



OKTOBER

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

**verlost zwei Tickets für
HANA-Training für Fortgeschrittene**

Modellierung komplexer Calculation Views,
SQL Script, R, UI Development Toolkit for HTML5
basierend auf der XS Engine, Fuzzy Suche ...

Reduzierte Einführungspreise im Oktober;
zusätzlich 15 % Rabatt auf deutschsprachige
Kurse im Oktober und November für E-3 Leser

mehr Infos auf Seite 13

www.getyourhandson.it

GLOBAL^{IT}

Five1
ESSENCE OF QUALITY

Von Big Data zu Information

Für Werner Rieche, Vice President Sales DACH bei OpenText, ist es folgerichtig, dass nach dem Enterprise Content Management (ECM) das Information Management (EIM) kommt.

■ ■ ■ ab Seite 70

SAP-Lizenzmanagement:

Zehn Tipps, wie Sie im komplexen SAP-Lizenzgeschäft den Überblick und die Oberhand behalten.

■ ■ ■ ab Seite 50

Landscape Transformation:

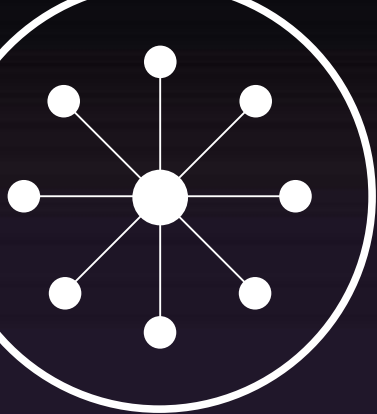
Bei der Neugestaltung der ERP-Landschaft steht man häufig vor der Frage: Umbau oder Neubau?

■ ■ ■ ab Seite 104

40 Jahre SAP:

Das E-3 Karikaturenbuch am DSAG-Kongress in Bremen, siehe Seite 4.





Magic[®] xpi[™] INTEGRATION PLATFORM

Der SMARTERE WEG für die Integration von SAP mit Non-SAP Anwendungen

Microsoft Sharepoint

Legacy

Salesforce

SAP

Microsoft Dynamics

Oracle

Mobile

u.v.m.



OUTPERFORM THE FUTURE[™]

BESUCHEN SIE UNS AUF DEM DSAG
JAHRESKONGRESS, HALLE 4 - STAND B23

© 2012 Magic Software Enterprises Ltd. | www.magicsoftware.com | info@magicsoftware.com | Tel. +49 (0) 89 96273-0
Alle Rechte vorbehalten. Änderungen vorbehalten. Magic ist eine eingetragene Marke von Magic Software Enterprises Ltd. Alle anderen
Marken oder Produkte sind Marken oder eingetragene Marken der jeweiligen Rechteinhaber.



Vorbilder sind wichtig, aber die richtigen mit den wahren Werten müssen es sein

Wie Apple und Google

Echte SAP-Fans vergleichen den Walldorfer ERP-Konzern mit der Einfachheit und Eleganz von Apple und der Geschwindigkeit und Effizienz von Google. Dieser Vergleich macht mich unsicher. SAP scheint die Sache ernst zu nehmen.

Bill McDermott und Jim Hagemann Snabe verschreckten die SAP-Community mit der Aussage, dass SAP eines Tages ein 100-Milliarden-Euro-Konzern sein wird. Schon 2015 will man 20 Milliarden Umsatz erreichen. Der treue SAP-Bestandskunde weiß: Das ist möglich! Mittels 22-Prozent-Enterprise-Support und hohen Lizenzkosten für HANA und jede weitere Software-Komponente füllen sich die Geldschränke in Walldorf schnell. Den beiden CEOs scheint es ernst zu sein: Alles wird zu Geld gemacht. Jetzt gibt es für zertifizierte SAP-Partner einen HANA-Ideen-Wettbewerb (<http://saphanapartnerrace.com>). Die Anmeldegebühr pro Idee beträgt 7500 Euro. HANA ist ein junges Produkt. Erfahrung gibt es wenig. Schnell drei Ideen ausprobieren und 22.500 Euro fließen nach Walldorf.

Apple ist das neue Vorbild von SAP. Mit hochpreisigen Produkten und trivialen Ergänzungen wurde Apple zum wertvollsten Unternehmen. Das Unternehmen präsentiert ein schlankes Notebook ohne Ethernet-Buchse für das LAN-Kabel. Es gibt flachere und preiswertere Windows-Ultrabooks, inklusive kostenlosem Kabelanschluss. Apple hingegen verkauft

einen kostenpflichtigen Adapter für das Ethernet-Kabel. Bei SAP darf man nicht nur HANA-Server nach Hauptspeichergröße kaufen, sondern muss alle Clients ergänzend „HANA-ready“ lizenzieren. Diese Geschichte ist alt: Bereits die Installation von Interactive Forms by Adobe verpflichtete den SAP-Bestandskunden Client-Lizenzen für alle seine Anwender zu erwerben, egal ob diese das Produkt nutzen oder nicht. HANA selbst ist auch nicht preiswert! Auf einer Veranstaltung zeigte Professor Hasso Plattner einen HANA-Server (HW-Kosten: etwa 3 Mio. Euro), dessen Datenbank-Lizenz laut Walldorfer Listenpreis eine Viertel Milliarde Euro beträgt. Der Weg zum 100-Milliarden-Euro-Unternehmen ist geebnet.

Google ist schnell und war eine Suchmaschinenfirma. Heute versucht der Konzern alle Aspekte des Web-Benutzers abzudecken: vom Browser und Betriebssystem über Programmiersprachen, Video-on-demand, Cloud-Storage bis zu Apps, Hosting, Mobile Computing, Smart Phones. Der Google'sche Allmachtsanspruch ist bewundernswert und beängstigend. Wie eine Krake versucht Google mit seinen Werbemilliarden, fast jedes IT-Fachgebiet zu besetzen (Hardware und Software).

Noch beschränkt sich SAP auf Software und Dienstleistungen. Seit aber die Doktrin des Wachstums aus eigener Geschäftstätigkeit zu Gunsten von Wachstum durch Übernahmen aufgegeben wurde, gibt es für die Walldorfer keinen Halt mehr. Jüngstes Beispiel ist Ariba – ein neues Betätigungsfeld, das SAP zu neuen Anwendern und Märkten bringt. Die Kombination aus Ariba und HANA wird eine Revolution auslösen. Es ist offensichtlich, dass die Google-Strategie ein Vorbild in Walldorf ist. Auf- und Zukäufe werden folgen und eines Tages wird auch Hardware zum SAP-Angebot gehören. Eine HANA-White-Box soll schon gesichtet worden sein. Die gute Beziehung von SAP zu Intel ist kein Geheimnis. Sowie Oracle den Server-Anbieter Sun und Google den Mobile-Telefon-Anbieter Motorola übernommen haben, könnte SAP das Interesse an einem oder mehreren Hardware-Anbietern manifestieren. Apple und Google sind wahrscheinlich nicht die alleinigen Vorbilder in Walldorf. Mit Apple als das wertvollste Unternehmen und Google als die allumfassendste Web-Company hat man aber zwei gute Ziele vor sich. Finanzieren werden es die Bestandskunden, und das ist die traurige Kehrseite der erfolgreichen Walldorfer Medaille. (pmf)

SAP-Kommunikation mit Perspektive.

Managed Services statt Software und Server.

Wir sorgen weltweit für effiziente Kommunikation von SAP-Systemen.

Egal, ob Bestellungen, Auftragsbestätigungen oder Kanban-Dokumente – mit den Retarus Communication Services for SAP versenden Sie geschäftsrelevante Belege und Nachrichten direkt aus Ihrem SAP-System. Je nach Bedarf per E-Mail, Fax, SMS oder EDI. In nur 48 Stunden startklar, absolut zuverlässig und skalierbar. Das funktioniert zurück in Ihr SAP-System übrigens genauso effizient. Dank Retarus Messaging-Cloud benötigen Sie dafür weder Server noch Software. Das hilft bei der Konsolidierung Ihrer IT-Infrastruktur und senkt die Kosten. Mehr unter: www.retarus.de/sap

Besuchen Sie uns: DSAG-Jahreskongress Bremen, 25.-27. September 2012



Hausmitteilung: Geschichte schreiben

Dieser Stuhl ist schon besetzt.“ Das war Barack Obamas präzise Twitter-Antwort auf Clint Eastwoods seltsame Rede mit einem leeren Stuhl auf dem diesjährigen Parteitag der Republikaner. Schon vier Jahre zuvor bewies der derzeitige US-Präsident ein Gespür für ein Medium, das damals noch relativ neu war: Nachdem er im November 2008 die Präsidentschaftswahlen gewonnen hatte, twitterte er ein Dankeschön an die Welt und seine Follower, in 140 Zeichen. Mehr benötigte er nicht. Damit war alles gesagt. Und schließlich gibt Twitter ja auch nicht mehr her. Doch ist dieses Medium der richtige Kommunikationskanal für den wohl mächtigsten Mann der Welt? Dessen Reden und Ansprachen immer peinlich genau vorbereitet und von PR-Agenten geprüft werden, damit ja nichts Falsches an die Presse und die Weltöffentlichkeit gelangt? Verspricht Twitter etwa Wählerstimmen, weil volksnah?

Twitter ist schnell, aktuell, präzise und kurz. Ein Medium, über das man Gedanken, Ideen und Neuigkeiten verbreiten kann, wobei die Adressaten zum Großteil unbekannt sind. Ein Medium,

das allen zugänglich ist, sofern ein Computer oder ein mobiles Endgerät und ein Internetanschluss vorhanden sind. Lange Zeit wurde Twitter hauptsächlich von Privatpersonen genutzt. Das hat sich rapide geändert. Immer mehr Prominente und Politiker wagen diesen Schritt an die Öffentlichkeit. Ein Beispiel ist das amerikanische Hollywood-Ex-Traumpaar Ashton Kutcher und Demi Moore. Per Twitter zelebrierten sie erst ihre Frühlingsgefühle, später ihr Eheaus. Auch Unternehmen wagen immer öfter den Klick bei Twitter. Etwa bei Produktneuheiten, Veranstaltungen oder Ankündigungen. Per Twitter spart man sich den Umweg über Agenturen und Verlage, man steht im direkten Kontakt mit seinem Publikum. Doch wo auf der einen Seite Schnelligkeit, Aktualität und Kürze zum Vorteil wird, steht demgegenüber der Kontrollverlust. Tweets verbreiten sich in Windeseile. Einmal gewitzschert, hat man keine Chance mehr, dem Lauffeuer Einhalt zu gebieten.

Auch wir stellen uns immer häufiger die Frage des Twitterns. Bei unserer ersten In-memory Computing Conference im Juni dieses Jahres in Düsseldorf (in-memory.cc) haben wir uns dem Medium

vorsichtig angenähert. Einige positive Reaktionen waren der Lohn für das Experiment. Wir spürten aber auch Grenzen des für uns neuen Kommunikationskanals. Erfahrung sammeln wir derzeit mit dem Tweet unserer Marketingabteilung, geleitet von CFO Brigitte Enzinger (e3media.info). Auch bei unserer zweiten In-memory-Konferenz im Jahr 2013 wollen wir Twitter verstärkt einsetzen und vielleicht sogar in Echtzeit aus den Konferenzsälen berichten. Noch ist das Zukunftsmusik, noch müssen wir uns über die Vor- und Nachwirkungen von Twitter bewusster werden. Doch manchmal benötigt es wirklich nicht mehr als 140 Zeichen, um der Welt mitzuteilen, dass man gerade dabei ist, Geschichte zu schreiben – welche auch immer. (amn)



Über die Rolle von Twitter wird auch in der Medienwerkstatt diskutiert, siehe Seite 89.

E-3 Impressum



B4Bmedia.net AG

Chefredakteur und Herausgeber:

Peter M. Färinger (vi.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:

Sebastian Müller, sebastian.mueller@b4bmedia.net
Tel.: +49(0)89/210284-25

Schlussredaktion und Lektorat/Korrektorat:

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

Dr. Daniela Müller, daniela.mueller@b4bmedia.net

Martin Gmachl, martin.gmachl@gmx.at

Druck: alpha print medien AG, Kleyerstraße 3,

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

Mediadaten 2012: PDF-Download www.e3media.info

Erscheinungsweise: Monatlich, zehn Ausgaben

pro Jahr, Doppelnummern im Dez./Jan. und Juli/Aug.

Verkaufspreis: 5 Euro inkl. USt. pro Ausgabe

Herausgeber: B4Bmedia.net AG,

80335 München, Dachauer Str. 17

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

office@b4bmedia.net & www.b4bmedia.net

Druckauflage & Verbreitung:

35.000 Stück in Deutschland, Österreich, Schweiz

Vorsitzender des B4Bmedia.net AG Vorstands:

Peter M. Färinger

Vorstand für Finanzen, Controlling und Organisation:

Brigitte Enzinger, brigitte.enzinger@b4bmedia.net

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

Aufsichtsrat der B4Bmedia.net AG:

Walter Stöllinger (Vorsitzender),

Prof. Wolfgang Mathera, Michael Kramer

Medieninhaber und Lizenzgeber:

Informatik Publishing & Consulting GmbH

5020 Salzburg, Griesgasse 31

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

© Copyright 2012 by B4Bmedia.net AG. E-3, Efficient Extended Enterprise, ist ein Magazin der B4Bmedia.net AG. Gegründet wurde das Magazin 1998 von der IPC GmbH und STTC Ltd. E-3 ist das unabhängige ERP-Community-Monatsmagazin für die SAP-Szene in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung

übernommen. Für namentlich gekennzeichnete Beiträge übernimmt die Redaktion lediglich die presserechtliche Verantwortung. Die redaktionelle Berichterstattung des 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. 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.

Bei diesen SAP-Partnern am DSAG-Kongress in Bremen erhalten Sie gegen Abgabe einer Visitenkarte das E-3 Karikaturenbuch zu 40 Jahre SAP:

C1 Solutions
Circle Unlimited
coresystems
Empirius
FIS Informationssysteme
HPC
Realtech
TDS



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.



Von Big Data zu Information

Document Management System (DMS) ist Vergangenheit. Die Plattformtechnik Enterprise Content Management ist Gegenwart. Die Zukunft heißt Enterprise Information Management. Über EIM gibt Werner Rieche, Vice President Sales DACH bei OpenText, dem E-3 Magazin exklusiv Auskunft. Denn strukturierte und unstrukturierte Daten brauchen ein neues Ecosystem.

■ ■ ■ Coverstory ab Seite 70



In-memory Analytik:
Ist In-memory in Verbindung mit Big Data und Analytik der neue Hype der IT-Gemeinde?

■ ■ ■ Seite 22

SAP-Lizenzmanagement:
Zehn Tipps, wie Sie sich im Lizenz-Dschungel nicht verlieren.
■ ■ ■ ab Seite 50



Wachsender BI-Markt:
Der deutsche BI-Softwaremarkt erzielte 2011 eine Milliarde Euro Umsatz.

■ ■ ■ Seite 80



Modellieren mit HANA:
Ganzheitliche In-memory-Computing Architektur für Business Analytics
■ ■ ■ Seite 98



INHALT

STANDARDS

- 03 Editorial: Wie Apple und Google
- 04 Hausmitteilung: Geschichte schreiben
- 11 Monatskarikatur: Reparaturdienstverhalten in Walldorf
- 12 Das aktuelle Stichwort:
Brachliegende Innovationen in Enhancement Packages nutzen
- 16 no/name: Hardware für den CIO
- 20 Vision. Strategy. Results:
Ist Google ein IT-Unternehmen?
- 115 www.e3community.info
- 127 Satire Das Letzte: HANA-jailbreak
- 128 Rätselhaftes aus der Community
- 129 Vorschau
- 130 Index

SZENE

- 06 SAPanoptikum
- 13 HANA für Fortgeschrittene
- 14 Interview Les Hayman: Wissenstransfer
- 17 IT: Triebfeder für Wachstum
- 18 Warum weniger mehr ist
- 21 Von und für Unternehmen
- 22 Zum Scheitern verurteilt?
- 24 Buchtipps für Oktober
- 26 Immer am Ball
- 26 SAP unterstützt App-Entwickler
- 30 iPad ersetzt Klemmbrett
- 32 Mit Plan, Maß und Ziel
- 34 Performance-Check

36 Mehr Bedienkomfort

- 38 DMS Expo / IT & Business:
Nahtlose Lösungen
- 42 SNP feiert Jubiläum
- 42 Realtech tritt dem AWS-Partnernetzwerk bei
- 43 Churchill Club ehrt Hasso Plattner
- 44 Unendlich vernetzt
- 46 Nachhaltig erfolgreich
- 48 Mobility Out-of-the-Box
- 50 Wenn Enterprise nicht Enterprise bedeutet
- 51 Zehn Tipps für effektives SAP-Lizenzmanagement
- 52 Kommentar: Weiche Ware, harte Währung
- 53 Continental spart mit Software-Licence-Compliance bei SAP-Lizenzen
- 53 Modelle und Werkzeuge zur Vergleichbarkeit von Softwarequalität
- 54 Community Short Facts

PERSONAL

- 60 Menschen im Oktober
- 62 SAP-Nachfrage trotz dem saisonalen Trend
- 63 Command setzt auf Personalwachstum
- 64 Personal richtig verwalten
- 66 Sind Projekte ein Auslaufmodell?
- 68 Personalbedarf auf den Punkt gebracht
- 69 „War for Talents“ geht weiter

COVERSTORY

- 70 Von Big Data zu Information
- 73 Zusammen, was zusammen gehört
- 75 Neue Dynamiken
- 77 OpenText erreicht Rekordwerte
- 78 Weltweite Konsolidierung
- 79 Detektivische Kleinarbeit

WIRTSCHAFT

- 80 Unaufhaltsamer BI-Markt
- 81 IBM erhält Bestnoten von IDC
- 82 Gekaperte ERP-Lotsen

MANAGEMENT

- 84 Gelungene Architektur
- 86 In der Hauptrolle: EAM
- 88 Lohnende Integration
- 90 Rettung vor der Dokumentenflut
- 92 Wenn Welten verschmelzen
- 94 Mehr als nur Cashflow-Optimierung
- 96 Herausforderung Umweltschutz

INFRASTRUKTUR

- 98 Modellieren mit HANA
- 100 Mehr Zeit für Innovationen
- 102 Konzernweiter Einkauf
- 104 Mein ERP-Eigenheim
- 108 Intelligente Add-ons
- 110 Eine süße Versuchung
- 112 Smart-Meter-Prozesse mit SAP nutzen
- 114 Schneller. Besser. Genauer.

Compamedia kürt zum dritten Mal die besten Berater für den Mittelstand

Intelligence ist Top-Consultant

Bereits zum dritten Mal führte Compamedia den bundesweiten Beratervergleich durch. Im Zentrum des Projekts „Top-Consultant“ steht die Professionalität der Beratungsleistung und die Kundenzufriedenheit.

Entscheidend für den Erhalt des Qualitätssiegels „Top-Consultant“ ist eine kundengerechte, mittelstandsorientierte Beraterleistung. Die wissenschaftliche Leitung liegt in den Händen von Dietmar Fink, Professor für Unternehmensberatung an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg. Für den Vergleich wurde ein Fragebogen erstellt und jeweils zehn Referenzkunden der Berater befragt. Der IT-Komplettdienstleister Intelligence ist einer von 18 IT-Beratern, die nun mit dem Siegel „Top-Consultant“ ausgezeichnet wurden. In derselben Kategorie wurden zudem noch All for One Steeb und Huber S-Consulting ausgezeichnet. Insgesamt wurde das Siegel in vier Kategorien vergeben: Managementberater, Personalberater, IT-Berater und Coach. 60 Unternehmen bekommen das Qualitätssiegel: 23 Management-, 17 Personal- und 18 IT-Berater sowie drei Coaches. Ein Unternehmen wurde in zwei Kategorien ausgezeichnet.

www.top-consultant.de

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

intelligence



Andreas Pauls ist Geschäftsführer Deutschland von Intelligence.

