Wandel. Technisch eröffnet HANA neue Möglichkeiten bei der Analyse. Social Media bringen viele neue Daten ins CRM. HANA und Social Media lassen sich für neue CRM-Funktionen optimal kombinieren. Beiträge von SAP-Partnern sollen den Lösungsweg beschreiben.

Infrastruktur: Muss alles in die Wolke? Cloud Computing ist angesagt, aber Virtualisierung ist nicht tot. Schließen sich diese beiden Technologien aus oder ergänzen sie sich? Wir planen mehrere Beiträge zu dieser Diskussion.

Oktober 2012

RED/AZS 31.08.2012 | DUS 10.09.2012 | EVT 23.09.2012

Coverstory: Strukturierte und unstrukturierte Daten aus vertrauensvollen Quellen und aus dem Social-Media-WWW sind überall bei Unternehmen in Verarbeitung. Diese Dokumente gehören verwaltet, gespeichert, archiviert. Die damit verbundenen Aufgaben gehen weit über das traditionelle DMS (Document Management System) hinaus. OpenText hat neue Verfahren, Anwendungen und Organisationsformen geschaffen um im ERP/CRM/SCM-Umfeld der neuen Datenflut erfolgreich Herr zu werden.

Personal: Viele IT-Projekte sind verschoben worden oder verzögern sich, weil notwendige Spezialisten dafür nicht vorhanden und zu finden sind. Talent Management gilt somit wieder als große Herausforderung der SAP-Community. Und neue Mitarbeiter erfordern mitunter auch neue Organisationsformen. Somit könnte Change Management und Talent Management die zwei Seiten einer Medaille sein.

Management: HANA ist für viele SAP-Partner und Anwender noch eine Infrastruktur-Aufgabe. HANA ist und wird

aber vorrangig eine organisatorische und betriebswirtschaftliche Herausforderung. Letztlich werden sich der CFO, CEO und COO mit HANA beschäftigen müssen. Wenn Millionen von Transportwegen, Krankenakten und Kundendaten innerhalb weniger Sekunden analysiert werden können, braucht es andere Aufbau- und Ablauforganisationen.

Infrastruktur: Visual Composer sind das neue Design-Werkzeug für Programmierer und Systemadministratoren. Nicht nur im NW-Umfeld, auch bei SAP HANA findet man diese Werkzeuge.

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
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: HANA-Prozessmanagement und Extreme Applications 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
November 2012 RED/AZS 05.10.2012 DUS 15.10.2012 EVT 29.10.2012	Personal: HR-Strategieberatung, Projektmanagement, Employee Self Services Management: Datenschutz, SAP-Revision, GRC, Query-Reporting Infrastruktur: Web Dynpro, objektorientierte Programmierung, eCATT	Business Process Management	
Dezember 12./Januar 13 RED/AZS 02.11.2012 DUS 12.11.2012 EVT 26.11.2012	Personal: E-Learning, Personalmarkt 2013, Personaleinsatzplanung Management: Datenarchivierung, Globale SAP-Systeme, NW Portal Infrastruktur: SolMan Service Desk, Testen, Unicode, Cloud Computig	Branchenlösungen und Industry Solutions 2013	



FIRMENINDEX

3U Holding	10
A1 Telekom Austria	6
Adler Mode	83
Alfabet	32
Amaris	6
Ankhor	59
Apple	110
Arcplan	8
Ariba	12, 82
A.T. Kearney	30
Bestence	61
Bitkom	65
BSH Bosch und Siemens	
Hausgeräte	112
BT Germany	10
Bundesministerium für Bildung und Forschung	7
Bundesrechenzentrum	6
BWA Akademie	68
Camelot ITLab	102
Camelot Management Consultants	102
Capgemini	13
Cartago Software	86
CBS	90
Ceradyne	91
China Institute of Electronics	6
Ciber	46, 63
Circle Unlimited	66
Cisco	6, 9
Citrix	6
Claranet	10
Coffice	6
Commerzbank	82
Computacenter	10
Conenergy	61
Consitera	61
Coresystems	106
CTI	32
Danfoss Group	90
Debeka	91
Deloitte	100
Diakonisches Werk der EKD e.V.	79
DRS	61
DSAG	42
Easy RMS	84
Egenera	18
EMC	9
EMC Deutschland	60
Emptoris	13
Enamo	6
EPO Consulting	111
EuroCloud Austria	6
Expertion Group	10
Fabasoft	6
Fachhochschule Bonn-Rhein-Sieg	8
Fachhochschule Koblenz	8
FH Bonn-Rhein-Sieg	8
FH Köln	8
Five1	57
Forrester	100
FPS Rechtsanwälte & Notare	48
Fujitsu Technology Solutions	6, 10, 39, 57, 91
Galileo Group	88
Gartner	88, 100, 110
Gloobal	38, 57
Google	20, 111
Gulp	62
Haas Food Equipment	19
Hexa	6
HO2 Systemberatung	22
Hochschule für Ökonomie und Management	27
Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin	8
Huber S-Consulting	61
Hypo Noe Group	6
IA4SP	10
IBM	13, 57, 65