Business Intelligence
Einfach und Schnell

15 Jahre Expertise
in Business Intelligence.

www.arcplan.de



Security Check für SAP-Anwendungen

Realtech überprüft mit der Software theGuard! SmartChange ausgewählte Code-Strecken von SAP-Anwendungen auf Sicherheitslücken und Schwachstellen. Die dadurch gewonnene Transparenz unterstützt IT-Verantwortliche dabei, den Handlungsbedarf hinsichtlich Sicherheit und Verarbeitungsgeschwindigkeit der Anwendungen zu erkennen. Oft werden Geschäftsapplikationen mit ABAP um individuelle Funktionen erweitert. Komplexe Abhängigkeiten im Programm-Code bieten ein Risiko für Fehler und Nachlässigkeiten, die sich in mangelnder Performance oder in Sicherheitslücken manifestieren. Untersuchungen ergaben, dass durchschnittlich pro 2000-Zeilen-Code mindestens ein schwerwiegendes Problem zu finden ist. Im Rahmen des Security-Checks wird ein Teil des ABAP-Codes automatisiert durch theGuard! SmartChange überprüft, die sich negativ auf Robustheit, Sicherheit und Performance der Anwendung auswirken. Auffällige Code-Abschnitte werden in einem Report kategorisiert und priorisiert. IT-Verantwortlichen wird so transparent, welche Auswirkungen diese Findings auf die Sicherheit und Effizienz des Systems haben können und wo akuter Handlungsbedarf besteht. Die Anmeldung für den Security Check ist kostenlos.

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



Orbis wird Value Added Reseller

Orbis ist ab sofort SAP Value Added Reseller und Channel Partner von SAP Deutschland für Business Analytics (BA). Damit ergänzt das Unternehmen sein vorhandenes Beratungsportfolio um die dazugehörigen SAP-Lösungen. Den VAR-Partnerstatus für NetWeaver BW, für alle BusinessObjects-Lösungen und HANA hat Orbis durch die Teilnahme am PartnerEdge-Programm erworben. „Davon profitieren Bestands- und Neukunden, denen wir jetzt maßgeschneiderte Leistungen für Business Analytics aus einer



Thomas Gard ist Vorstandssprecher von Orbis.

Hand anbieten können. Das reicht vom Vertrieb der SAP-Lizenzen über die Beratung inklusive Anwenderschulung bis hin zur Wartung und zum Support der Applikationen“, erklärt Thomas Gard, Orbis Vorstandssprecher.

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



Vorreiter bei energieeffizienter Informations- und Kommunikationstechnik

Grün, grüner, Erster!

Eine Expertenjury hat am 30. August die Nominierungen für den GreenIT Best Practice Award 2012 bekannt gegeben: 28 Einreichungen in den drei Kategorien „Energieeffiziente IT-Systeme“, „Einsatz von IT-Systemen zur Optimierung von Prozessen“ und „Visionäre Gesamtkonzepte“ kämpfen um den Einzug ins Finale. Die Finalisten der jeweiligen Kategorien werden in einer weiteren Jurysitzung am 15. Oktober ermittelt. Die Siegerehrung findet am 26. November im Rahmen des GreenIT Summit statt. „Vor dem Hintergrund der

Energiewende zeigen die Einreichungen deutlich die Bestrebungen, die Konzepte zur Green-IT umzusetzen“, ist Hans-Joachim Popp, CIO des Deutschen Zentrums für Luft- und Raumfahrt und Vorsitzender der Jury, überzeugt. Der fünfköpfigen Jury gehören zudem Rudolf Herlitze, CIO des Bundesumweltministeriums, Thomas Schott, CIO bei Rehau, Jürgen Sturm, CIO von Bosch und Siemens Hausgeräte, und Heinrich Vaske, Chefredakteur der „Computerwoche“, an. Der Wettbewerb steht unter der Schirmherrschaft von Peter Altmaier, Bundesminister für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit.

www.greenit-bb.de



Der Bundesminister für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit, Peter Altmaier, ist Schirmherr des GreenIT Best Practice Award.

Gelungener Auftakt

Markus Helfen, Geschäftsführer von Prism Informatics, lud am 30. August 2012 zum ersten regionalen Kundeninformationstag. IT-Professionals und Entscheider aus ganz Deutschland zählten zu den Gästen. Dabei wurden aktuelle Themen und Trends aus dem SAP-Umfeld sowie das Prism-Serviceportfolio und das der an der Veranstaltung beteiligten Partnerunternehmen Moltomedia und Caracool vorgestellt. In Vorträgen erhielten die Gäste Impulse zu Themen wie IT-Strategie, TCO-Reduktion und Mobilisierung von SAP-Geschäftsprozessen

und -Reporting. Zudem zeigte Moltomedia neue Geschäftsfelder im Internet der Dinge auf. Ein Highlight bildeten die Demopunkte, die den Teilnehmern einen Austausch mit den Experten zu den Themen Solution Manager, IT-Reporting und Mobilisierung von Geschäftsprozessen ermöglichten. Die Gäste erhielten zudem die Gelegenheit, Applikationen auf Smartphones und Tablets selbst auszuprobieren. Auch künftig plant Prism Kundenevents mit diversen Themenschwerpunkten.

www.prism-informatics.com



Prism Informatics erste Kundenveranstaltung stieß auf reges Interesse.

Boost Your SAP®



Werkzeuge und fertige Lösungen zur Abbildung, Steuerung und Kontrolle aller Prozesse in SAP



Mehr Informationen zu Integration, Datensicherheit, Cloud und Mobility

Mit QM produzieren Goldsteig Käsereien effizienter und anwenderfreundlicher

Käse mit Qualität

Unit-IT implementiert bei Goldsteig Käsereien nach der ERP-Branchenlösung [s]MILK nun auch QM. Damit ist eine Laborlösung mit effizientem Reporting und Probenverwaltung im Rahmen eines integrierten Labor-Informations-Management-Systems möglich.

Harald Braun, IT-Leiter bei Goldsteig Käsereien Bayerwald, bestätigt, dass das Unternehmen durch SAP QM (Qualitätsmanagement) eine durchgängige Integration sämtlicher Labordaten ins bestehende ERP-System anstrebe, um eine zukunftsfähige Plattform für unternehmenskritische Anwendungen im Labor zu schaffen. Mittels QM werden im gesamten logistischen Prozess automatisch Prüflose für die Qualitätsprüfung erzeugt. Der Qualitätsprüfer erhält alle Informationen für die Ergebniserfassung, um einen Verwendungsentscheid



Harald Braun leitet bei Goldsteig die IT.

treffen und die Prüfergebnisse verwalten zu können. Für Goldsteig ist das zeitnahe Reporting wichtig. Durch die Anbindung externer Prüfgeräte an SAP inklusive einer Prüfergebnisschnellerfassung mittels Scanner ist die Übernahme der Qualitätsdaten anwenderfreundlich, was eine hohe Automatisierung gewährleistet und eine effiziente Prüfergebniserfassung ermöglicht. Die Applikation wurde um benutzerfreundliche Funktionalitäten erweitert wie im Bereich der Probenverwaltung, die direkt aus dem von Unit-IT entwickelten QM-Cockpit heraus komfortabel möglich sind. Die Abbildung des QM Reportings erfolgt mittels Business Intelligence (BO BI). Karl-Heinz Täubel, Geschäftsführer von Unit-IT, zeigt die Erfolgskriterien auf: „Wir freuen uns über die langjährige Zusammenarbeit mit Goldsteig. Die erfolgreich installierte [s]MILK-Lösung deckt bereits rund 80 Prozent der geforderten Funktionalitäten durch vorkonfigurierte Einstellungen ab. Die Erweiterung des bestehenden ERP-Systems mit QM ist ein logischer Schritt in Richtung Ausbau einer zukunftsfähigen Plattform für Goldsteig.“

www.unit-it.at

600.000 Euro für gemeinnützige Projekte

Gemeinnützige Organisationen und Initiativen können sich seit dem 10. September an neun Standorten der SAP in Deutschland, Österreich und der Schweiz mit ihren Ideen und Projekten um Fördermittel in Höhe von 600.000 Euro bewerben. Die Bewerbung ist noch bis 19. Oktober 2012 möglich. Mit dem Regionalen Engagement fördert die SAP Projekte und Initiativen gemeinnütziger Organisationen und möchte dazu beitragen, dass Ideen umgesetzt werden können, die Interesse und Spaß an Technologie und Wissenschaft vermitteln sowie unternehmerisches Denken wecken. Im besonderen Fokus stehen Projekte, die sich an Kinder und Jugendliche in sozial benachteiligten Verhältnissen richten. Für das Regionale Engagement arbeitet die SAP mit der Online-Spendenplattform betterplace.org zusammen. Die Bewerbung erfolgt ausschließlich über sap.betterplace.org. Initiativen und Organisationen können sich in folgenden Städten oder Regionen bewerben: Berlin, Dresden, Hamburg, Ratingen/Düsseldorf, Metropolregion Rhein-Neckar, Saarland, Markdorf, Großraum München sowie in Regensburg/Zürich (CH) und in Wien (A). „Mit unserem regionalen Engagement möchten wir als SAP den Menschen in den Städten und Gemeinden nicht nur

arcplan Enterprise®
Mehr als nur Reporting



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



www.arcplan.de

arcplan

Impulse geben, wir profitieren auch von der Innovationskraft unserer Standorte und dem Umfeld“, so Michael Kleinemeier, Präsident Region DACH. „Kinder und Jugendliche sind unsere Zukunft – die Arbeit mit ihnen ist uns daher ein ganz besonderes Anliegen.“ Begonnen hat das gemeinnützige Engagement der SAP 1999 am Stammsitz der Firma in Walldorf. Bisher konnten über 250 Projekte mit einem Gesamtvolumen von mehr als drei Millionen Euro ermöglicht werden. Vielfach waren es die Mittel des Regionalen

Engagements, die eine Realisierung der Projekte erst ermöglichen: Als erstes bundesweites Projekt erhielt die Chancenstiftung 2011 an mehreren Standorten der SAP Unterstützung und konnte so ihre Arbeit deutschlandweit ausdehnen. Die Chancenstiftung fördert mit Nachhilfe-Stipendien Kinder aus einkommensschwachen Familien, um ihnen einen fairen Zugang zu Bildung zu ermöglichen.

www.sap.de
sap.betterplace.org



Michael Kleinemeier, SAP-Präsident Region DACH.

Innobis zieht nach vier Jahren Solution Manager Bilanz

Vier Gründe für ein Ja



© Papann, Shutterstock.com

Die aktuelle Version 7.1 des Solution Managers steht seit rund einem Jahr allen Anwendern zur Verfügung. Innobis zieht Bilanz und nennt vier Gründe, die für die Abbildung des Incident-Management-Prozesses mit dem Tool sprechen.



Jörg Petersen ist Vorstand von Innobis.

1. Weitreichende Funktionalitäten:

SAP liefert Funktionen und Werkzeuge für einen erfolgreichen Betrieb des Incident Managements mit dem Solution Manager. Für die Erfassung und Weiterverarbeitung von Meldungen stehen individuell erweiterbare Web-Oberflächen zur Verfügung. Folgeverarbeitungen können durch Workflow-Prozesse angestoßen werden. Auch der Anschluss an das Online Service System der SAP ist möglich. Response- und Bearbeitungszeiten lassen sich mit Service Level Agreements definieren und überwachen. Der Solution Manager verfügt zudem

über ein eigenes Business Warehouse System. So sind neben dem oft ausreichenden Standardreporting auch anspruchsvolle Auswertungen über Zeitreihen und in ansprechender grafischer Darstellung möglich. Der Aufruf erfolgt über Dashboards.

2. ITIL-Konformität:

SAP hält sich bei der Implementierung des Incident-Management-Prozesses strikt an den ITIL-Standard. Wer schon auf ITIL setzt, kann seine Prozesse ohne große Umstellungen etablieren. Für alle anderen Unternehmen und Organisationen bietet sich eine gute Gelegenheit, auf den Standard zu gehen. In Folgeschritten ist es sinnvoll und mit geringem Aufwand möglich, auch das Problem Management und das Change Management ITIL-konform im Solution Manager abzubilden.

3. Geringe Investitionskosten:

In weniger als zehn Tagen lässt sich die Abbildung des Incident-Management-Standardprozesses nach ITIL, ein einfaches Statuskonzept, ein Service-Level-Agreement-Verfahren, die Anbindung an das Online Service System, das Standard-Reporting und ein Berechtigungssystem auf Basis von SAP-Standardrollen realisieren. Mit individuellem Aufwand zu bewerten sind optionale Features wie der Aufbau von Kundenfeldern, die Erweiterung des Statuskonzepts und die Anbindung an das Business Warehouse.

4. Keine Lizenzkosten: SAP verlangt keine Lizenzkosten für das Incident Management mit dem Solution Manager. Sollen auch nicht mit SAP-Systemen verbundene Bausteine berücksichtigt werden, ist dies für Enterprise-Support-Kunden ebenfalls lizenzkostenfrei.

www.innobis.de

Papierlos vom Posteingang bis zum Archiv



Stammdatenmanagement

B2B-Integration

Dokumentenmanagement

Smarte Add Ons für Ihr SAP System

FIS/mpm® ■ Hohe Qualität, Komfort und Schnelligkeit im Management von Preis- und Stammdaten

FIS/xee® ■ Saubere Integration in SAP und sichere Anbindung von Drittsystemen

FIS/edc® ■ Automatisierte Verarbeitung und Verwaltung von Belegen

Der komplett automatisierte Prozess - An **Stand 5B53 in Halle 5** zeigen wir Ihnen wie das geht.



23. bis 25. Oktober
Messe Stuttgart

www.fis-gmbh.de

In-memory beschleunigt Planungs- und Reportingprozesse

Globus setzt auf HANA

Das Schweizer Einzelhandelsunternehmen Magazine zum Globus ersetzt seine bisherige relationale Datenbankschicht durch NetWeaver BW powered by HANA.

Magazine zum Globus steigert mit NetWeaver BW powered by HANA die Geschwindigkeit von komplexen BW-Auswertungen, teilweise um mehr als das Zehnfache. Lieferscheine und Rechnungen für die rund 800.000 Artikel von weltweit 3500 Lieferanten lassen sich nun mit hinterlegten Lieferkonditionen abgleichen. Darüber hinaus können Endanwender betriebswirtschaftliche Kennzahlen wie Absatzmengen oder Umsatz in Verbindung mit weiteren

Bezugsgrößen wie Produkten, Filialen oder Zeitspanne analysieren. Anforderungen der Fachabteilung lassen sich nun schneller realisieren und die Verantwortlichen im Unternehmen können auf Basis aktueller Geschäftsdaten zügig fundierte Entscheidungen treffen. Durch den Einsatz von HANA ändert sich für den Endanwender an der Benutzeroberfläche nichts, sodass keine Nachschulungen nötig sind.

www.sap.de



© Sashkin, Shutterstock.com

Infosys übernimmt Lodestone Management

Infosys verkündete am 10. September die Übernahme von Lodestone Management Consultants. Der Gesamtkaufpreis beträgt 330 Millionen Schweizer Franken. Lodestone mit Hauptsitz in Zürich berät international ausgerichtete Unternehmen im Bereich der Strategie- und Prozessoptimierung und unterstützt diese bei der Umsetzung von unternehmensweiten Transformationsprogrammen basierend auf SAP. Durch die Kombination der breit aufgestellten Delivery-Kompetenz von Infosys und Lodestones Erfahrung bei der Umsetzung von Transformationsprogrammen, wollen die Unternehmen ihren Kunden Wachstum durch Transformationsprozesse und Innovation ermöglichen. Nach Vollendung der Übernahme wird Lodestone die Dienstleistungspalette von Infosys Consulting and Systems Integration (C&SI) durch 850 zusätzliche Mitarbeiter (davon 750 erfahrene SAP-Berater) verstärken. Infosys' aktuellen Kundenstamm von 700 Kunden wird Lodestone mit über 200 Kunden aus allen Industriezweigen erweitern. Die gemeinsame Beratungssparte mit Schwerpunkt auf SAP wird einen Umsatz von mehr als einer Milliarde Dollar generieren und damit Infosys als führende SAP-Beratung etablieren. Infosys verfügt

derzeit über mehr als 30.000 Berater, die Kunden in über zehn Industriezweigen betreuen und dabei 31 Prozent des Unternehmensumsatzes generieren. Mit der Übernahme von Lodestone werden die bereits etablierten weltweiten C&SI-Kompetenzen weiter ausgebaut, insbesondere auf den Kernmärkten in Europa sowie Wachstumsmärkten in Lateinamerika und der Asien-Pazifik-Region. „Ein zentraler Pfeiler unserer Infosys-3.0-Strategie ist der weitere Ausbau unseres Bereichs Consulting und Systems Integration. Diese Transaktion passt perfekt in diese Strategie. Lodestone und Infosys teilen die Kultur der klaren Ausrichtung auf die Pflege und Aufrechterhaltung des Kundenvertrauens. Ich freue mich darauf, Ronald, sein erfahrenes Führungsteam und Lodestones Team von erstklassigen Beratern bei Infosys willkommen zu heißen“, erklärt S.D. Shibulal, CEO & Managing Director bei Infosys. „Unsere Kunden vertrauen uns ihre wichtigsten Business- und Technologie-Transformationsprojekte an. Wir freuen uns darauf, ihnen durch die globale Reichweite und breit anerkannte führende Stellung von Infosys im Consulting- und Technologiebereich einen noch umfassenderen Mehrwert zu liefern. Dieser Schritt erlaubt uns,

die dynamische Entwicklung unseres Geschäfts voranzutreiben. Dass bei beiden Firmen erstklassige Lösungen und höchste Kundenzufriedenheit im Vordergrund stehen, wird unsere Partnerschaft noch weiter stärken“, fügt Ronald Hafner, Verwaltungsratspräsident und CEO Lodestone, hinzu. Der Abschluss der Übernahme wird für Ende Oktober dieses Jahres erwartet, vorbehaltlich der behördlichen Genehmigung.

Ansicht von PAC:

„Aus unserer Sicht stellt trotz dieser vielversprechenden Aussicht die Integration des inhabergeführten Unternehmens Lodestone eine Herausforderung für Infosys dar. Derzeit beschäftigt Lodestone rund 800 Mitarbeiter, ein Großteil von ihnen arbeitet in der Schweiz und Deutschland, wo hoch qualifizierte Consultants gefragt sind. Mitbewerber könnten hier auf der Suche nach neuem Personal auf Lodestone zukommen.“

www.lodestonemc.com/de
www.infosys.com

Schloss Sanssouci (DB) in Potsdam ist fertiggestellt, HANA-DB bleibt eine Baustelle.

Reparaturdienstverhalten in Walldorf

Hasso Plattner, Henning Kagermann, Léo Apotheker, Jim Hagemann Snabe und Bill McDermott versuchen sich an der kontinuierlichen Verschönerung von Walldorf: HANA geht durch die Wolken ...

Die Älteren unter uns erinnern sich noch: Walldorf, einst ein stinklangweiliges, Pardon: ein idyllisches Städtchen, wurde durch den berühmten R/2-Bauungsplan von Hasso Plattner zur modernen Gemeinde. Doch schon bald darauf war Hasso Plattner selbst nicht mehr so recht zufrieden mit seinem Werk. Und so verkündete er der erwartungsvollen Öffentlichkeit eines schönen Tages ...



Natürlich geriet, wie bei allen Bauprojekten, alles ein wenig außer Kontrolle, wurde umfangreicher und teurer als gedacht. Und noch mitten im Umbau übernahm ein neuer Stararchitekt das Ruder: Henning Kagermann! Der präsentierte auch gleich einen neuen Masterplan, der den ständigen Umbauten ein Ende machen und Walldorf zu einer funkelnenden Skyline verhelfen sollte ...



Auch Henning Kagermanns Bauvorhaben blieben unvollendet, denn 2008 übernahm bei SAP ein neuer Mann das Ruder: Léo Apotheker - und das mitten in der Finanzkrise! Doch steigende Kosten haben noch nie einen Stararchitekten von hochfliegenden Plänen abgehalten - schon gar nicht ein Finanzgenie wie Léo. Und der versprach nicht weniger als ...



Nicht jedes gigantische Bauprojekt stößt auf hemmungslose Begeisterung, und so spielten sich bei Léos Abgang unschöne Szenen ab. Vom „zweiten Paris“ blieb lediglich mit Sanssouci DB eine französische Note übrig. Ansonsten versucht das neue Architektenteam um Bill McDermott und Jim Snabe, sich deutlich von den Tumulten der Vorgängerära abzugrenzen, und ...



... das aktuelle Stichwort ...

Brachliegende Innovationen in Enhancement Packages nutzen

SAP entwickelt ihre Produkte und Lösungen immer weiter. Der Softwarehersteller aus Walldorf stellt seinen Kunden neue Funktionalitäten in Form von sogenannten Enhancement Packages (EHP) zur Verfügung. Diese bilden einen wichtigen Ast in der umfangreichen Innovationsbibliothek, die SAP den Anwenderunternehmen bereitstellt. Die Enhancement Packages für die SAP-ERP-Anwendung beinhalten in aller Regel zahlreiche verbesserte Softwarefunktionen, die sich modular implementieren lassen. Umfangreiche Upgrade-Projekte sind daher nicht mehr nötig. Die Kernsoftware der Unternehmen bleibt also unbeeinträchtigt, weil sie aus einer Vielzahl neuer Funktionen und technischer Verbesserungen nur jene aktivieren können, die sie auch wirklich benötigen. Soweit die Theorie. In der Praxis erzeugt jedoch nicht jede funktionale Neuerung auch automatisch eine Verbesserung des Geschäftsablaufs in den Unternehmen. Diese stehen demnach vor der betriebswirtschaftlichen Herausforderung, ähnlich wie bei der Implementierung einer SAP-Lösung, aus einer Vielzahl an neu zur Verfügung gestellten Funktionen die für sie relevanten zu identifizieren und entsprechend zu bewerten.

Funktionale Erweiterungen unterliegen Primat der Technik

Fragt man die SAP-Verantwortlichen an Anwenderunternehmen, woran sich aus ihrer Sicht die betriebswirtschaftlichen Innovationspotenziale der Enhancement Packages identifizieren lassen, kommen interessante Antworten zum Vorschein. Viele von ihnen sind der Ansicht, dass der Umgang mit EHPs im Unternehmen hauptsächlich in der IT-Abteilung verantwortet und infolgedessen auch von dieser gesteuert wird. Zudem geben die Verantwortlichen zu Protokoll, dass die Aktivierung der sogenannten Business Functions eines Erweiterungspakets primär von technischen Anforderungen und Parametern bestimmt wird. Schlussendlich sind sich die Befragten darin einig, dass die Impulse für neue funktionale Erweiterungen ausschließlich aus dem IT-Bereich kommen.

Diese Antworten lassen folgende Schlussfolgerung zu: Da in keinem der



Andreas Hufgard leitet die Ibis Labs bei Ibis Prof. Thome.

uns bekannten Fälle eine Person aus den Fachbereichen dafür zuständig war, sich kontinuierlich mit den neuen Funktionalitäten der Enhancement Packages zu beschäftigen, liegt die Vermutung nahe, dass hier viel ungenutztes Potenzial schlummert. Die von SAP zur Verfügung gestellten Erweiterungspakete liefern viele Funktionalitäten, die den Unternehmen durchaus einen Nutzen bringen würden. Wenn die Fachexperten im Unternehmen nur davon wüssten.

Fachexperten überzeugen (können)

Selbstredend ist es Aufgabe der SAP, ihre Neuerungen in geeigneter Form zu kommunizieren und gut zu erklären. Hier gibt es unserer Ansicht nach noch viel zu tun. Allerdings gibt es auch in den Anwenderunternehmen selbst Handlungsbedarf. Sowohl die IT als auch die Fachbereiche haben hier einige Hausaufgaben zu erledigen. So gilt es zu klären, wie der richtige Ansprechpartner im Fachbereich identifiziert werden kann. Darüber hinaus ist es empfehlenswert, dass sich die

SAP-Verantwortlichen darüber im Klaren sind, welche Informationen bereitgestellt und umgekehrt evaluiert werden müssen. Oder anders formuliert: Die IT-Abteilung mit ihrem umfangreichen SAP-Wissen muss ihre internen „Kunden“ aus den einzelnen Fachbereichen auch erreichen und überzeugen können. Ein Lösungsbaustein, um diese Herausforderung zu meistern, ist es, mittels einer systembasierten Nutzungsanalyse – beispielsweise mit RBE Plus – im produktiven SAP-System des Unternehmens die richtigen Ansprechpartner in den Teilprozessen einzugrenzen und zu ermitteln. Wenn es beispielsweise in einem Unternehmen nur fünf Anwender gibt, die Anzahlungen bearbeiten, ist es sinnvoll, gezielt diese Fachanwender über die entsprechenden Neuerungen, die ein Enhancement Package dafür bereitstellt, zu informieren und sich mit ihnen abzustimmen.

Ein weiterer unternehmensspezifischer Aspekt, den es unseres Erachtens in diesem Zusammenhang zu berücksichtigen gilt, wäre eine Wirtschaftlichkeitsbetrachtung. Kosten- und Nutzenstrukturen können sich bei Unternehmen stark unterscheiden und es wird somit weit mehr Input, beispielsweise Angaben über Mengen, Gerüste oder zu strategischen Anforderungen, für eine umfassende und belastbare Wirtschaftlichkeitsbeurteilung benötigt. Auch hier unterstützt eine systembasierte Nutzungsanalyse zuverlässig und wirkungsvoll.

Zu guter Letzt kann eine solche Vorgehensweise auch auf vollkommen neue Produkte, die nicht im Rahmen von EHPs zur Verfügung gestellt werden und für die zusätzliche Lizenzkosten anfallen, eingesetzt werden. Unabhängig davon empfehlen wir jedoch, dass die Unternehmen gut beraten sind, wenn sie mindestens einmal im Jahr ihr Augenmerk auf die über die Erweiterungspakete der SAP zur Verfügung gestellten Innovationen richten. Schließlich sind diese funktionalen Erweiterungen bereits verfügbar und lizenziert. Also sollten die Anwenderunternehmen alles daran setzen, dass deren Nutzen nicht einfach brachliegt.

Gloobal und Five1 beschließen Partnerschaft für HANA-Schulungen

HANA für Fortgeschrittene

Unter der von Gloobal und Five1 ins Leben gerufenen Initiative „Get your Hands-on IT“ bieten die Partner zweitägige Online-Kurse in virtuellen Classrooms für HANA-Fortgeschrittene an. Die Kurse werden von einem HANA-Experten begleitet.

Five1 wird die von Gloobal entwickelten und von SAP Education autorisierten Trainingseinheiten zunächst im deutschsprachigen Raum durchführen. Das Angebot richtet sich an Absolventen des SAP-eigenen Kurses TZHANA / HA300 sowie an ambitionierte Einsteiger, die über erste praktische Erfahrungen im HANA-Studio verfügen. Bei dem Hands-on genannten Ansatz werden die Lösungen von den Teilnehmern im bereitgestellten HANA-Trainingssystem selbstständig erarbeitet. Das Training reicht dabei von der Modellierung komplexer Calculation Views über SQL Script und der Integration der Language R bis hin zur Verwendung des UI Development Toolkit for HTML5 basierend auf der XS Engine. Die Fuzzy-Suche auf strukturierte und unstrukturierte Daten wie PDF-Dokumente rundet das Angebot ab. Das Training wird in Form eines Online-Kurses zur Verfügung gestellt. Hierbei begleitet ein ausgewiesener HANA-Experte die Teilnehmer zwei Tage durch die Übungen. Um eine gute

Betreuung gewährleisten zu können, ist die maximale Teilnehmerzahl auf zwölf beschränkt.

Die Verbindung zum Trainer und zur Trainingsumgebung wird über eine WebEx Session hergestellt. Die Schulungsmaschinen laufen in der Amazon Cloud, die gewährleistet, dass alle Teilnehmer über die gleiche Umgebung verfügen und keine Trainingszeit für die Installation von Software aufgewendet werden muss. Als Trainingssystem steht ein Datenmodell mit über 40 Millionen Datensätzen aus einem Real-World-Szenario zur Verfügung. Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, auch nach Trainingsende noch für fünf weitere Tage auf das Trainingssystem zuzugreifen. Über SAP StreamWork kann auf die Lösungen der Aufgaben sowie weiteres kursbegleitendes Material zugegriffen werden.

www.gloobal.com
www.five1.de

Das E-3 Magazin verlost unter allen Lesern zwei kostenlose Tickets für die Teilnahme an einem Online-Kurs. Senden Sie eine E-Mail mit dem Discount Code E3HANA an: redaktion@e-3.de. Viel Erfolg!

Weitere Informationen zur Anmeldung, den Kurszeiten und dem Ablauf erhalten Sie unter www.getyourhandson.it. Für Anmeldungen vor dem 30. Oktober 2012 wird ein Einführungsrabatt von 30 Prozent gewährt. E-3-Leser erhalten bei einer Anmeldung im Oktober und November durch Eingabe des Discount Codes E3HANA zusätzlich einen Rabatt von 15 Prozent.



Stefan Schaffer auf der IMCC 2012.

Automobilzulieferer · Fahrzeughersteller · Hightech- und Elektronikindustrie · Maschinen- und Anlagenbau · Holz- und Möbelindustrie · **it.trade** · Metall- und Kunststoffverarbeitung · Metallbearbeitung NE-Metallindustrie · Hochschulen und Universitäten Stahl- und Metallerzeugung · Transportdienstleister **it.metal** · Logistkdienstleister · Dienstleistungen Konsumgüter · Großhandel · Prozessindustrie Chemie- und Pharmaindustrie · Nahrungsmittelindustrie · Diskrete Industrie · Automobilzulieferer Fahrzeughersteller · **it.chemicals** · Hightech- und Elektronikindustrie · Maschinen- und Anlagenbau Holz- und Möbelindustrie · Metall- und Kunststoffverarbeitung · Metallbearbeitung · NE-Metallindustrie · **it.manufacturing** · Hochschulen und Universitäten · Stahl- und Metallerzeugung · Transportdienstleister · Logistkdienstleister · Dienstleistungen · Konsumgüter · **it.wood** · Großhandel Prozessindustrie · Chemie- und Pharmaindustrie Nahrungsmittelindustrie · Diskrete Industrie · Automobilzulieferer · Fahrzeughersteller · Hightech- und Elektronikindustrie · **it.automotive** · Maschinen- und Anlagenbau · Holz- und Möbelindustrie · Metall- und Kunststoffverarbeitung · Metallbearbeitung NE-Metallindustrie · Hochschulen und Universitäten **it.education** · Stahl- und Metallerzeugung · Transportdienstleister · Logistkdienstleister · Dienstleistungen · Konsumgüter · Großhandel · **it.service**

Besuchen Sie uns auf der
IT&Business
Halle 3, Stand B29

Where is your industry?

Hightech- und Elektronikindustrie · Maschinen- und Anlagenbau · Holz- und Möbelindustrie · Metall- und Kunststoffverarbeitung · Metallbearbeitung

Ihre Branche ist unser Business.

Mit über 2.500 Mitarbeitern erarbeiten wir als einer der weltweit größten SAP Partner Branchenlösungen, die sich durch kurze Einführungszeiten und höchste Praxistauglichkeit zugleich auszeichnen. In vielen Branchen haben wir so bereits Standards etabliert. Profitieren auch Sie davon – unser modulares System sorgt dafür, dass auch Sie bei der Entwicklung Ihrer Branchenlösung wertvolle Zeit und damit Geld sparen.

www.itelligence.de



itelligence

Ex-SAP-Manager Les Hayman bleibt der Community treu

Wissenstransfer

Das Berufsleben von Les Hayman kennt viele erfolgreiche Stationen. Rückblickend war er oft im SAP-Umfeld oder direkt bei SAP engagiert. Jetzt unterstützt er mit seinem Wissen den Personalvermittler Red Commerce.

Les Hayman hat beim Workstation- und Server-Hersteller Sun Microsystems gearbeitet, heute gehört der Konzern zum Reich von Oracle-Boss Larry Ellison. Später arbeitet er für Ken Olsen bei Digital Equipment (DEC), die zuerst von Compaq übernommen wurden und dann gemeinsam in HP aufgingen. Aber da war Hayman schon bei SAP (siehe E-3 September 2012, Seite 60). Les Hayman kennt die SAP-Gründer, das Unternehmen und die Community. Somit ist er nicht nur erster Adressat für Fragen zur Entwicklung, sondern auch guter Kenner der Spielregeln der globalen SAP-Community. Im Gespräch mit dem E-3 Magazin spricht Les Hayman über seinen ehemaligen Arbeitgeber, dessen Zukunft aber auch über seine eigenen Wege, die er nun mit Red Commerce einschlagen wird.

E-3: Wie sehen Sie den SAP-Markt und seine zukünftige Entwicklung?

Les Hayman: Ich glaube, dass SAP nach einigen unsicheren Jahren jetzt für die Zukunft eine solide strategische Richtung eingeschlagen hat – mit Fokus auf Mobile, Analyse und Cloud, die allesamt auf starken Spitzentechnologien aus der Sybase- und HANA-Abteilung basieren. Weitere Stärken von SAP sehe ich im kontinuierlichen Fokus auf Industrielösungen und starke Partnerschaften. Daneben hat SAP langfristig in sich entwickelnde Märkte wie BRIC investiert. Das fördert das globale Wachstum von SAP und eröffnet dem Unternehmen einen starken Zugang zu intellektuellem Kapital, das nötig ist, um das Wachstum auf diesen Märkten weiter zu beschleunigen.

E-3: Wie ist Ihre Einschätzung des SAP-Marktes in Deutschland und der deutschsprachigen SAP-Community?

Hayman: Ich glaube, dass SAP seine Vormachtstellung in der DACH-Region weiter ausbauen wird. Dort hat SAP seit jeher seine stärkste, innovativste und loyalste Kundenbasis.

E-3: Wieso sind Sie zu Red Commerce gewechselt?

Hayman: Ich werde weiterhin punktuell in der IT-Branche aktiv sein und mit einigen jungen, dynamischen und global ausgerichteten Unternehmen zusammenarbeiten, die ich für spannend halte und von denen ich glaube, dass sie den Markt bereichern. Red Commerce erfüllt diese Kriterien.

E-3: Was kann Red Commerce?

Hayman: Red Commerce bietet einen Service, der dringend im SAP-Markt benötigt wird: Das Unternehmen gewährleistet, dass die richtigen Leute die richtige Funktion in einem Projekt übernehmen, um so dessen Erfolg zu sichern. Ich bin mir bewusst, dass es andere Firmen gibt, die dasselbe tun. Doch diese Unternehmen versenden

zumeist lediglich stapelweise Lebensläufe. Red Commerce dagegen arbeitet hart daran, genau die Leute mit den speziellen Fähigkeiten und Erfahrungen zu finden, die die Kunden brauchen, um erfolgreich zu sein. Die Tatsache, dass Red Commerce auch in die komplette Implementierung und Umsetzung der SAP-Lösung bei den Kunden involviert ist, zeigt, dass sie Erfahrung aus erster Hand haben und darum wissen, was es für einen erfolgreichen Projektabschluss braucht.

E-3: Was ist der Antrieb?

Hayman: Das Team von Red Commerce arbeitet begeistert und leidenschaftlich für sein Unternehmen und ist eng mit dem SAP-Ökosystem verbunden. Und ich liebe Unternehmen, die professionelles Verkaufen genauso verstehen wie ich: als „Nichts auf der Welt geschieht, bis jemand etwas verkauft“.

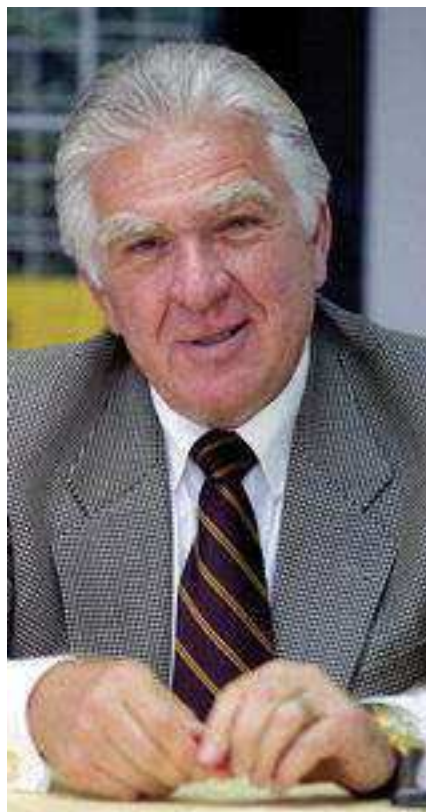
E-3: Welche Pläne verfolgen Sie? Was möchten Sie mit Red Commerce erreichen?

Hayman: Ich glaube, dass ich Red Commerce bei seiner weltweiten Expansion unterstützen kann – durch meine Erfahrung in den drei Regionen Asia Pacific, Americas und EMEA ebenso wie durch meine Beteiligung am SAP-Markt in den vergangenen 20 Jahren. Außerdem werde ich einige der Führungskräfte von Red Commerce persönlich coachen und darin beraten, wie sie umfassende Kompetenzen aufbauen können.

E-3: Was ist somit wichtig?

Hayman: Ich glaube daran, dass es immer die Menschen sind, die den Erfolg eines Unternehmens ausmachen. Außerdem werde ich eine entscheidende Rolle bei der Entwicklung unserer Wachstumsstrategie auf allen wichtigen globalen Märkten spielen.

E-3: Danke für das Gespräch.



Les Hayman ist Non-Executive Director von Red Commerce.

www.redcommerce.com

OPENTEXT

Entfesseln Sie das Potenzial Ihrer Informationen

Enterprise Information Management



Enterprise Content
Management



Business Process
Management



Customer Experience
Management



Information
Exchange



Discovery



OpenText bietet Enterprise Information Management Anwendungen, die Unternehmen aller Größenordnungen branchenübergreifend dabei unterstützen, unstrukturierte Geschäftsinformationen im Rechenzentrum oder in der Cloud zu verwalten und sicher sowie optimal zu nutzen.

www.opentext.de



Besuchen Sie uns und unsere Partner auf der
DMS EXPO 2012, Stand 5C37. Stuttgart, 23. - 25. 10. 2012



DMS EXPO

Leitmesse für Enterprise
Content Management



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

Hardware für den CIO

Meine Frau will mir ein E-Mountainbike schenken und SAP kann mir nicht erklären, warum ich zertifizierte Server für mein HANA brauche. Dieses Monat dreht sich alles um die Hardware und ich bin nicht glücklich darüber. Ob E-Bike, SAP-Dienstauto oder Intel-Xeon-Server – es wird zuviel Aufhebens um das Blech gemacht.

Mit einem Lächeln fragte mich meine Frau, ob ich nicht Interesse an einem dieser elektroangetriebenen Mountainbikes hätte. „Du fährst doch gerne mit dem Rad in die Arbeit“, erklärte sie. Dann erzählte sie noch etwas von Green IT, CO₂-Ausstoß und dass ein schwarzer Google-Bildschirm wahrscheinlich weniger Strom verbrauchen würde.

Auf meinem Sommerfest waren auch einige SAP-Kollegen mit Begleitung. Schnell fand sich eine Damenrunde, in der strategische Alltagsinformationen ausgetauscht wurden: Wie bringt frau die Kinder zu Schule? Wie macht frau mit dem Auto eine gute Figur? Wie transportiert frau die ersteigerten Antiquitäten? Walldorf-Kennern ist das Thema bekannt: SAP Car Policy. Über die Felder und Wiesen rund um Walldorf radeln die SAP-Mitarbeiter, während die Frauen das Dienstauto inklusive Tankkarte nutzen. Bei SAP hat fast jeder einen Anspruch auf ein Dienstauto. Das führt zu einem regen Autohandel rund um Walldorf und zu zufriedenen Mitarbeitern.