IBX	13
Info AG	10
Infonika HR Solutions	65
Infor	84
Intelligence	92
Itellium Holding	83
ITML	14
ITSM Consulting	7
JoinVision	65
Kardex Remstar	106
Komb GmbH	27
Logistik Leipzig-Halle e.V.	7
Magistrat der Stadt Wien	6
Mayato	98
Medizinische Universität Graz	6
MHP	32
Microsoft	20, 22, 40, 96, 107
Mindjet	61
NÖ Landeskliniken Holding	6
NTS	6
Österreichische Banknoten- und Sicherheitsdruck	6
Omikron	70, 75, 76, 78, 79
Oracle	20, 82, 112
Orbis	114
PAC	10, 17, 20, 56, 88
Pironet NDH	10
Pool4Tool	60
Portum	13
Proaxia Consulting	106
Profi	9
QlikTech	84, 108
QSC	10
RAAD Research	10
Raiffeisen Informatik	6
ReadSoft	91
Retailo	83
Rightnow	20
Rubinion	80
Sage Software	6, 20
Salesforce.com	20, 22
Salt Solutions	7
SAP University Competence Center	65
S.A.R.L. Martin	100
Schweickert Netzwerktechnik	39
SHL	64
Siemens Enterprise Communications	61
Simus Systems	94
Snap Consulting	19
Software-Initiative Deutschland e.V.	61
SuccessFactors	13, 82
Suspa	114
Systego	61
Tableau Software	91
Taleo	20, 82
Telefónica Online Services	10
Telekom	105
Telekom Deutschland	10
Time Cockpit	6
Trillium Software	112
T-Systems	57, 104
T-Systems GEI	80
T-Systems International	10
TU München	8, 65
UC4 Software	50
Uniserv	13, 100
Universität Leipzig	7
Velux Deutschland	66
Hexa	21, 84
Volkswagen	86
Wanovia	84
Weclapp	10
Xcitec	13
Zimory	10

PERSONENINDEX

Andresen, Henning, Danfoss Group	91
----------------------------------	----

Applbaum, Stewart, Infor	84
Arendt, Jürgen, Debeka	91
Baguley, Joe, VMware	21
Baljer, Franz, IA4SP	10
Barth, Oliver, SHL	64
Becker, Thomas M., Commerzbank	82
Bendiek, Sabine, EMC Deutschland	60
Björk, Lars, QlikTech	84
Bürger, Frank, Komb GmbH	26
Calderoni, Bob, Ariba	13
Clever, Xiaoqun, SAP	58
Dalgaard, Lars, SuccessFactors	13
Dietmann, Jörg, Ciber	46, 63
Dill, Marcus, Mayato	98
Dinnes, Markus, FPS Rechtsanwälte & Notare	48
Drangmeister, Walter, T-Systems	104
Duda, Thomas, Egenera	18
Ecker, Eric, Trillium Software	112
Eror, Dinko, EMC Deutschland	9, 60
Falcone, Giovanni, MHP	32
Foitzik, Jan, Alfabet	32
Gadatsch, Andreas, Gerlach, Dietmar, CTI	32
Hagemann Snabe, Jim, SAP	43
Heinz, Andreas, Kardex Remstar	106
Herr, Stefan, Ankhor	59
Hiepe, Hans-Peter, Hoffmeister, Jan, Software-Initiative Deutschland e.V.	61
Höllwarth, Tobias, EuroCloud Austria	6
Holzhauser, Klaus, PAC	17
Holz, Jens-Uwe, Itellium Holding	83
Hörbeck, Daniel, Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin	8
Huber, Christian, Huber S-Consulting	61
Jabkowski, Roland, Bundesrechenzentrum	6
Jens Barthen, Jens, Diakonisches Werk der EKD e.V.	79
Kalex, Ulrich, Alfabet	32
Keller, Markus, Adler Mode	83
Klassen, Malte, Galileo Group	88
Kleinemeier, Michael, SAP	43
Kobek, Wolfgang, QlikTech	108
Koch, Emanuel, RAAD Research	10
Kornus, Ayelt, FH Koblenz	8
Kornfeld, Kathrin, Pool4Tool	60
Kramer, Michael	12, 26
Kraus, Carsten, Omikron Data Quality	70
Kremer, Andreas, Ciber	46, 63
Kroes, Neelie	6
Kühlewein, Thomas, VMware	21
Liebhart, Peter, Conenergy	61
Liebstückel, Karl, DSAG	43
Lindner, Christian, Retailo	83
Lin, Forrest, China Institute of Electronics	6
Ludwig, André	7
Lutz, Ulrich, BSH Bosch und Siemens Hausgeräte	112
Macri, Carolina, Gloobal	38
Manz, Gunther, Cartago Software	87
Marold, Henning, Bestence	61
Martin, Wolfgang, S.A.R.L. Martin	13, 100
Meine, Ulrich, Intelligence	92
Meinhart, Thomas, Siemens Enterprise Communications	61
Michelis, Arno, Simus Systems	94
Morlok, Sven	7
Müller, Harald, BWA Akademie	68