Früher, als die Kantine in Walldorf noch offen und kostenlos war, war alles besser: Hinter dem Empfang im Hauptgebäude gab es eine Kammer mit Schlüsselbrett. Wenn man dort seinen Autoschlüssel deponierte, wurde das Auto gewartet und gereinigt – egal, ob es ein Firmenauto war oder nicht. Diese Zeiten sind vorbei! Aber meine Frau will jetzt auch mein Dienstauto und ich soll mit dem E-Bike in die Arbeit? Wir werden innerhalb der Familie ein Auto-Regelwerk finden. Mehr Probleme machen mir meine Mitarbeiter, die argwöhnisch den Walldorfer Luxus beobachten. Ähnliches habe ich auch von SAP-Partnern aus und um Walldorf gehört. SAP lebt auf großem Fuß: Man hat eine großzügige Reise-spesenregelung und die Annehmlichkeiten eines globalen Konzerns, während das Kunden- und Partner-Ecosystem sich an den prekären Wirtschaftsdaten orientieren muss. In Walldorf gibt man mit vollen Händen das Geld der Bestandskunden und Partner aus. 2015 will man zusätzlich noch einen Deckungsbeitrag von 35 Prozent erreichen, das ist überwiegend Geld aus unseren Pflegegebühr- und Enterprise-

Support-Zahlungen. Als auf dem DSAG-Jahreskongress 2008 in Leipzig das Thema 22-Prozent-Enterprise-Support diskutiert wurde, stand ein Kunde auf und beschwerte sich über die Mafia-Methoden in Walldorf. Ein schwerer Vorwurf, da die SAP sicher keine illegalen Geschäfte macht. Aber Strukturen und Seilschaften legen schnell den Verdacht nahe, dass hier SAP mit einigen Partnern erfolgreich klüngeln will: Wieso gibt es eine HANA-Allianz zwischen SAP und ausgewählten Server-Lieferanten? Was hat es auf sich, wenn standardisierte Intel-Xeon-Server von SAP zertifiziert werden? Warum darf HANA-DB nicht auf jedem Intel-Server customized werden? Hassos Neue Architektur, die später das Akronym Appliance bekommen hat, braucht keine zertifizierten Server. Professor Plattner hat selbst mehrfach gezeigt, dass HANA auch auf der Kombination Apple Macmini und Linux läuft. Also Schluss mit dem Etikettenschwindel. Ich brauche diese Hardware nicht: weder ein E-Mountainbike noch einen zertifizierten HANA-Server.

noname@e-3.de



„Zurück in die Zukunft – ERP im Mittelpunkt“ Linkes Bild, die DSAG-Einladung zur Jahreskongressabendveranstaltung. Es heißt: „Beam me up, Scotty“ und stammt aus dem Film Raumschiff Enterprise. Vielleicht will das DSAG-Kongresssthema sagen: Zurück zu R/3 Enterprise (Vers. 4.7). Das Auto ist ein DeLorean und stammt aus dem Film „Zurück in die Zukunft“. Wie E-3 Zeichner Robert Platzgummer auf Seite 11, E-3 November 2011 richtig ausführte.

EMC-Umfrage: Paradigmenwechsel der Unternehmens-IT steht kurz bevor

IT: Triebfeder für Wachstum

Im Vorfeld des EMC-Forums in Frankfurt, am 4. September 2012, führte das Unternehmen eine Umfrage zum Thema „IT-Transformation“ durch. Befragt wurden 245 Teilnehmer des Forums. Laut dieser Umfrage liegen die Top-Prioritäten von Unternehmen und Organisationen in der Steigerung des Umsatzes (45 Prozent), in der Entwicklung neuer Lösungen und Produkte (42 Prozent) sowie in der Entwicklung neuer Marktzugänge und Vertriebsstrategien (34 Prozent). Diese Priorisierung verdeutlicht, dass sich Unternehmen nicht länger nur mit der Transformation ihrer Geschäftsprozesse auseinandersetzen, um Kosten zu senken. Vielmehr nutzen sie die Transformation, um aktiv das Geschäft auszubauen. Dieser Paradigmenwechsel spiegelt sich auch in der Herangehensweise an die IT-Transformation wieder. So gaben 46 Prozent der Befragten an, dass sich die Aufgaben innerhalb ihrer IT-Organisation in den nächsten zwölf Monaten verändern werden. Die Umfrageergebnisse im Überblick:

■ **IT-Wissen im Wandel:** 47 Prozent der Befragten gehen davon aus, dass Cloud Computing neue Aufgaben und Positionen im IT-Bereich schafft. 33 Prozent glauben dasselbe von Big Data. Zu den neuen Berufsbildern zählen Cloud Architect und Data Scientist.

■ **Big-Data-Analyse:** Nahezu ein Drittel der Befragten stimmt zu, dass Big-Data-Analyse-Tools in den nächsten fünf Jahren über Gewinner und Verlierer

entschieden werden; in der Beratungsbranche stimmen die meisten Unternehmen und Organisationen dieser Aussage zu (41 Prozent). Darüber hinaus erklärten 87 Prozent, dass sie bereits Big-Data-Analyse-Tools nutzen, sich mit deren Nutzung beschäftigen, oder sich in den nächsten zwölf Monaten damit auseinandersetzen werden.

■ **Datensicherheit und Governance:** Für 76 Prozent der Befragten sind Datensicherheit und Governance ein wichtiges Anliegen. 35 Prozent nannten Backup und Recovery als eine ihrer IT-Prioritäten.

■ **Cloud löst herkömmliche IT-Infrastrukturen ab:** Bei 45 Prozent der Befragten spielt Cloud Computing eine zentrale Rolle. Vier von zehn Befragten glauben, dass Cloud-Architekturen die herkömmlichen IT-Infrastrukturen in ihrer Organisation in den nächsten drei Jahren ersetzen werden; in der Telekommunikationsbranche sind es 59 Prozent.

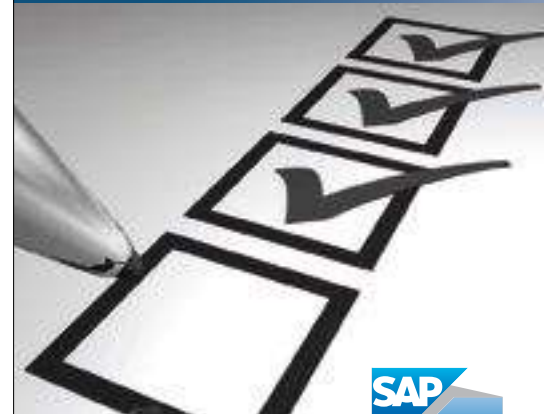
„Unternehmen und Organisationen in Deutschland optimieren zunehmend ihre IT und Geschäftsprozesse, um die Vorteile von Cloud Computing und der Analyse großer Datenbestände nutzen zu können. IT-Transformation ist kein reiner Selbstzweck, sondern der Wegbereiter für weiteres Geschäftswachstum“, ist Sabine Bendiek, Geschäftsführerin bei EMC Deutschland, überzeugt.

www.germany.emc.com



Auf dem EMC-Forum in Frankfurt präsentierte die EMC-Geschäftsführerin Deutschland, Sabine Bendiek, die Umfrageergebnisse zur Studie „IT-Transformation“.

RÜCKSTELLUNGSMANAGER
E-BILANZ
VORSTEUEROPTIMIERUNG



IKOR
PRODUCTS

IKOR RÜCKSTELLUNGSMANAGER
Vollständige Integration in SAP®
Flexibel anpassbar an Ihre Anforderungen

TAXOR

SAP® Certified
Powered by SAP NetWeaver®

STEUERBEARBEITUNG
E-Bilanz, latente Steuern und mehr

VERA

VORSTEUEROPTIMIERUNG
für Unternehmen mit gemischten Umsätzen

Besuchen Sie uns auf dem DSAG Jahreskongress vom 25.-27. September in Bremen.

IKOR Products GmbH
Borselstrasse 20 • 22765 Hamburg
Tel. +49 40 81 99 442-0
Fax +49 40 81 99 442-42
www.ikor.de • www.taxor.info
www.vorsteueroptimierung.de

Fachtagung smartCON SAP: Vorträge, Erfahrungsberichte, Diskussionen

Warum weniger mehr ist

Business Intelligence, Cloud Computing und Mobile Solutions stehen laut der globalen IBM CIO-Studie 2011 im Fokus von IT-Verantwortlichen. Abseits dessen gibt es jedoch weitere Themen, die auf die Agenda rücken, aber in der öffentlichen Wahrnehmung weniger präsent sind: Die Konsolidierung von SAP-Systemen und Applikationslandschaften.

Von Georg Ladwig, Senior Product Manager, we.Conect Global Leaders

Die Globalisierung, die Wirtschafts- und Finanzkrise 2009, die Anspannung in Teilen des europäischen Wirtschaftsraums sowie Konsolidierungstendenzen in vielen Branchen erfordern mehr Agilität von Unternehmen. Es gilt, Umstrukturierungen, Übernahmen und Ausgründungen schneller zu bewältigen und Marktstrategien, Produkte und Services in immer kürzeren Zyklen anzupassen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Mit unternehmensweiten Auswirkungen auf die IT und die durch sie unterstützten Fachbereiche. „IT-seitig lassen sich durch die Konsolidierung von Systemlandschaften Kosten einsparen, denn weniger Systeme bedeuten geringere Betriebskosten“, betont Christoph Zimmerli, Head of IT Applications bei Omya (Schweiz) AG. Das Unternehmen produziert Industriemineralien, insbesondere Füllstoffe und Streichpigmente für die Papier-, Kunststoff- und Farbenindustrie.

Mit sinkenden Kosten für vorhandene Systeme werden auch Ressourcen für neue Technologien wie Cloud Computing frei, die mit einer vereinheitlichten Systemlandschaft auch besser integrierbar sind. Einen noch größeren Nutzen sieht Christoph Zimmerli in der Harmonisierung und Vereinfachung von Prozessen. „Die Arbeit der Anwender wird erleichtert, denn weniger Komplexität bedeutet auch weniger

Fehlmanipulationen im SAP-System, was wiederum zu reduziertem Aufwand im SAP Competence Center bei der Maintenance führt.“ Und noch ein weiteres Argument spricht für die Schaffung harmonisierter Prozesse und Daten: Im Zusammenspiel mit einer homogenen System- und Applikationslandschaft kann bedeutend flexibler agiert werden. Unternehmen verschaffen sich so optimale Voraussetzungen für den systematischen Aufbau länderübergreifender Organisationsstrukturen. Und das mit größerer Transparenz. Nicht in jedem Fall ist eine Konsolidierung und Harmonisierung aber sinnvoll. „Ich rate vom Versuch ab, unterschiedliche Geschäfte wie Serienfertiger und Systembauer in ein gemeinsames Korsett zu zwingen“, gibt Zimmerli zu bedenken. „Es kommt darauf an, das Geschäftsumfeld und die Geschäftsfelder mit ihren Eigenheiten zu verstehen. Hat man sich dieses Verständnis angeeignet und eine entsprechende Konsolidierungsstrategie entwickelt, besteht die Herausforderung darin, Change-Agenten zu finden, die die Umsetzung aktiv vorantreiben.“

Schlüsselpotenzial bei Prozess- und Datenharmonisierung

Studien zeigen, dass Unternehmen sich der Problematik zumindest bewusst sind. 2010 konstatierte RAAD Research bei 40 Prozent der deutschen

SAP-Bestandskunden einen hohen Bedarf bei der Optimierung des Anwendungsbetriebs, bei 15 Prozent sogar die Notwendigkeit einer Konsolidierung der SAP-Landschaft. Laut einer 2011 im Auftrag von Accenture durchgeführten Studie über den CIO hielten 35 Prozent der Befragten eine Harmonisierung der eingesetzten ERP-Systeme für geboten. Bei der Harmonisierung von Prozessen und Daten äußerten 75 beziehungsweise 68 Prozent der befragten Unternehmen Realisierungsabsichten innerhalb der nächsten sechs bis zwölf Monate.

Die Fachtagung smartCON SAP, die am 18. und 19. Oktober 2012 in Berlin stattfindet, wird die skizzierte Thematik praxisnah diskutieren. Erfahrungsberichte setzen Fixpunkte entlang des Weges zur konsolidierten SAP-System- und Prozesslandschaft. „Die meisten Unternehmen wurden und werden in diesen Transformationsprozessen mit unvorhersehbaren Herausforderungen konfrontiert“, gibt sich Christoph Zimmerli überzeugt. „Ich glaube, dass ein Austausch mit Unternehmen, Managern und Fachkräften Anregungen und Ideen geben kann, wie solche Projekte optimal durchgeführt werden könnten – dadurch lassen sich vermeidbare Fehler eliminieren und unrealistische Projekt-Setups verhindern.“

smart-sap.we-conect.com



Mit harmonisierten Prozessen in einem Boot schneller unterwegs.

www.E3date.info

Logo	Veranstaltungstitel, Termine, Ort	Inhalte	Veranstalter
	E-3 MEDIENWERKSTATT	Die Medienwerkstatt dient als Anleitung für die Kommunikationsarbeit in der SAP-Community. Medienkanäle werden evaluiert, die Verteilung von Information wird dargestellt und über die Print-, Web- und Tablet-Szene diskutiert. Auch wird die wirtschaftliche Situation der Kommunikationsbranche durchleuchtet. Zudem beantwortet Peter Färinger Fragen zur Qualität und Ethik im Journalismus. Praktische Übungen ergänzen die Theorie.	B4Bmedia.net AG Dachauer Str. 80335 München Kontakt & Anmeldung: Carolin Meinhold +49 (0)89/210 284 -23 carolin.meinhold@b4bmedia.net
	München: 11. Oktober 2012 9.00-17.00 Uhr Heidelberg: 24. Oktober 2012 9.00-17.00 Uhr		
	ERP FUTURE 2012 – FACHTAGUNG FÜR BUSINESS SOFTWARE	Die ERP Future bietet eine hervorragende Möglichkeit für Wirtschaft und Wissenschaft, sich mit den Themenfeldern ERP, BI, BPM, CRM und SCM auszutauschen und sich einen Überblick über zukünftige Trends zu verschaffen.	Universität Innsbruck - Institut für Strategisches Management, Marketing und Tourismus Universitätsstraße 15 A-6020 Innsbruck Andreas Hagn erp-future@uibk.ac.at www.erp-future.com
	12.-13.11.2012 Fachhochschule Salzburg Urstein Süd 1 A-5412 Puch bei Hallein		
	MITTELSTÄNDISCHER UNTERNEHMERTAG DEUTSCHLAND 2012	150 Firmenpräsentationen, 72 Seminare, Vorträge & Workshops sowie zahlreiche Sonderveranstaltungen zu zwölf Schwerpunktthemen und aus allen Bereichen moderner Unternehmensführung erwarten zum MUT Führungskräfte aller Branchen aus ganz Deutschland und Europa.	Lohse - Paarmann - Unternehmertage GbR Gießerstraße 18 / 04229 Leipzig Tel.: +49 (0) 341 / 2158486 Fax: +49 (0) 341 / 2158282 www.mittelstaendischer-unternehmertag.de info@mittelstaendischer-unternehmertag.de
	11.10.2012 Ab 8:00 Uhr im Congress Center Neue Messe Leipzig / Messe-Allee 1, 04158 Leipzig Ab 19:00 Uhr Große Abendveranstaltung im asisi Panometer Leipzig / Richard-Lehmann-Str. 114, 04275 Leipzig		
	7. JAHRESKONFERENZ DER RISK MANAGEMENT ASSOCIATION E. V. (RMA)	Anlässlich der Jahreskonferenz geben Experten aus Wirtschaft und Wissenschaft wichtige Impulse, Einblicke und Methoden aus dem Risikomanagementumfeld weiter. Weitere Infos: http://jako2012.rma-ev.org/	Risk Management Association e. V. (RMA) Roland Erben Englmannstraße 2 D-81673 München Tel.: +49.(0)1801-762 835 E-Mail: info@rma-ev.org Web: www.rma-ev.org
	22. und 23. Oktober 2012 Maritim Hotel Würzburg Pleichertorstraße 5 D-97070 Würzburg		
	ITML FORUM 2012 – IT Innovationen! – Natürlich mit ITML	Schwerpunkte des Forums 2012: Mobility – Die Zukunft im Geschäftsleben, Business Analytics – Reporting von Geschäftsprozessen, neue Funktionen rund um SAP-ERP und die Enhancement Packages, Optimierung der Supply Chain, Verbesserung der Prozesse im Einkauf, Lösungen für das Kundenbeziehungsmanagement u.v.m. Fachvorträge und Live Demos von Experten, Referenzkunden und Partnern. Profitieren Sie von unserer Expertise und unseren Erfahrungen für Ihren geschäftlichen Erfolg.	ITML GmbH Stuttgarter Straße 8 75179 Pforzheim Tel.: +49 7231 145 46 0 Agenda & Anmeldung unter itml-forum.de
	17. + 18.10.12 Parkhotel Stuttgart, Messe Airport Fachkongress mit Special Guest Wolfgang Clement		
	SMART CON SAP 2012	Auf dieser Konferenz werden Erfahrungsberichte aus Unternehmen des gesamten deutschsprachigen Raums zu erfolgreichen Projekten und Ansätzen zur Harmonisierung von Geschäftsprozessen und zur Konsolidierung von SAP System und Applikationslandschaften vorgestellt und diskutiert.	we.CONECT Global Leaders GmbH Gertraudenstr. 10-12 10178 Berlin Thomas Krämer Director Sales Tel.: +49 (0)30 52 10 70 3 - 55 Email: thomas.kraemer@we-conect.com
	18. & 19. Oktober 2012 Novotel Berlin Am Tiergarten Straße des 17. Juni 106 10623 Berlin, Germany		
3. Praxisforum BPM und ERP	„AGILE METHODEN IM IT- UND PROZESSMANAGEMENT“	Scrum und Kanban im Prozess- und SAP-Management sowie aktuelle Trends des IT-Radars für BPM und ERP. Vertiefungsworkshops: „BPM-ERP-Update 2013“ und „Scrum und Kanban im SAP- und Prozessmanagement“. Für Leser des E-3 Magazins wird unter Angabe des Rabattcodes „E-3-Okt-2012“ ein Nachlass von 80 Euro gewährt.	Hochschule Koblenz Hochschule Bonn-Rhein-Sieg Information: www.bpm-erp-update.de Anmeldung: info@bpm-erp-update.de
	27. November 2012 Hochschule Koblenz		

Ein Kommentar von Pierre Audoin Consultants (PAC)

Vision. Strategy. Results.

Ein IT-Unternehmen ist unschwer zu erkennen: Es verkauft IT. Google tut das nicht. Zumindest nicht viel. PAC-Analyst Philip Carnelley über Googles zukünftige Rolle in der Business-IT.

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



Ist Google ein IT-Unternehmen?

Google erzielt 94 Prozent des Gesamtumsatzes (32 Milliarden US-Dollar) mit Werbeeinnahmen. Handyhersteller dürfen das Android-Betriebssystem umsonst beziehungsweise als Open Source nutzen. Endverbraucher zahlen weder für den Chrome Browser noch für Google Maps, Google Mail oder die Google-Suchwebseite. Dennoch ist

wie den mit der spanischen Bank BBVA, die dieses Jahr entschieden hat, mit ihren 110.000 Mitarbeitern auf Google Apps umzusteigen.

Player auf dem IT-Markt

PAC hat im Rahmen des SITSI-Studienprogramms dieses „Nicht-IT“-Unternehmen analysiert und dabei vor allem Googles IT-Geschäft mit Unternehmenskunden genauer unter die Lupe genommen. Immerhin machen diese verbleibenden sechs Prozent des Umsatzes fast zwei Milliarden US-Dollar aus und Googles Bedeutung auf dem Enterprise-Markt ist unumstritten. Das Ergebnis lässt sich schnell zusammenfassen: Google ist bereits jetzt ein wichtiger Player, sowohl im Enterprise als auch im Consumer-IT-Markt. Wir erwarten, dass das Unternehmen das B2B-Geschäft weiter ausbauen wird – getreu seiner Mission „weltweit alle Informationen zu organisieren und sie für jeden zugänglich und nutzbar zu machen.“

Google+

Ein Beispiel zur Veranschaulichung: Google hat mit cloudbasierter E-Mail für Geschäftskunden zunächst für Aufruhr gesorgt. Mittlerweile kann man sagen, dass sich cloudbasiertes E-Mail etabliert hat, was zu einem nicht unerheblichen Teil Google zu verdanken ist. Wir gehen davon aus, dass die meisten großen und kleinen Unternehmen und

Organisationen innerhalb der nächsten Jahre E-Mail-Funktionen aus der privaten oder öffentlichen Cloud beziehen werden – ein großer Teil von ihnen wird Google wählen. Eine ähnliche Entwicklung zeichnet sich bei Googles Collaboration- und Social-Angeboten ab. So sollte man auch Google+ keineswegs schon abschreiben: Laut Google waren

» Wenn es Google schafft, Google+ optimal im Geschäftsumfeld einzusetzen, könnte das seine Position in der Business-IT nachhaltig festigen. «

Anfang 2012 etwa 90 Millionen Anwender bei Google+ registriert. Heute zählt die Plattform bereits 250 Millionen User. Das sind natürlich alles private Anwender, aber wer würde angesichts solcher Zahlen dagegen wetten, dass Google bald das Facebook der Firmenvelt sein wird?

Wenn Google es schafft, Google+ optimal im Geschäftsumfeld einzusetzen – als Bestandteil von E-Mail, Office Automation und Collaboration Suite, könnte das seine Position in der Business-IT nachhaltig festigen. Alles in allem sind wir bei PAC der Meinung, dass Google bei drei der spannendsten IT-Trends der nächsten fünf Jahre eine Schlüsselrolle einnehmen wird: Social Enterprise, Entwicklung von Cloud-Anwendungen (Plattform-as-a-Service) und Big-Data-Analyse.

» Google ist bereits jetzt ein wichtiger Player, sowohl im Enterprise als auch im Consumer-IT-Markt. «

Google eine IT-Firma: Google betreibt nämlich einen beträchtlichen Anteil der weltweiten Server – nach unseren Schätzungen rund 20 Prozent. 40 Prozent der Mitarbeiter sind graduierte Informatiker. Darüber hinaus verkaufen sie immer mehr IT-Services an Unternehmen und öffentliche Einrichtungen: Suchanwendungen, webbasierte E-Mail-Lösungen und maximal skalierbare Web-Entwicklungsplattformen, ergänzt durch ursprünglich für die eigenen Lösungen entwickelte Funktionen wie Mapping, Web Analytics und hochskalierbares Cloud Computing. Wir beobachten auch immer größere Service-Verträge

Als **Philip Carnelley** im Dezember 2010 zum PAC-Team stieß, blickte er auf über 25 Jahre Erfahrung als Analyst, Software-Entwickler und Projektmanager zurück. Er arbeitete bei Unternehmen wie TechMarketView, der Hacket Gruppe und Ovum. Als angesehener Berater deckte er die Bereiche Business Applications, Business Intelligence und Dokumentenmanagement ab. Zuletzt spezialisierte er sich auf Cloud Computing, SaaS und Applications Services.



www.pac-online.de

Leipzig präsentiert sich auch 2012 wieder als Hauptstadt des deutschen Mittelstands

Von und für Unternehmen

Am 11. Oktober 2012 findet der Mittelständische Unternehmertag Deutschland (MUT) als Initiative des Bundesverbandes Mittelständische Wirtschaft in Leipzig statt. Die Veranstalter erwarten 3700 Unternehmer und Führungskräfte aller Branchen aus ganz Europa.

Zum Mittelständischen Unternehmertag Deutschland (MUT) im Congress Center der Neuen Messe Leipzig präsentieren sich 150 Aussteller. 72 Seminare, Vorträge und Workshops, Kommunikationsforen, Plenen und Sonderveranstaltungen bieten aktuelle Informationen zu allen Bereichen moderner Unternehmensführung. Die Schwerpunkte orientieren sich dabei an den aktuellen Herausforderungen und Chancen, Innovationen und Entwicklungen der Wirtschaft. Im Fokus stehen Unternehmensführung, IT- und Kommunikationstechnologie, Gesundheitswirtschaft, Netzwerk-Logistik, Personalmanagement, Finanzwirtschaft,

Energiewirtschaft und Umwelt, Initiative Neue Qualität der Arbeit, Innovation/Technik, ThinkTank, Außenwirtschaft sowie Marketing und Vertrieb. Interaktive Kommunikationsforen im Ausstellerbereich, die Kooperationsbörse produzierender Unternehmen und die Speed-Connection ergänzen das Programm.

Führungskräfte PLUS

Generell steht in allen Vorträgen, Workshops und Seminaren der konkrete Nutzen für die Unternehmen im Mittelpunkt. Um daher die Fülle der Programmangebote noch besser für Unternehmer nutzbar zu machen, bietet der MUT

erstmalig zwei vergünstigte Zusatztickets pro Unternehmen an. So kann neben dem Geschäftsführer, dem Inhaber oder der Führungskraft auch der Spezialist für den jeweiligen Unternehmensbereich (Personalleiter, IT-Verantwortlicher oder Marketingmitarbeiter) Vorträge besuchen. Der Mittelständische Unternehmertag ist eine branchenübergreifende Kommunikations- und Informationsplattform für den deutschen Mittelstand. Mehr als 80 Prozent der 3400 Teilnehmer aus dem vergangenen Jahr geben ein gutes und sehr gutes Feedback und signalisieren eine ebenso hohe Weiterempfehlungsbereitschaft. Die Unternehmer werden konkret zu Themen und Inhalten befragt. „Die zahlreichen Einzelhinweise sind für uns eine wichtige Informationsquelle zur ständigen Optimierung. Schließlich ist MUT eine Veranstaltung von Unternehmen für Unternehmer“, so Jochen Lohse, Programmgeschäftsführer des MUT. Unternehmer und leitende Angestellte müssen ständig Entscheidungen treffen, die für den wirtschaftlichen Erfolg der Firma existenziell sind. Fachkräfte müssen gewonnen und entwickelt, materielle Ressourcen vorausschauend geplant und effizient eingesetzt, die Anwendung neuer Technologien abgewogen und Produkte kundengerecht optimiert werden. Für all diese Bereiche gibt es zahlreiche Wege und Mittel. Die enorme Herausforderung ist, schnell die beste Lösung zu finden. Orientierung bietet hierfür der MUT.



Auf dem diesjährigen Mittelständischen Unternehmertag werden 3700 Teilnehmer erwartet.

www.mittelstaendischer-unternehmertag.de



metasonic-reality.com



Nicht, dass Ihnen etwas aus den Händen gleitet.

Metasonic Business Process Management.
Erfolgreiche Kollaboration.
Schnell und intuitiv.

Kaufen oder nicht kaufen: In-memory-Analytik, doch um welchen Preis?

Zum Scheitern verurteilt?

Von Zeit zu Zeit verliebt sich die IT-Gemeinde in bestimmte Konzepte – Cloud, Virtualisierung und SaaS, um nur einige zu nennen. Ein weiteres Konzept, das sich in jüngster Zeit verbreitet, ist In-memory, besonders in Verbindung mit Big Data und Analytik.

Ein Kommentar von Sean Jackson, Marketing Director EMEA, Actian

In-memory ist ein gutes Konzept, das seinen Zweck erfüllt – Daten werden im RAM statt auf der Platte gespeichert. Während es natürlich klar auf der Hand liegt, dass die Durchführung von Analysen mit RAM statt mit Festplatten wesentlich schneller ist, hat der beträchtliche Hype um In-memory, angefeuert hauptsächlich durch das aggressive Marketing der Anbieter, die Unternehmen davon überzeugt, dass es keine andere Möglichkeit als eine finanziell aufwändige In-memory-Lösung gibt. Es scheint, als würde die bittere Pille eines hohen Preises durch das Versprechen eines BI- und Analytik-Nirwanas versüßt.

Das Marktforschungsunternehmen Gartner hat kürzlich seinen Forecast für die globalen IT-Gesamtaufwendungen von 3,7 Prozent auf 2,5 Prozent nach unten korrigiert, und viele CIOs sind mit gekürzten IT-Budgets konfrontiert. In dieser Situation müssen sie ihre Anforderungen an BI und Analytik erneut genau prüfen, um herauszufinden, ob es angesichts der bereits jetzt knappen Mittel wirklich die beste Lösung ist, einen großen Teil ihres IT-Budgets in In-memory anzulegen.

Angesichts der sich weltweit weitverbreitenden digitalen Revolution und der Tatsache, dass Unternehmen immer größere Datenmengen aus verschiedenen Quellen erfassen – aus

sozialen Netzwerken ebenso wie aus digitalen Verhaltensmustern, Trends und Online-Konversationen – steigt die Datenflut weiterhin exponentiell. Die Möglichkeit, die zunehmenden Datenmengen wirtschaftlich zu nutzen, stellt eine Geschäftschance dar, mit der Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil erlangen können. Aber sind diese auch in der Lage, diese Chance wirklich zu nutzen? Anbieter von In-memory-Analytiklösungen behaupten zu Recht, dass durch die Verwendung von RAM schnelle, verwertbare BI-Resultate erzielbar sind, aber um welchen Preis?

Eine Voraussetzung für die Realisierung einer In-memory-Lösung ist, dass das Datenbanksystem des betreffenden Unternehmens über genügend RAM verfügt, um die zu analysierenden Datenmengen aufzunehmen. Da sich die Datenmenge in Windeseile vervielfacht – ein Report der Unternehmensberatung McKinsey schätzt, dass sich die unstrukturierten Datenvolumen bis zum Jahr 2020 um den Faktor 44 vergrößern werden – wird die Datenbank früher oder später größer als der verfügbare Speicher. Was sollen die CIOs dann machen? Eine Möglichkeit ist, gar nichts zu tun und sich mit einem Hybridsystem auf RAM/Festplatten-Basis zufriedenzulassen, das unterschiedliche Analysegeschwindigkeiten bietet. Meiner Meinung nach widerspricht dies aber komplett dem Konzept der

schnellen Analytik und Business Intelligence. Wie will man denn festlegen, welche Daten im RAM und welcher Teil auf der Festplatte analysiert werden? Wie stellt man sicher, dass das Datenbanksystem genügend Speicher für die Datenmengen hat, die man analysieren will? Oft verfügen Server nur über einen Bruchteil der benötigten RAM-Kapazität, sodass nur ein Teil der Daten im Speicher gehalten werden kann, während der Rest auf der Platte bleibt und mit den typischen Plattengeschwindigkeiten verarbeitet wird. Die andere Lösung, die offensichtlich von vielen Unternehmen bevorzugt wird, besteht darin, noch mehr RAM zu kaufen. Dies wird durch die sinkenden Speicherpreise im Laufe der Jahre begünstigt, ist aber immer noch eine teure Lösung. Auf die Gefahr hin, mich dem Verdacht der Schwarzmalerei auszusetzen: Auf diesem Wege sind die Unternehmen zum Scheitern verurteilt. Die Datenmengen werden letztendlich wieder die RAM-Kapazitäten der Server übersteigen und weitere Investitionen in die Hardware erforderlich machen.

Ja, die RAM-Preise sind im Laufe der Jahre wesentlich gefallen – 1990 kosteten 8 MB RAM noch 851 US-Dollar, während im Jahr 2000 die Kosten für 64 MB RAM bei nur noch 72 US-Dollar lagen und 2011 8 GB für nur noch 50 bis 70 US-Dollar zu kaufen waren. Dennoch ist dies eine kostspielige

© jean schweitzer, Shutterstock.com

Lösung, wenn man bedenkt, dass die Datenmengen inzwischen schon im Terabyte- oder gar Petabyte-Bereich liegen. Letztendlich geht es darum, wie viel die CIOs für eine In-memory-Lösung ausgeben wollen, um das optimale System zu haben, das die vom RAM gebotenen Geschwindigkeitsvorteile nutzen kann. Doch die Ausgaben hören hier nicht auf – die direkte Konsequenz aus der Investition in eine In-memory-Lösung bedeutet, dass im Datenbanksystem weitere Server eingesetzt werden müssen. Damit geht es nicht nur um die Anschaffungskosten für RAM und Server-Hardware, sondern auch um die Kosten von Implementierung, Administration, Stromversorgung und Kühlung. Die Liste lässt sich beliebig verlängern.

Was also können CIOs tun, um die Anforderungen dieses unersättlichen Analytikbedarfs zu erfüllen, und gibt es eine Möglichkeit, diesen In-memory-Teufelskreis zu durchbrechen? Vielleicht wäre es lohnender, die Leistung der von modernen Servern verwendeten schnellen Prozessoren optimal auszunutzen – sich von der RAM-Ebene zu lösen und stattdessen die Leistungsvorteile moderner CPUs auszuschöpfen? Vielleicht besteht aber auch die einzige Möglichkeit, riesige Datenmengen zu handhaben, darin, zu akzeptieren, dass es tatsächlich eine Aufteilung zwischen Plattenspeicher und RAM geben muss. Die Nachteile dieser Lösung können allerdings durch moderne Plattentechnologie und hochintelligente Caching-Algorithmen, spaltenorientierte DB-Architekturen mit Kompression und vektorbasierte Verarbeitung abgemildert werden.

Ganz offensichtlich ist allerdings, dass RAM-Speicher eine Rolle für die Bereitstellung

höherer Analysegeschwindigkeiten spielen. Jedoch sind mittlerweile neuere Technologien verfügbar, mit denen die CIOs die Zusatzkosten für Ressourcen, Overhead, Stromverbrauch und überhaupt die ganze Überlegung „Soll ich mehr RAM kaufen oder nicht?“ umgehen können. Die Frage ist also nicht „In-memory, ja oder nein?“, sondern stellt sich mehr zukunftsorientiert. Die CIOs sollten sich fragen, wie sie die durch die Platten- und RAM-Kapazität vorgegebenen Grenzen überwinden können, um den auf sie zukommenden analytischen Daten-Tsunami zu meistern. Wie sie mit ihren Investitionen ihre Hardware optimieren und die CPUs bestmöglich ausnutzen können. Nur auf diese Weise werden sie in der Lage sein, große, komplexe Datenbestände problemlos abzufragen, zu erheblich geringeren Kosten und mit minimalem Energieaufwand.

www.actian.com


Sean Jackson ist Marketing Director bei Actian und verantwortet neben dem gesamten Spektrum an Marketingaktivitäten auch das Business Development des Unternehmens für Europa, den Mittleren Osten und Afrika (EMEA).



DYNAMIC BUSINESS ENGINEERING



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



Buchtipps

für Oktober 2012

Hier stellen wir Ihnen monatlich Bücher vor, die unserer Meinung nach Pflichtlektüre für all jene sind, die in den jeweiligen SAP-Bereichen arbeiten und auf dem Laufenden bleiben wollen. Bei Fragen und Empfehlungen wenden Sie sich bitte an Andrea Niederfriniger, E-3 Redaktion, Telefon: +49(0)89/210284-20 oder schreiben Sie an: andrea.niederfriniger@b4bmedia.net.

„Das Publikum verwechselt leicht den, der im Trüben fischt, mit dem, der aus der Tiefe schöpft.“

Friedrich Nietzsche (1844–11900), deutscher Philosoph und klassischer Philologe

Haskell



Autor: Ernst-Erich Doberkat, 217 Seiten, 2012, ISBN 978-3-486-71417-3

Inhalt: Das Buch bietet eine fundierte Einführung in Haskell, die den Leser bei der objektorientierten Programmierung abholt und ins Land der funktionalen Programmierung führt. Haskell gilt als schwer zu lernende Sprache. Das muss aber nicht sein. Der Autor Ernst-Erich Doberkat nimmt den Leser mit auf eine Reise ins Land der funktionalen Programmierung. Er zeigt, dass viele aus der objektorientierten Programmierung bekannten Algorithmen und Datenstrukturen knapp, durchsichtig und elegant formuliert werden können, ohne an Effizienz oder Verständlichkeit zu verlieren. Ausführliche Fallstudien begleiten die Einführung in die Sprache wie Sehenswürdigkeiten. Hierzu gehören die Diskussion der Vignère-Verschlüsselung, die Huffman-Codierung,

der Algorithmus von Kruskal und die Erzeugung der Tabellen eines Parsers. Zum Abschluss werden Monaden eingeführt. Eingängige Beispiele zeigen, wie man mit diesem mächtigen Instrument umgehen kann. Der Text enthält mehr als 70 Übungsaufgaben. Die Lösungen dazu stehen auf der Website zum Buch bereit. Das Buch geht auch auf praktische Aspekte der Interpretation von Haskell ein. Ernst-Erich Doberkat ist Inhaber des Lehrstuhls für Software-Technologie an der Technischen Universität Dortmund. Seine Arbeitsgebiete umfassen unter anderem Praktische Informatik, Logik und Angewandte Mathematik. Seit mehreren Jahren hält er Vorlesungen zu Haskell und ist ein erfahrener Lehrbuchautor.

www.oldenbourg-verlag.de

Knigge für Softwarearchitekten



Autoren: Peter Hruschka, Gernot Starke, 194 Seiten, 2012, ISBN 978-3-86802-080-9

Inhalt: Verantwortungsbewusste Softwarearchitekten versuchen kontinuierlich, Chancen und Risiken frühzeitig zu erkennen und geeignete Maßnahmen einzuleiten. Dieses Buch zeigt praxisgerecht Wege, wie man ein besserer Softwarearchitekt wird. Außerdem erläutern die Autoren typische Verhaltensmuster. So lernt der angehende Softwarearchitekt durch Erfolgsmuster bessere Systeme zu konstruieren und erfährt Abhilfe gegen schlechte Architekturmanieren (Anti-Patterns). Der Knigge ist für alle Entwickler, Architekten, Team- und Projektleiter gedacht, die besser werden wollen – unabhängig von der Plattform. Gernot Starke

arbeitet als Software-Architekt und Berater für effektive Software-Projekte. Er ist zudem erfolgreicher Buchautor und Verfasser von Fachartikeln. Er besitzt mehr als 15 Jahre praktische Erfahrung in komplexen IT-Projekten. Gemeinsam mit seinem Co-Autor Peter Hruschka ist Starke Gründungsmitglied des International Software Architecture Qualification Board (ISAQB.org). Auch Hruschka trägt als Trainer, Berater und Autor seit mehr als 25 Jahren Methoden- und Verfahrenswissen in die Praxis. Die vorgestellten Patterns durften (und mussten) sie in ihrem Berufsleben alle selbst erleben.

www.entwickler.press.de

Mobile Lösungen mit SAP



Autoren: André Beckert, Sebastian Beckert, Bernhard Escherich, 560 Seiten, 2012, ISBN 978-3-8362-1931-0

Inhalt: Welche Chancen bieten sich einem Unternehmen mit SAP und Mobile? Wie funktioniert Sybase Unwired Platform, SAP Afaria und SAP NetWeaver Gateway? Was machen andere Unternehmen bezüglich mobiler Projekte? Diesen und anderen Fragen gehen André Beckert, Sebastian Beckert und

Bernhard Escherich in diesem Handbuch auf den Grund. Natürlich nutzen Mitarbeiter in Unternehmen mobile Endgeräte. Doch können sie damit auch auf die Unternehmensdaten in der SAP-Landschaft und auf Business-Anwendungen zugreifen? Das Buch zeigt außerdem, wie Unternehmen von mobilen SAP-Lösungen profitieren können. Der Leser erfährt, worauf bei einem Mobile-Projekt geachtet werden soll, wie die Sybase Unwired Platform, SAP NetWeaver Gateway und SAP Afaria richtig eingesetzt und wie sichere mobile Anwendungen konzipiert, entwickelt und vertrieben werden. www.sap-press.de

Vor Google



Autoren: Thomas Brandstetter, Thomas Hübel, Anton Tantner, 208 Seiten, 2012, ISBN 978-3-8376-1875-4

Inhalt: Ein Alltag ohne digitale Suchmaschine ist heute nur noch schwer vorstellbar. Dabei lassen sich zahlreiche Einrichtungen, Personen und Techniken ausmachen, die lange vor Google und Co. ähnliche Funktionen übernommen haben. Zu diesen Vorgängern heutiger digitaler Suchmaschinen zählen etwa Staatshandbücher,

Diener, Bibliothekskataloge, Fragebögen oder Zeitungskomptoire. Welche strukturellen Ähnlichkeiten gibt es zwischen diesen früheren und den heutigen Suchmaschinen? Welche Utopien knüpften sich an die Suchmaschinen des analogen Zeitalters? Welche Formen von Kontrolle ermöglichten sie? Das Buch widmet sich diesen und weiteren Fragen und liefert damit nicht nur neue Erkenntnisse über die Medien der Vergangenheit, sondern vertieft auch die Analysen der gegenwärtigen medialen Lage.

www.transcript-verlag.de

Mobile Computing mit Android



Jetzt lerne ich Android-4-Programmierung

Autor: Dirk Louis, 448 Seiten, 2012, ISBN 978-3-8272-4818-3



Inhalt: Dirk Louis zeigt den einfachen Einstieg in die App-Entwicklung. Er beginnt mit den Grundlagen der Programmierung und kommt schließlich zur Entwicklungsumgebung Eclipse, bevor er in die Entwicklung von Android-Apps einsteigt. Er zeigt, wie man Codes testet und wie fortgeschrittene Features und Funktionen von Android oder Smartphone genutzt werden. Jedes Thema wie Datenspeicherung oder Grafikausgabe wird anhand einer Beispiel-App erklärt. www.mut.de

Android Forensik

Autor: Holger Reibold, 200 Seiten, 2012, ISBN 978-3-95444-029-0



Inhalt: „Android Forensik“ bietet einen praxisorientierten Einstieg in die Welt der digitalen Forensik von Androidgeräten. Doch was genau bedeutet das? Mobile Geräte werden immer leistungsfähiger und vielfältiger einsetzbar. Damit wächst auch die Gefahr, dass Smartphones attackiert und für kriminelle Handlungen missbraucht werden. In allen Szenarien kommt man mit forensischen Schritten meist sehr weit. Dieses Handbuch bietet einen Einstieg in dieses Metier. www.brain-media.de

Android 4

Autor: Thomas Künneth, 446 Seiten, 2012, ISBN 978-3-8362-1948-8



Inhalt: Nach einem Überblick über die Grundlagen und Entwicklungswerkzeuge zeigt Thomas Künneth, wie GUIs erstellt, auf die Kamera zugegriffen, Multimedia abgespielt, GPS und Bewegungssensoren genutzt und Datenbanken angesprochen werden. Anwendungsbeispiele sorgen dafür, dass keine Fragen offen bleiben. So lassen sich bereits nach kurzer Zeit erste Smartphone- oder Tablet-Apps erstellen. www.galileocomputing.de

Das Android-Smartphone-Buch

Autor: Hans Dorsch, 400 Seiten, 2012, ISBN 978-3-86899-365-3

Inhalt: In diesem Buch erklärt der Autor den Umgang mit dem Smartphone. Schon die eingebaute Funktionalität ist vielen Nutzern nicht klar, da den wenigsten Geräten ein ordentliches Handbuch beiliegt. Hans Dorsch stellt Apps vor, die den Funktionsumfang erweitern und gibt Tipps, mit denen der Benutzer seinen Androiden noch mehr lieben lernt. Die zweite Auflage wurde für die Android-Version 4, Icecream Sandwich, aktualisiert. Zugleich geht das Buch auf die Funktionen der vorhergehenden Versionen ein, sodass auch Nutzer der Vorgängerversionen damit klar kommen. www.oreilly.de

Sechs Regeln für die Wahl der richtigen MDE-Lösung

Immer am Ball

In vielen Unternehmen sind mobile Prozesse ohne mobile Datenerfassung (MDE) undenkbar. Ob es um Materialwirtschaft, Lagerverwaltung und Logistik geht, der Gedanke des „Always-on“ hat in Unternehmen längst Einzug gehalten.