Müller, Hilko, SAP	41
Niemann, Frank, PAC	10, 20, 56
Nigro, Daniela, Pool4Tool	60
Nothof, Jürgen, Suspa	114
Obermeier, Leopold, EuroCloud Austria	6
Obermeier, Thomas, Hochschule für Ökonomie und Management	26
Ortwein, Tobias, PAC	56
Osmani, Alexandra, Circle Unlimited	66
Oswald, Gerhard, SAP	43, 56
Pellizzon, Jerry, Ceradyne	91
Plattner, Hasso, SAP	58
Ploiner, Peter, EuroCloud Austria	6
Pröckl, Thomas, DRS	61
Rajmanovich, Daniel, Gloobal	38
Richter, Uwe, Mindjet	61
Römer, Michael, A.T. Kearney	30
Schaffer, Stefan, Gloobal	38
Scheele-Cretulov, Simona, Alegri International	96
Schmidt, Marco, Camelot Management Consultants	102
Schneider, Stefan, Huber S-Consulting	61
Scott, Donna, Gartner	18
Sester, Uwe, Camelot ITLab	102
Sheikhholmolouki, Iman, TU München	8
Siemssen, Marc, Velux Deutschland	66
Sigg, Stefan, SAP	9
Sikka, Vishal, SAP	58
Stelz, Holger, Uniserv	100
Sumper-Billinger, Christine, Bundesrechenzentrum	6
Tammen, Helmut, Volkswagen	86
Vogt, Kirsten, Velux Deutschland	66
Wahlers, Alfons	45
Wahner, Tobias, ITML	14
Wenzel, Paul	44
Wieland, Cristian, RAAD Research	10
Wilhelmi, Gerhard, T-Systems	104
Winkelmeyer, John, FH Köln	8
Yen, David, Cisco	9
Yogeshwar, Ranga	9
Zeier, Alexander	58
Zeitzen, Stefan, UC4 Software	50
Zinow, Rainer, SAP	6

ANZEIGENINDEX

AFI	39
ALOS	47
Arcplan	6, 8
Ciber	21
Computerwelt	93
Corneta	41
E-3 Abo	65, 95
E-3 Community.Info	115
E-3 Date	49, 89
E-3 e-Paper	105
E-3 iPad	69
E-3 iPhone	51
IBIS Prof. Thome	17
IT Verlag	85
Lodestone	35
Metasonic	23
NetApp	U2
Omikron	15
Pikon	3
SAE Schaarschmidt	U3
SAP Cruise Days Conference	37
Seeburger	27
SNP	U4
Tangro	13
T-Systems (Advertorial)	28/29
TDS	31
UC4	7



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.

Vertriebs-Power

online und offline
bei Ihren Kunden, Tochtergesellschaften und Niederlassungen

Schnell und einfach realisiert!



CRM, Vertriebskonfiguration und Angebotsmanagement

komplexe Produkte, umfangreiche Preisgestaltung und Kalkulation,
differenziertes und vielschichtiges Textmanagement
intuitiv und leicht zu bearbeiten



„Werte kann man nur durch Veränderung bewahren“

Richard Löwenthal (1908-91), dt.-engl. Publizist u. Politologe

Wir erhöhen die Geschwindigkeit,
mit der Unternehmen Veränderungen umsetzen.

Mit SNP Transformation Backbone® passen Sie Ihre IT-Landschaft schneller
und wirtschaftlicher an neue Rahmenbedingungen an.

Weitere Informationen unter: www.snp-ag.com