Von Horst-Günter Remanny, Geschäftsführer Mobisys



© olly, Shutterstock.com

Die Generation iPhone hat sich den Arbeitsalltag erobert. Zu Recht. Viele Prozesse lassen sich effizienter bewältigen, wenn Mitarbeiter bei ihrer mobilen Tätigkeit vor Ort von Softwaresystemen und Datenbanken unterstützt werden, auf die sie mobil zugreifen können. Unternehmen, die eine Lösung für die mobile Datenerfassung einführen möchten, sind gut beraten, einige zentrale Punkte zu beachten und ihre Lösung entsprechend auszugestalten. An den folgenden sechs Prinzipien sollten sich alle MDE-Lösungen orientieren:

1. Einfach wie das iPhone:

Wenn auch die sogenannten MDE-Geräte zur mobilen Datenerfassung

nicht so stylish sind wie ein iPhone oder andere Smartphones, so ist der iPhone-Effekt dennoch ein wichtiger Faktor. Das heißt: eine einfache Bedienbarkeit ist Pflicht. Eine klar gestaltete, unkomplizierte Nutzeroberfläche erleichtert den Anwendern nicht nur den Einsatz, sie verkürzt auch die Schulungs- und Einarbeitungszeit. Besonders empfehlenswert sind Touchscreens, auf denen der Nutzer mit Symbolen durch die Anwendung geführt wird, für den Fall, dass Lagermitarbeiter IT-fern oder womöglich fremdsprachig sind. Statt überfrachteter Menüs braucht es darum Oberflächen, die aus der Praxis entstanden sind. Sinnvoll ist es auch, mehrere Prozessschritte in einer Maske zusammenzufassen, sodass der Nutzer nicht zwischen verschiedenen Masken hin- und herspringen muss. Es ist nicht wichtig, dass der Anwender den Prozess hinter der mobilen Applikation versteht, es ist aber entscheidend, dass er die Applikation bedienen kann.

2. Kompatibel mit allen Rollen:

Die Anforderungen und die konkreten Einsatzszenarien von Applikationen für den mobilen Datenzugriff und die mobile Datenerfassung sind vielfältig. Während der typische Lagermitarbeiter die ganze Zeit ein MDE-Gerät einsetzt, möchte der Manager die Applikation vielleicht gelegentlich auf seinem iPhone nutzen – für aktuelle Statusübersichten oder Reports. Was die Applikation können muss und auf welchem Gerät sie zu funktionieren hat, ist von der jeweiligen Anwendungsrolle abhängig. Zu Beginn eines MDE-Projekts ist darum eine Analyse der Nutzer und ihrer Rollen,

der Nutzungsszenarien und der Interaktionskonzepte durchzuführen. Auch über die Endgeräte, auf denen die mobile Applikation laufen soll, muss man sich Klarheit verschaffen. Sind vielleicht Microsoft- oder Java-Clients, Android-Smartphones oder Blackberries anzubinden? Natürlich gilt es auch hier, bei der GUI-Gestaltung die Rolle der Anwender zu bedenken. Getreu dem Motto: einfacher ist besser. Die Erfahrung lehrt, dass man besonders im mobilen Bereich gut beraten ist, die Qualifikation der Mitarbeiter zu bedenken. Der Maschinensteuerer muss mit der rollenspezifischen Nutzeroberfläche genauso zurechtkommen wie der Manager.

3. Mobil, aber sicher:

Solch ein Rollenkonzept ist auch sicherheitsrelevant, gewährt die Applikation auf Management-Ebene doch vielleicht Zugriff auf wichtige Unternehmensdaten. Ein Manager, der durch die mobile Applikation befähigt werden soll, auch unterwegs am Flughafen oder Bahnhof Freigabeprozesse zu steuern oder Probleme zu beheben, kann und sollte dies nur tun, wenn die Sicherheit der Datenübertragung gewährleistet ist. Zudem sind es in solchen Fällen oft unterschiedliche Medien, die ihren Weg Richtung Smartphone nehmen. Zwei Voraussetzungen sollten dafür erfüllt sein: es braucht eine gezielt aufgebaute VPN-Verbindung und der Datenzugriff über das Gerät muss bei Verlust sofort gesperrt werden. Im W-LAN des Unternehmens reicht meist eine gewöhnliche Verschlüsselung, aber bei Zugriff über das öffentliche GSM-Netz ist ein VPN-Tunnel unerlässlich. Es kann sogar sinnvoll sein, auch den Manager in seinen Möglichkeiten zu beschränken. In SAP



Horst-Günter Remanny ist seit September 1998 geschäftsführender Gesellschafter bei Mobisys, einem Anbieter von Softwareprodukten für die Integration mobiler Lösungen an SAP-Systeme. Er ist für die strategische Ausrichtung und den Vertrieb zuständig. Vor seiner Tätigkeit bei Mobisys war er in verschiedenen Unternehmen der Auto-ID-Branche als Vertriebsleiter beschäftigt.

beispielsweise hat ein Logistikmitarbeiter alle Berechtigungen, auch wenn er nur am Wareneingang arbeitet. Dem Wareneingangs-Mitarbeiter durch die mobile Applikation auch einen Überblick beispielsweise über die Pick-Prozesse zu geben, ist in der mobilen Applikation nicht nötig. Ähnliche Rechte-Beschränkungen lassen sich in der Applikation bei Bedarf auch für den Manager realisieren, der per Smartphone und GSM-Netz zugreift.

4. Plattform mit Flexibilität:

Wer eine Lösung zur mobilen Datenerfassung einführt, muss sich gegebenenfalls nicht nur über Nutzerrollen, sondern auch über Unternehmensstandorte Gedanken machen. Dies gilt erst recht für global operierende Unternehmen. Ein Automobilzulieferer, der in Deutschland seinen Kommissionierungsprozess automatisiert hat, wäre schlecht beraten, dieselbe Mobilfunklösung auch in einem anderen Land mit niedrigeren Lohnkosten einzuführen. Dort bietet es sich gegebenenfalls an, mehr Manpower einzusetzen, als den Automatisierungsgrad zu erhöhen. An globalen Standorten kann es unterschiedliche Anforderungen geben. In den USA etwa gibt es oft größere Lagerflächen oder -strukturen als in Deutschland. Während sich deutsche Hochregallager wegen guter GSM-Netzabdeckung leicht per Mobilfunk anbinden lassen, sieht das bei Lagern in den Schweizer Alpen vielleicht anders aus. Bei einer MDE-Lösung, die global und in unterschiedlichen Umgebungen eingesetzt werden soll, braucht es darum höchste Flexibilität. Auch eine möglichst einfach über Symbole bedienbare Nutzeroberfläche trägt dazu bei, dass eine Applikation wirklich international einsetzbar ist und Sprach- und Ausbildungsgrenzen überwindet.

5. Referenzen einholen:

Der Nutzen jeder MDE-Lösung erweist sich in der Praxis. Daher ist es klug, sich im Auswahlprozess Referenzkunden des Herstellers anzusehen. Ein weiterer wichtiger Grundsatz ist, die Anwender zu involvieren. Eine Lösung, die von den Personen abgelehnt wird, die mit ihr arbeiten, stiftet keinen Nutzen. Wenn die Applikation dem Management gefällt, aber bei Lagermitarbeitern keine Akzeptanz findet, ist sie wahrscheinlich zum Scheitern verurteilt. Man sollte darum klären, ob die Mitarbeiter die Applikation bedienen können. Eine einfache Benutzerführung ist für den Erfolg eines MDE-Projektes essenziell.

6. Autonomie bei Anpassungen

Eine MDE-Lösung mit Entwicklungstool macht das Anwenderunternehmen unabhängig. Dass Prozesse sich im Laufe der Zeit ändern oder neue abgebildet werden müssen, ist die Regel. Wenn Unternehmen Anpassungsbedarf an der MDE-Lösung haben, können die Veränderungen auf Basis der mitgelieferten Toolbox selbst vorgenommen werden. Ob es darum geht, neue mobile Endgeräte anzubinden oder ob neue Client-Typen für die Endgeräte hinzukommen, eine flexible Anpassbarkeit der MDE-Lösung schützt auf lange Sicht die Investition, optimiert die Prozesse, erlaubt ein Finetuning des Layouts, steigert nicht zuletzt die Performance und reduziert die Kosten.

www.mobisys.de

Lesen Sie hierzu den Anwenderbericht über die Einführung mobiler Datenerfassung beim Schweizer Schokoladen-Spezialist Chocolats Halba auf Seite 110.

SAP unterstützt App-Entwickler

SAP hat eine Gratis-Lizenz für die Entwicklung mobiler Apps auf Amazon Web Services (AWS) sowie ein neues Mobile-Apps-Partner-Programm angekündigt. Das Walldorfer Unternehmen bietet Unterstützung für die Integration der Softwareentwicklungs-Frameworks von Adobe, Appcelerator Titanium und Sencha mit der mobilen Plattform von SAP. Ziel ist es, innovative mobile Apps sowohl für den Geschäftsbereich (B2B) als auch für Verbraucher (B2C) zu erstellen. „Für Millionen von Entwicklern stellt dies eine lukrative Möglichkeit dar. SAP hat für sie ein durchgehendes Support-System etabliert, das ihnen Zugang zu unseren Ressourcen gewährt, vom Entwicklerzentrum über das Partnerprogramm bis hin zu den vielfältigen Möglichkeiten der Partnerlösungen von Adobe, Appcelerator und Sencha“, erklärt Sanjay Poonen, President Mobile Division bei SAP. Die Angebote beinhalten unter anderem eine offene Plattform für die Integration mit Tools von Drittanbietern. Anfangsinvestitionen sind nicht notwendig. Entwickler haben durchgehend Zugriff auf Support über das Entwicklerzentrum und die Entwickler-Community. Auf die unterschiedlichen Bedarfe eingehend, bietet SAP ein gestaffeltes Modell für die Zusammenarbeit: entweder einen kostenlosen 30-Tage-Testlauf, eine Gratis-Lizenz auf AWS oder ein Mobile-Apps-Partner-Programm. Letzteres umfasst technischen Support und Hilfe bei der Vermarktung.

www.sap.de

Client focused. Results driven.

SAP IT-Services

ciber[®]



SAP IT-Services für IT-Management und -Strategieberatung | Prozess-Management | Implementierung ERP | Managed Services | SAP Add-On Produkte
Branchen Prozessindustrie | Handel | Versorger | Finanzdienstleister | Transport/Logistik

www.ciber.de



Die In-memory Computing Conference veranstaltet vom E-3 Magazin, B4Bmedia.net AG

IMCC 2013

Die unabhängige und offene Konferenz zu SAP HANA mit allen Fragen, die Sie sich bisher nicht zu stellen trauten:

- HANA auf nicht-zertifizierter Hardware?
- Darf man HANA-DB-Lizenzen kopieren?
- Was passiert mit der Lizenz, wenn die Appliance-Hardware kollabiert?
- Darf man selbst das Memory aufrüsten?
- Wo entwickelt und testet man HANA-Apps?
- Big Data ja, aber HANA nein – was nun?
- Funktioniert das Realtime Enterprise auch ohne HANA?
- Welches Linux für welches HANA?
- In-memory Data Management mit welcher In-memory-Datenbank?

Sponsoren:

Sie wollen **offizieller Sponsor der IMCC 2013** werden?

Dann wenden Sie sich an Carolin Meinhold,
+49 (0)89 / 210 284-23, carolin.meinhold@B4Bmedia.net.



Düsseldorf

Information, Kommunikation
und Bildungsarbeit zu:

- Realtime Enterprise
- In-memory Data Management
- Extreme HANA-Applications
- Big Data

Save the date!
5. und 6.
Juni 2013

Call for Innovations

Sie sind SAP-Bestandskunde oder Partner und entwickeln auf Basis von SAP HANA neue Anwendungen, Mobile-Apps und Extreme Applications? Dann sind Sie hier richtig. Wir präsentieren Ihre Ideen der deutschsprachigen SAP-Community. Wir veröffentlichen kostenlos Ihre Projektberichte, Interviews, Kommentare und Anwenderreportagen. Die besten Projekte werden von einer internationalen Jury aus SAP-Experten und Analysten ausgezeichnet und auf der IMCC 2013 präsentiert. Parallel dazu haben Sie über das E-3 Magazin pro Monat über 100.000 Kontaktmöglichkeiten in der SAP-Community. IMCC 2013 und das E-3 Magazin ermöglichen die Distribution Ihrer HANA-Innovationen. Wir sind die Informations- und Kommunikationsplattform: Der Erfahrungsaustausch mit der Community ist die Garantie für Ihren Erfolg.



Autohaus Bald (CH) setzt Proaxia-App bei Dialogannahme ein

iPad ersetzt Klemmbrett

Wie können die Kauflaune gefördert und Kunden langfristig gebunden werden? Studien belegen: Der Kunde muss sich wohlfühlen und Vertrauen fassen. Etwas schwieriger gestaltet sich die richtige Auswahl an Maßnahmen, um dies zu beeinflussen. Hier ist es von Vorteil, sich modern, offen und kommunikativ zu präsentieren.

Automobilhersteller wie Audi oder VW bieten heute bei Werksabholung eines Neuwagens komplette Erlebnispakete für die ganze Familie an. Um die Kundenbeziehungen über den Kauf hinaus zu beeinflussen und das Image der Automarke zu fördern, haben die Hersteller inzwischen auch ihre Vertragshändler mit diversen Auflagen belegt. Dies bezieht sich besonders auf die Dialogannahme, wenn also das Fahrzeug zum Service gebracht wird. Dementsprechend haben die Autohäuser in den Ausbau von prestigefähigen Räumlichkeiten investiert – dies reicht bis hin zu modernen Hebebühnen, die von Glaswänden umgeben sind. Dort können Kunden mit den Servicemitarbeitern ihr Fahrzeug begutachten und besprechen, welche Reparaturen notwendig sind. Einzig das altbekannte Klemmbrett scheint den Modernisierungsprozess uneingeschränkt zu überdauern. Als Alternative hierfür hat Proaxia Consulting Group mit IntelligentMobiles die App „Mobile Service Advisor“ entwickelt. Im Wettbewerb der Schweizer SAP Partner Appiade wurde die Lösung mit der Goldmedaille

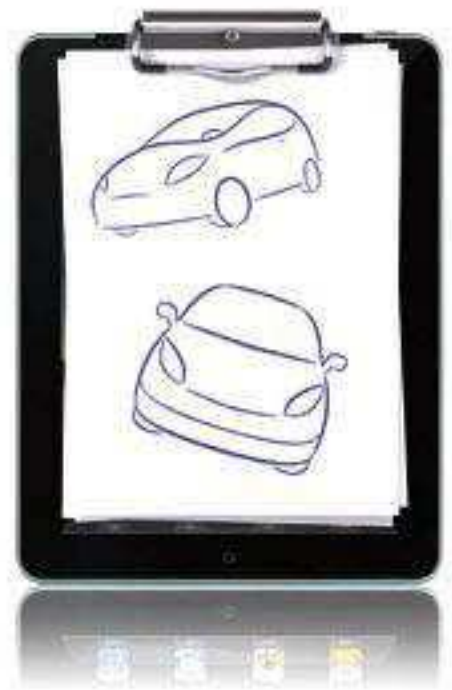
ausgezeichnet. Welche Vorteile die App in der Dialogannahme bietet und warum sich beispielsweise das iPad als Ersatz für das Klemmbrett eignet, verdeutlichen Peter Lindtner, CEO von Proaxia, und Rainer Lenk, Proaxia-Partner und Consultant, im Gespräch mit E-3 Chefredakteur Peter Färbinger.

E-3: Herr Lindtner, wie entstand die Idee für die Entwicklung dieser Lösung?

Peter Lindtner: Ein Fokus von Proaxia liegt auf mobilen Lösungen, welche in die Backend-Systeme integriert sind und mehr Geschäft sowie höhere Kundenzufriedenheit generieren. Wir bezeichnen solche Apps als Value Apps: Sie zeichnen sich durch einen hervorragenden Business Case, eine bestechende User Experience und die Integration in das Backend aus. Des Weiteren haben wir uns auf Sales- und Serviceprozesse spezialisiert. Und im Automotive-Bereich verfügen wir über langjährige Erfahrungen und praxisorientierte Fachkompetenz. So konnten wir eine erste Skizze des Mobile Service Advisors (MSA) erarbeiten. Das Autohaus Bald hat sich als Pilotkunde und Referenz zur Verfügung gestellt, da es von Anfang an von der Lösung überzeugt war. Gemeinsam haben wir die Details der mobilen Lösung ausgearbeitet.

E-3: Wie gestaltete sich diese Kooperation konkret?

Lindtner: Bald hat den Business Case validiert. Dieser zeigt, dass die Amortisation des Investments innerhalb weniger Monate erfolgt. Gemeinsam wurde



© elic, Sashkin, Shutterstock.com

unserem Value App Approach folgend und aufbauend auf dem Business Case und dem Use Case die Benutzerschnittstelle erarbeitet. Für die Ausgestaltung der Benutzerschnittstelle sind wir eine strategische Partnerschaft mit IntelligentMobiles eingegangen, um sicherzustellen, dass die Benutzung der App als User Experience wahrgenommen wird. Letztlich wurde ein Werkzeug geschaffen, welches es erlaubt, dem Serviceberater die Interaktionszeit mit dem Kunden wertvoller zu gestalten.

E-3: Kann Ihre Lösung auch von anderen Autohäusern übernommen werden?

Lindtner: Die MSA-App haben wir als Produkt konzipiert, das von uns weiterentwickelt und gewartet wird. Die verwendeten Checklisten, die grafischen 3D-Modelle der Fahrzeuge, die Aktionen wie auch die Reihenfolge der Aktivitäten sind frei konfigurierbar. Wir sprechen daher von einer Installation des MSA. Dies trifft insbesondere auf Autohäuser zu, die das Dealer Business Management



Links: Rainer Lenk arbeitet als Partner und Consultant von Proaxia Consulting Group.



Rechts: Peter Lindtner, CEO der Proaxia Consulting Group.

von SAP im Einsatz haben, da hier die Integration des MSA bereits mitgeliefert wird. Bei Autohäusern, die andere Backend-Systeme nutzen, ist die Integrationsarbeit dann noch Bestandteil der Installation.

E-3: Wie läuft die Dialogannahme mit iPad und Mobile Service Advisor im praktischen Einsatz ab?

Lindtner: Wenn ein Kunde sein Auto zum Service bringt, stehen dem Mitarbeiter in der Dialogannahme mit dem Mobile Service Advisor auf dem iPad alle Informationen zum Kunden und Fahrzeug sowie der vorerfasste Auftrag aus dem SAP Dealer Business Management zur Verfügung. Die Lösung führt durch die gesamte Dialogannahme, wobei die einzelnen Prozesse frei einstellbar sind. So kann sich der Mitarbeiter voll auf den Kunden konzentrieren. Über grafische 3D-Modelle der jeweiligen Fahrzeuge und frei definierbare Checklisten wird der Zustand des Wagens dokumentiert. Im Schadensfall lässt sich mit dem MSA die Position einer Delle bestimmen, und falls der Kunde eine Reparatur wünscht, wird automatisch ein Werkstattauftrag generiert. Auch aktuell gültige Verkaufaktionen für das spezifische Kundenfahrzeug können im Dialogannahmeprozess über das iPad präsentiert werden. Abschließend darf der Kunde sein Übergabe-Protokoll und den zugehörigen Werkstattauftrag direkt auf dem iPad unterzeichnen. Ist dies geschehen, werden die Daten an das Dealer Business Management übertragen und der entsprechende Werkstattauftrag angelegt. Im Gegensatz zum Klemmbrett wird der Auftrag automatisch angelegt, sodass ein zweimaliges Erfassen entfällt.

E-3: Gibt es auch Vorteile für den Kunden, der sein Auto zum Service bringt?

Lindtner: Nicht jeder Kunde begrüßt den Dialogannahmeprozess, da er hierfür mehr Zeit aufwenden muss – auch beim Einsatz des iPads. Für solche Kunden sind verkürzte Wege zu implementieren. Für alle anderen stellt dieser Prozess eine qualitative Aufwertung der Beratungsleistung des Service-Mitarbeiters dar.

E-3: Herr Lenk, Sie sind Partner und Consultant von Proaxia und Experte im Automotive-Umfeld. Welche Herausforderungen galt es bei der Entwicklung des Mobile Service Advisors und dessen Einbindung in die EDV-Landschaft beim Autohaus Bald zu bewältigen?

Rainer Lenk: Die Kernherausforderungen bei der Entwicklung solcher Value Apps sind die Gestaltung des Business Case und des Geschäftsprozesses, die Gestaltung der User Experience und die Integration der Lösung in das Backend. Backend-Systeme sind komplexe Prozess-Maschinen, da sie eine Vielzahl an

Aspekten berücksichtigen und abdecken müssen. Und sie benötigen in der Regel eine umfangreiche Benutzerschulung. Es ist die Kunst bei mobilen Apps, die Komplexität im Backend zu belassen, und die Apps so zu gestalten, dass sie einfach und intuitiv bedienbar sind. Ich meine, dass insbesondere die Schadenserfassung von Dellen oder Steinschlägen auf den drehbaren 3D-Modellen besonders gut gelungen ist.

E-3: An welche Systeme lässt sich der Mobile Service Advisor anbinden?

Lenk: Der Mobile Service Advisor lässt sich an alle Dealer Management Systeme anbinden – auch an Eigenentwicklungen.

E-3: Welche Schnittstellen und Technologien werden für die Integration genutzt?

Lenk: Bei Bald wurde für die Integration in das Backend die Sybase Unwired Platform (SUP) gewählt, welche Bestandteil der strategischen SAP Mobile Platform ist. Die Mobile-Service-Advisor-App befindet sich gerade bei SAP im Zertifizierungsprozess und wird dann auch im SAP App Store verfügbar sein. Weitere Wege befinden sich in Vorbereitung.

E-3: Mit welchen Kosten ist zu rechnen, wenn ein Autohaus drei iPads mit dem Mobile Service Advisor ausstattet und diese in die bestehenden Systeme integriert werden sollen?

Lenk: Wir bieten bei Proaxia die Nutzung der App über ein Subskriptionsmodell wie über ein Lizenzmodell an. Ein Arbeitsplatz kostet etwa 60 Euro pro Monat. Dabei ist zu berücksichtigen, dass entsprechend einer Studie von Dekra Consulting ein Kundendienstmitarbeiter im Durchschnitt pro Dialogannahme 57 Euro zusätzliches Geschäft generiert. Hochgerechnet auf das Jahr bedeutet das einen Zusatzumsatz von etwa 30.000 Euro pro Servicemitarbeiter. Dieser Business Case ist mehr als überzeugend.

E-3: Wie hoch ist der Schulungsaufwand und wie schätzen Sie die Mitarbeiterakzeptanz ein?

Lenk: Das iPad ist generell einfach zu bedienen und wir haben großen Wert darauf gelegt, dass auch der Mobile Service Advisor intuitiv bedienbar ist und dem Benutzer Freude bereitet. Daher haben wir eine native iOS-Lösung gewählt. Mitarbeiter mögen die Apple-Geräte und sie sind unserer Erfahrung nach mit Apps zu begeistern, die eine herausragende User Experience bieten.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

www.proaxia-consulting.ch

592 Drucker in Mannheim.

1.635 Drucker in Berlin.

19.450 Drucker weltweit...



Unternehmensweit bis zu 90% Kosten im Printer Management einsparen. Mit easyPRIMA.

Printer Management made easy!

Besuchen Sie uns auf dem
DSAG-Jahreskongress '12
Messe und Congress Centrum in
Bremen vom 25.09. - 27.09.2012

- ┌ Automatische, systemübergreifende Druckerkonsolidierung und Synchronisation
- ┌ Schnelle Produktivsetzung in großen Druckumgebungen
- ┌ Einfach bedienbare Web-Oberfläche
- ┌ Schnelle und einfache Konfigurationsänderungen
- ┌ **Single-Point-of-Control:** Zentrale, systemübergreifende Administration
- ┌ Einbindung lokaler Administratoren über Benutzer- und Rechteverwaltung
- ┌ Klare Strukturierung großer Drucklandschaften
- ┌ Schnellere und effizientere Systempflege



SEALSYSTEMS
THE DIGITAL PAPER FACTORY

Über wirksame Mittel im Kampf für ein besseres Risikomanagement

Mit Plan, Maß und Ziel

Risk

© Mark Carrel, Shutterstock.com

Damit ein Projekt bei seiner Umsetzung nicht aus dem zeitlichen und budgetären Rahmen fällt, benötigt es ein durchgängiges Risikomanagement mit Projektleitern, die über Erfolge und Probleme stets die Übersicht behalten.

Von Roland Franz Erben, Risk Management Association e. V.

In welchem Desaster Projekte enden können, erfahren aktuell die Lenker und Denker des geplanten Flughafens Berlin Brandenburg (BER). Land auf, Land ab schreiben die Medien teils belustigt, teils entrüstet über schleppende Bauarbeiten, überforderte Projektleiter und Chaos im Zeitplan. Im Klartext: der GAU für die BER-Macher. Mehr noch ist das Projekt ein Spiegelbild potenzieller Risiken und wie die Führungsmannschaft damit umgeht. Nicht anders verhält es sich bei IT-Projekten. Hinter den Kulissen wird geplant, programmiert und eine neue Software in Organisationen integriert. Doch bei schlechter Projektplanung und -umsetzung können die Folgen ähnlich verheerend sein: Die Kosten explodieren, Sicherheitsaspekte werden zu wenig beachtet, massive Reputationsschäden stehen am Ende zu Buche. Kurzum: Es fehlt ein Projekttrisikomanagement. SAP-Vorhaben sind in diesem Kontext nicht ausgenommen.

Reine IT-Sichtweise greift zu kurz

Die Ausgangslage ist vermeintlich simpel: Eine neue SAP-Software wird im Unternehmen eingeführt. Ziel ist es, Dienstleistungen und Produktion zu straffen und am Ende des Tages effektiver zu arbeiten. Das Versprechen: Im Kampf um Marktanteile bestehen, die Organisation mit besseren Prozessen ausstatten, Geld sparen. Die Realität des Projektgeschäfts ist mit vielen Risiken verbunden, die es im Vorfeld zu beachten gilt. Für Risikomanagement-Experten und -Organisationen (unter anderem das Project Management Institute) beinhalten Projekt Risiken unsichere Ereignisse – mit positiven oder negativen Auswirkungen auf das gesteckte Projektziel. Beispielsweise vergisst manch Entscheider, dass ein SAP-Projekt in vielen Fällen keine reinen IT-Ziele verfolgt, sondern sich über die gesamte Organisation erstreckt. Das heißt, die Installation und das Arbeiten mit SAP erfordert eine auf

die gesamte Organisation abgestimmte Vorgehens- und Denkweise. Fehlt diese Wissensbrücke, werden Projekte ohne einen Blick auf die speziellen Anforderungen der Gesamtorganisation verwirklicht. Das Ende ist in solchen Fällen ein schier endloser Kampf mit dem System. Ein Beispiel: SAP-Berechtigungssysteme. Einzelne Berechtigungen für Mitarbeiter werden in vielen Fällen von IT-Administratoren umgesetzt. Gleichzeitig sind diese Eigentümer der Berechtigungen. Und das ohne Mitwirken der jeweiligen Abteilung, jenen Personen also, die täglich mit dem System arbeiten. Diese eindimensionale Sicht auf die reine Funktion führt in vielen Fällen zu einer steigenden Zahl an (veralteten) Berechtigungen und Inhalten sowie unzureichenden Funktionstrennungen. Um die Fluktuation im eigenen Haus besser abzubilden, sind gut funktionierende SAP-Berechtigungssysteme ein wichtiges Element. Sie dienen der Kontrolle und ermöglichen einen angemessenen Schutz von Unternehmensdaten. Die reine IT-Sicht führt ein solches Projekt ad absurdum. Und die Liste solcher Projektfehler lässt sich beliebig weiterführen. Sie reicht von nicht eingeplanten Systemerweiterungen über Fehleinschätzungen in puncto komplexer IT-Lösungen bis hin zu mangelnden Sicherheitsaspekten sowie schlecht informierten Mitarbeitern – in allen SAP-Bereichen.

Anforderungen festlegen

Zu Beginn eines Projekts gilt es, das Projektziel sowie den Rahmen samt Zeithorizont und möglicher Risiken festzulegen, mit allen Bereichen und für alle Bereiche bindend. Das heißt, das Initiieren des Projekts ist zunächst Aufgabe der Geschäftsführung. Ihr obliegt die Gesamtsicht auf das Vorhaben. Aufgrund steigender gesetzlicher Anforderungen muss die Unternehmensleitung ein durchgängiges Risikomanagement im gesamten Unternehmen fördern. Sie ist verpflichtet, effektive Kontroll- und

Risikomanagementsysteme aufzubauen und deren Wirksamkeit sicherzustellen. Die Erklärung liegt in vielfältigen Gesetzesänderungen, wie zuletzt das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG). Aufgrund des BilMoG hat sich die Verantwortung der Firmenleitung im Rahmen des Risikomanagements kontinuierlich verschärft. Beispielsweise reicht es nicht aus, reine Sicherheitsstrukturen im Auftrag der Geschäftsführung in der Organisation zu etablieren. Knackpunkte sind überwachbare Prozesse und die Wirkung der jeweiligen Strukturen im Informationssicherheits-Management. Und das betrifft internationale Konzerne sowie mittelständische Unternehmen gleichermaßen. Unterstützende Lösungen müssen einfache und klare Regeln schaffen, um eine einheitliche Disziplin in allen Prozessen zu gewährleisten. Dies setzt zunächst klare Prozess- und Projektverantwortliche voraus. Diese eindeutig bestimmten Verantwortlichen sollten in die Lage versetzt werden, ihre Aufgaben als Risikoeigner wahrzunehmen. Ein Prozess, der klare Verfahren erfordert. Vor allem bei einem System, das komplex ist und in vielen Fällen nicht mit Benutzerfreundlichkeit glänzt. Vielmehr entfalten sich die Stärken eines SAP-Systems erst, wenn interne Prozesse und Abläufe an die jeweilige Lösung angepasst sind. Hilfreich ist hier ein durchgängiges Risikomanagement, das zunächst einen hohen Reifegrad und eine dementsprechende Verlässlichkeit der Prozesse erfordert. Was es braucht, sind Programme für eine bessere Prozessqualität – quer durch alle Hierarchiestufen und Unternehmensbereiche. In diesem Zusammenhang gilt dem mittleren Management eine besondere Beachtung. Aufgrund ihrer Tätigkeit



Roland Franz Erben ist Vorstandsvorsitzender der Risk Management Association e. V. (RMA), der unabhängigen Interessenvertretung

für das Thema Risikomanagement im deutschsprachigen Raum.

Arbeitskreis Project Risk Management der Risk Management Association e. V. (RMA)

Als unabhängige Interessenvertretung zum Thema Risikomanagement unterhält die RMA eine eigene Expertengruppe, Project Risk Management. Im Mittelpunkt steht der kontinuierliche Auf- und Ausbau von Standards zum Thema Projektrisikomanagement. Die Experten der RMA arbeiten aktuell an einem Leitfaden, um klare Handlungslinien für ein praxisnahes Projektrisikomanagement zu erstellen. Als Basis dienen Angaben zum jeweiligen Projekt, wie die Projektkomplexität oder Informationen zum Umfeld. Hinzu kommen grundsätzliche Anforderungen an Tools für ein professionelles Projektrisikomanagement. Als mittelfristiges Ziel steht die Bildung eines Kompetenzzentrums zum Thema Projektrisikomanagement auf der Agenda.

nimmt das mittlere Management einen maßgeblichen Einfluss auf den Erfolg des jeweiligen Projekts und somit die Prozessqualität.

Projektrisiken: Was wäre wenn?

Als wirksame Mittel im Kampf für ein besseres Risikomanagement erweisen sich Szenarioanalysen und

Stresstests. Anhand dieser lassen sich potenzielle Entwicklungen erarbeiten und transparent darstellen. Am Beispiel eines SAP-Projekts bedeutet das, in einer Art Simulation unterschiedliche Risikoszenarien durchzuspielen, um sie auf die Gesamtorganisation und das mögliche Gefährdungspotenzial zu übertragen. Beispielsweise den Fokus darauf zu legen, was alles passieren könnte, wenn komplexe Datenbestände von einem bestehenden Organisationssystem auf eine SAP-Lösung migriert werden. Die Frage „Was wäre wenn?“, die im Rahmen dieser Analysen gestellt wird, gibt gleichzeitig wichtige Aufschlüsse zu existierenden Defiziten und dem dringendsten Handlungsbedarf. Um das Wissen im Bereich der zukunftsorientierten Risikobewertung voranzutreiben, ist ein grundsätzliches Verständnis über Sinn und Zweck interdisziplinären Arbeitens sowie neuer Methoden erforderlich. Ein klarer Auftrag an Entscheider, die den Prozess im Unternehmen initiieren müssen. Mit Plan, Maß und Ziel.

www.rma-ev.org

Verantwortliche aus dem Projekt- und Risikomanagementumfeld können sich anlässlich der **7. Jahreskonferenz der Risk Management Association** (22. und 23. Oktober 2012 in Würzburg) über neueste Risikomanagementmethoden informieren.



Engineering Lösungen für SAP PLM

CIDEON Software entwickelt in enger Kooperation mit der SAP Softwarelösungen in den Bereichen

■ SAP PLM Direktintegrationen für CAD Systeme:

Inventor
AutoCAD
MicroStation
Solid Edge
SolidWorks

Integration von ENOVIA V6 und SAP PLM

- CIDEON Output Management für SAP PLM Logistik Prozesse
- CIDEON Conversion Engine zur Generierung von Neutral-, Web- und Austauschformaten
- CIDEON CAD Collaboration für den Im- und Export von CAD-Daten von und nach SAP
- CIDEON Cost Analytics Produktkostenfrüherkennung in der Konstruktion



**SPECIAL EXPERTISE
PARTNER SAP PLM**

www.cideon-software.de

Mittelstand verbessert Prozesse und setzt häufiger auf innovative IT-Lösungen

Performance-Check

Die zweite Welle des Indexes BPI Mittelstand Fertigung DACH weist eine leichte Erhöhung der Prozessqualität aus. Die Outsourcing-Quote stieg um 4,6 Prozent auf 30,7 Prozent, die Reife der eingesetzten innovativen IT-Lösungen wuchs um 17 Prozent auf 68 Punkte und die Frage nach der SaaS-Nutzung beantworteten 19 Prozent der 840 Unternehmen positiv.



© Pixwar, Shutterstock.com

Der Business Performance Index (BPI) des Kasseler Marktforschungsinstituts Techconsult ist eine langfristig angelegte Studienreihe, mit der Prozessleistungsfähigkeit, IT-Unterstützung und der Reifegrad innovativer IT-Lösungen in mittelständischen Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz untersucht werden. Dabei werden die Indizes neben der Fertigungsindustrie auch für die Branchen Dienstleistung und Handel erhoben. Außerdem werden die Branchenergebnisse in einer umfassenden Gesamtstudie dargestellt und bewertet, die im März 2013 zum zweiten Mal erscheint. Noch 2012 werden die Branchenstudien Dienstleistung (September) und Handel (Dezember) erscheinen. Neben den Branchenreports bietet der BPI Unternehmen außerdem die Möglichkeit, sich selbst auf die genannten Leistungsindikatoren zu prüfen und die eigenen Ergebnisse mit ähnlichen Unternehmen aus der gleichen Branche zu vergleichen. Interessierte Unternehmer können über die BPI-Webseite direkt am Performance-Check teilnehmen. Auf Wunsch können sie außerdem

von einem professionell geführten Workshop profitieren. Ermöglicht wurde die Langzeiterhebung durch die Unterstützung der Software- und Beratungshäuser SAP Deutschland, Itelligence, Info, TDS, Cormeta und Trias. Inhaltlich und ideell wird der BPI vom Software-Auswahlberater Trovarit aus Aachen und insbesondere vom Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW) unterstützt.

Die Studie beinhaltet neben dem Hauptindikator Business Performance Index die drei weiteren Indizes IT-Unterstützungsgrad, Reifegrad innovativer IT-Lösungen und Unternehmenserfolg beziehungsweise Prozesserfolg. Keine der Kennzahlen hat sich gegenüber der ersten Studie verschlechtert, die im März 2012 veröffentlicht wurde. Demnach erhöhte sich der BPI, bei dem nach der Qualität der Prozessausführung und der Prozessrelevanz gefragt wird, um einen Indexpunkt auf einen Wert von 72. Der IT-Unterstützungsgrad ist stabil geblieben. Am stärksten legte der Reifegrad der innovativen IT-Lösungen zu, der sich von 58 um zehn Punkte auf einen Wert von 68 verbesserte.

SaaS überraschend beliebt

Diese starke Steigerung führt Studienleiter Heiko Henkes auf zwei mögliche Ursachen zurück: „Zum einen fördert die seit Längerem anhaltende positive konjunkturelle Entwicklung die Investitionsbereitschaft in neue IT-Lösungen und zum anderen führte ein größerer Konkurrenzdruck dazu, dass mittelständische Fertiger sich intensiver als noch vor einem Jahr mit innovativen IT-Lösungen befassen.“ Dafür spreche auch, dass bereits knapp ein Fünftel der Fertiger mit Software as a Service (SaaS) eine relativ neue Form des Softwarebezugs nutzen. SaaS ist bei den befragten Unternehmen in der Tat überraschend beliebt. Insgesamt 19 Prozent der Mittelständler nutzen SaaS – die diskreten Fertiger mit 20 Prozent intensiver als die Prozessfertiger mit 16 Prozent. Die Subbranche mit der höchsten SaaS-Affinität sind die Hightech- und die Pharmaindustrie mit einem Nutzungsgrad von 25 Prozent. Ein negativer Ausreißer ist die Kosmetikbranche, die kein SaaS nutzt und auch die Nahrungsmittelindustrie ist mit elf Prozent gelinde gesagt skeptisch in Bezug auf SaaS.

Prozessfertiger leicht unter diskreten Fertigern

Im Vergleich der Fertigungstypen schneiden die Mischfertiger mit einem BPI von 76 Punkten am besten, die Projektfertiger mit 64 Punkten am schlechtesten ab. Die zum ersten Mal in den Index aufgenommenen Prozessfertiger lagen mit einem Indexwert von 71 knapp unter dem Gesamtdurchschnitt von 72 Punkten. Insgesamt haben die befragten Fertiger in den Unternehmensbereichen Produktion und Materialwirtschaft/Einkauf ihre Prozesse am besten im Griff (jeweils 75 Punkte). In den Bereichen Service und Qualitätsmanagement fallen die Werte mit 66 beziehungsweise 65 Punkten allerdings deutlich unter den Durchschnitt. Die Projektfertiger haben mit nur



Peter Burghardt ist Managing Director bei Techconsult.

» Spitzenunternehmen wird zunehmend bewusst, dass sie ihre Topposition nur halten können, wenn sie weiter investieren. «

59 Punkten im Servicebereich die rote Laterne. Gegenüber der Vorjahreserhebung konnten sich bis auf die Projektfertiger alle Fertigungstypen beim BPI verbessern: die Mischfertiger mit plus fünf Punkten am stärksten. Die 2012 erstmals erhobene Prozessindustrie zeigt gegenüber der diskreten Fertigung in nahezu allen Performance-Indikatoren einen leichten Rückstand auf – einzig im Reifegrad innovativer IT-Lösungen kann ein höherer Wert erzielt werden. 20,1 Prozent aller im BPI Fertigung befragten Unternehmen bezeichneten sich als Prozessfertiger.

Nahrungsmittelindustrie schwächste Subbranche

Die stärkste Geschäftsprozessperformance weist die Pharmaindustrie auf, die mit 74 von 100 BPI-Punkten zu den beiden stärksten Subbranchen der gesamten Fertigungsindustrie zählt. Während die Pharmaindustrie in allen Performance-Indikatoren Spitzenwerte erreicht, ist der Unternehmenserfolg leicht rückläufig. Alle anderen Subbranchen der Prozessfertigung zeigen dagegen eine positive Entwicklung des Unternehmenserfolgs und folgerichtig steigt auch der Durchschnitt der Prozessfertigung um zwei Punkte an. Den größten Sprung konnte die Chemische Industrie verzeichnen, die den Unternehmenserfolg um vier BPI-Punkte steigern konnte. Schwächste Subbranche ist die Nahrungsmittelindustrie, die in allen Performance-Indikatoren die niedrigsten Werte erzielt. Insbesondere der IT-Unterstützungsgrad stellt den niedrigsten Durchschnittswert aller Prozessindustrie-Subbranchen dar.

Der BPI-Mittelwert 68,87 fällt dabei über alle Unternehmen der Analyse hinweg als eine Art Schwellenwert für die Gewinnentwicklung auf. Unternehmen mit einem BPI-Wert unter 68,87 erklärten häufiger „unsere Gewinnentwicklung ist gefallen“, während das Gros der Unternehmen oberhalb dieses Wertes auf die Frage nach der Profitsituation antworteten, „unsere Gewinnentwicklung ist gestiegen“. Haben sich die Durchschnittswerte bereits positiv entwickelt, fällt die Steigerung der Topperformer in allen Kategorien noch deutlicher aus. Außerdem vergrößert sich der Abstand zwischen durchschnittlichen Performern und den Topleistungserbringern. Lag er 2011 bei rund einem Fünftel, schnitten die Topperformer in diesem Jahr um rund ein Viertel besser ab als die durchschnittlichen Unternehmen. „Die Schere öffnet sich wahrscheinlich in Zukunft noch weiter. Den Unternehmen in der Spitze wird zunehmend bewusst, dass sie ihre Topposition nur halten können, wenn sie weiter investieren. Dieser Verantwortung folgen sie und vergrößern damit den Abstand zum Rest der Fertigungsindustrie“, erklärt Techconsults Managing Director Peter Burghardt. Die Gegenüberstellung von BPI, IT-Unterstützung und

Unternehmenserfolg zeigt eine eindeutige Abhängigkeit beider Messgrößen. Hohe Geschäftsprozessperformance geht demnach – bis auf einige Ausreißer – immer auch mit hohen Werten der IT-Unterstützung einher. Unternehmen mit hohen BPI-Werten verzeichnen demnach in der Regel auch einen besseren Unternehmenserfolg beziehungsweise sind in den Kernprozessen erfolgreicher als andere. Die Hypothese „Ein hoher BPI führt zu hohem Unternehmenserfolg“ gilt im Detail für die Fertigungsindustrie 2012 genauso wie für das Jahr 2011.

Outsourcing und Mobility

Die Outsourcing-Quote der Betriebe nahm durchschnittlich um 4,6 Prozent auf 30,7 Prozent zu. Innerhalb der diskreten Fertigung ist der Maschinen- und Anlagenbau mit einer Outsourcingquote von 40 Prozent Spitzenreiter im Subbranchenvergleich. Die geringsten Werte verzeichnen Unternehmen in der Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren. In der Prozessindustrie dominieren Unternehmen der Kosmetikbranche mit 40 Prozent die Outsourcing-Rangliste. Dagegen setzt in der Nahrungsmittelbranche gerade einmal jeder fünfte Betrieb auf die Auslagerung von Unternehmensbereichen. Im diesjährigen BPI-Fertigung wurde zum ersten Mal nach der Mobility-Strategie gefragt. Demnach nutzen mehr als 20 Prozent der Mitarbeiter einen Laptop, der zentral durch die Unternehmens-IT verwaltet wird. Auch die Smartphone-Nutzung ist mit knapp 20 Prozent hoch. Der Durchdringungsgrad von Tablets und Slates ist mit 2,5 Prozent dagegen noch gering. Auch von ihnen werden 55 Prozent zentral verwaltet, aber weil wahrscheinlich viele Mitarbeitende ihre privaten Geräte im Unternehmen nutzen, ist der Grad an zentralem Management hier deutlich geringer als bei anderen mobilen Gerätetypen.

Größte Herausforderungen: Kosten und Personalakquisition

Die größten Herausforderungen findet die Fertigungsindustrie in den Themen Kosten senken/Effizienz steigern, Personalakquisition sowie Kundenbindung. Die Verbesserung der IT-Unterstützung ist vornehmlich in der Prozessfertigung eine große Herausforderung – insbesondere der gezielte und bedarfsorientierte Zugriff auf Unternehmenskennzahlen zur Beschleunigung und Verbesserung von Entscheidungsprozessen wird eine herausragende Bedeutung zugeschrieben.



Sehen Sie hier die
Ergebnisse der Studie in
Grafiken.

www.business-performance-index.de

SAP-embedded

Rechnungseingang
Auftragseingang
und mehr ...

Besuchen Sie uns auf dem
DSAG-JAHRESKONGRESS '12
Messe und Congress Centrum Bremen,
25.-27.09.2012, Halle 5, Stand 19



tangro®

www.tangro.de

telefon +49 (0) 6221-13336-0

iBS DesignTime reduziert Entwicklungskosten und steigert Softwarequalität

Mehr Bedienkomfort

SAP-Berater, -Entwickler, Software-Architekten und Datenmodellierer können mit dem iBS-Werkzeug erstmals automatisiert UML in ABAP-Code überführen sowie ABAP-Anwendungen selektiv visualisieren und Compliance-konform dokumentieren.

Der Anbieter von SAP-Branchensoftware, iBS, bringt mit DesignTime for ABAP ein in SAP integrierbares Modellierungs- und Dokumentations-Werkzeug auf den Markt, mit dem sich der ABAP-Code selektiv visualisieren sowie automatisiert in UML überführen lässt. DesignTime richtet sich an SAP-Berater, -Entwickler, Software-Architekten und Datenmodellierer. Das Werkzeug ermöglicht mittels Direktanbindung an SAP, eine Brücke zwischen UML und der ABAP-Welt zu schlagen. Firmen, SAP-Partner und -Entwickler können damit die Entwicklungszeiten und -Kosten senken, die Compliance-konforme Dokumentation erleichtern sowie die Softwarequalität und den Bedienkomfort erhöhen.

„Als Hersteller von SAP-Standardsoftware stießen wir immer wieder auf das Problem, dass es keine Tools für UML-Visualisierung und Modellierung gab, die auf die ABAP-Entwicklung abgestimmt oder gar in SAP integrierbar sind.

Aus diesem Grund haben wir DesignTime entwickelt“, so Henrik Neunhoeffer, iBS Innovation Manager. „Verschiedene Komfortfunktionen und workflowoptimierte Oberflächen unterstützen den Anwender bei der Erstellung von Sequenz-, Aktivitäts- und Klassendiagrammen sowie ERMs.“ Laut Neunhoeffer besteht der wesentliche Vorteil darin, dass ABAP-Entwickler ein UML-Werkzeug

» iBS DesignTime automatisiert die Überführung von UML in ABAP-Code und umgekehrt. «

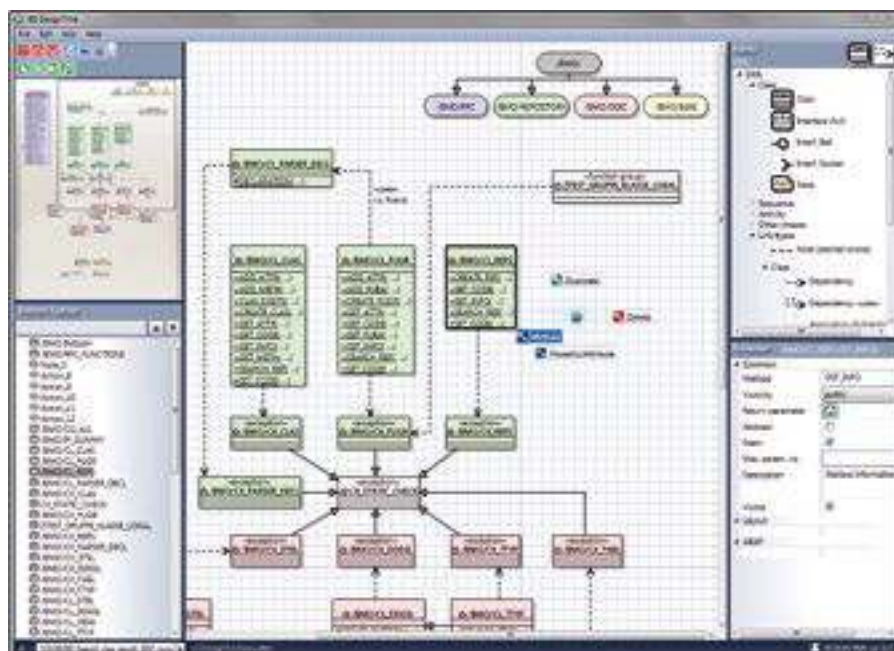
Henrik Neunhoeffer ist Innovation Manager bei iBS.

nutzen können, welches während der Design-Phase auf SAP zugreift, wodurch die Unternehmen schneller Ergebnisse

erzielen können. „Existierende ABAP-Programme und Aufrufstrukturen lassen sich flexibel visualisieren und dokumentieren. Und bei der Entwicklung beschleunigt DesignTime das Erstellen von UML- und ERM-Software-Designs. Dank der automatischen Code-Generierung ermöglicht das Tool, Modelle in ABAP rasch umzusetzen“, sagt Neunhoeffer. Ferner wird durch die Direktanbindung an die SAP-Systeme der Entwicklungsworkflow verbessert. Im Ergebnis realisieren IT-Leiter Aufwands- und Kostensenkungen und eine höhere Qualität in der Softwareentwicklung.

Verkürzung der Entwicklungszeit

DesignTime verringert die Entwicklungs- und Projektaufwände in mehrerlei Hinsicht, da das Tool automatisiert Rahmen-Code und DDIC-Tabellen erzeugt und die Übernahme von Ergebnissen der Modellierung in die Dokumentation vereinfacht. Hierdurch wird der interne Abstimmungsaufwand zwischen allen Beteiligten verringert. Ferner können Software-Architekten und Datenmodellierer durch Direktzugriff auf das SAP System erheblich Zeit sparen und komfortabler modellieren. Kontextsensitive Vorbelegungen und Shortcuts verringern den manuellen Aufwand bei der Modellierung. Durch die Code-Visualisierung lässt sich ferner ein Überblick über vorhandene Entwicklungen gewinnen. Darüber hinaus entlastet die automatische Code-Erzeugung die Entwickler und gibt ihnen einen Zugang zum besseren Verständnis des Anforderungskonzepts. Da der Rahmen-Code mit DesignTime automatisch generiert wird, lassen sich auch Fehler bei Übergabe der erstellten Software-Architektur an die Entwicklung weitgehend minimieren. Außerdem ermöglicht der visuelle Abgleich zwischen Design und Entwicklung allen am Softwareerstellungsprozess Beteiligten, Soll-Ist-Vergleiche zu stellen und erleichtert so die Qualitätssicherung im Entwicklungsprozess.



Modellierung mit iBS DesignTime.





Where IT works.

2 Messen, 3 Tage, 8 Bühnen, 250 Vorträge

Big Data, Cloud, Enterprise 2.0 und Mobile... Spannend! Doch Sie erwarten mehr als nur die IT-Trendthemen? Standards wie BI, CRM, ECM und ERP sollen bitte auch dabei sein? Sicherheit ist ein Muss? Insellösungen haben Sie längst zu Gunsten einer komplett integrierten Unternehmens-IT verworfen? Keine Zeit, um für vier, fünf, sechs

Spezial-Messen quer durch Deutschland zu reisen? Ihr Ziel heißt Stuttgart – besuchen Sie den Messeverbund der IT & Business und DMS EXPO. Sie finden alle relevanten Themen unter einem Dach ergänzt um ein attraktives Vortragsprogramm auf Kongress-Niveau. Und das alles mit einem Ticket – **arbeitet IT irgendwo effizienter?**



23.– 25. Oktober 2012 | Messe Stuttgart



Mit Unterstützung von:



Software

Where IT works: Effiziente Verbindung von SAP- und Non-SAP-Welt

Nahtlose Lösungen

Aussteller auf der IT & Business und DMS Expo, vom 23. bis 25. Oktober 2012 auf dem Messegelände in Stuttgart, zeigen vielfältige Lösungen zur nahtlosen Integration von Unternehmenssystemen mit SAP.



Für viele Unternehmen mit SAP-Systemen im Einsatz ist es von maßgeblichem Interesse, ihre Informationsflüsse durch flexible und leicht integrierbare Partnersysteme nahtlos zu gestalten. Vorteilhaft ist es daher, wenn benötigte Lösungen von Anfang an auf den gemeinsamen Einsatz mit ERP-Systemen ausgelegt sind und ihn direkt unterstützen. Das sorgt für wesentliche Erleichterungen bei der Integration in die IT-Umgebung und schafft Stabilität bei den Abläufen. Darüber hinaus profitieren Anwender von mehr Transparenz und Effizienz. Das Angebot an solchen Lösungen im Umfeld von SAP können sich Besucher der DMS Expo, Leitmesse für Enterprise Content Management, und der parallelen IT & Business, Fachmesse für IT-Solutions, vom 23. bis 25. Oktober 2012 in Stuttgart, ansehen.

Als „zentrales Nervensystem“ im Unternehmen ist es wichtig, dass ein ERP-System lückenlos mit sämtlichen erforderlichen Unternehmenssystemen integriert ist, um Informationssilos zu vermeiden und erfolgreich zu agieren. Dazu gehören Online-Shops, deren optimale Anbindung an vorhandene SAP-Systeme stets eine der größten Herausforderungen in E-Commerce-Projekten darstellt. Hierzu zeigt IntelliShop ein neues Release ihrer eCommerce-Plattform, die über einen SAP-Connector verfügt. Damit wurde eine standardisierte Unterstützung der wichtigsten SAP-BAPIs (Business Application Programming Interfaces) im Backend der Shop-Plattform realisiert. Zum Thema Online-Shops präsentiert FIS mit Partner Heilig & Schubert das Portfolio ihrer SAP-integrierten Lösungen aus dem Geschäftsbereich Smart Products. Dieses

umfasst Online-Shops für B2B und B2C, automatische Dokumentenverarbeitung mit FIS/edc, EDI mit FIS/xee und Stammdatenmanagement mit FIS/mpm. Itelligence nimmt die Themen Big Data, Cloud Computing und Mobile Solutions ins Visier und setzt unter anderem auch auf Smarte Apps für SAP-Anwender, die Lizenzkosten sparen helfen können. Das unterstreichen die neuen Suites mit vordefinierten Apps zum Zugriff auf SAP. Mobilität steht auch bei Seal Systems im Vordergrund: Die SAP-Spezialisten stellen erstmalig eine mobile Anwendung für die hauseigenen Lösungskomponenten vor. Unter der Bezeichnung Document Collection Services für SAP können jetzt vom Mobilgerät aus per Strukturauflösung relevante Dokumente zu SAP-Objekten gesammelt und aufbereitet, konvertiert (PDF) und sortiert zurückgeliefert werden.



Auf der DMS Expo und der IT & Business in Stuttgart werden zahlreiche Lösungen zur Integration von Unternehmenssystemen mit SAP gezeigt.

Entscheidungsrelevante Daten stets im Blick

Wer im entscheidenden Augenblick alle wichtigen Informationen zur Hand hat, ist auf der Erfolgsseite. Die Aussteller der IT & Business haben auch in diesem Jahr zahlreiche Werkzeuge im Gepäck, die die effiziente Unternehmenssteuerung erlauben. Natürlich spielt auch hier die Einbeziehung der SAP-Daten eine zentrale Rolle. So präsentiert sich unter anderem logic1 mit individuellen Reporting-Lösungen rund um BW, insbesondere für neue Themen im Personalbereich wie E-Recruiting oder Talent Management. Um die transparente und nachvollziehbare Ermittlung von Aufwand, Zeit und Kosten für sämtliche IT-Software-Vorhaben, auch im SAP-Umfeld, geht es bei Cost Xpert. Sie wird realisiert mit der Lösung IME (Integrierte Methodische Estimierung), die auf wissenschaftlichen Methoden und Modellen basiert und alle relevanten Bereiche für eine zuverlässige Ermittlung belastbarer Ergebnisse entlang der IT-Wertschöpfungskette berücksichtigt. Durch den Einsatz des EcholoN DWS (Data Workflow Service) von EcholoN wiederum lassen sich wertvolle Ressourcen optimiert einsetzen. Besucher erfahren hier, wie sie mit der Lösung SAP-Daten event- beziehungsweise zeitgesteuert mit anderen Systemen verbinden können. Die Verbindung erfolgt durch Datenzugriffsobjekte: RPC/RFC via BAPI, SAP-DotNet Connector, Web-Services, XI-Server (NetWeaver) oder XML. Dokumentenmanagement und Business Intelligence aus einer Hand zeigt die Intensio. Die Mittelstandslösung Noviplan greift über eine konfigurierbare SAP-Schnittstelle direkt auf SAP-Daten zu und reichert sie mit Informationen aus Partnersystemen an. Noviplan-BI analysiert die Daten mittels aktueller Cube-Technik und visualisiert das Ergebnis in formatierten Reports.

ERP und die Welt der Dokumente

Wer täglich viele Eingangsbelege scannen muss, benötigt professionelle Hard- und Software, die die SAP-Standards unterstützt und mit Archivsystemen zusammenarbeitet. Qualität spielt dabei eine wichtige Rolle. Mit diesem Fokus zeigt Kodak Scanner, die direkt an SAP angebunden sind. Dafür sorgt die Schnittstelle doc2|ERP von Advice IT, die eine Brücke von SAP zur professionellen Scansoftware Kodak Capture Pro schlägt. So können die gescannten Dokumente direkt über ArchiveLink revisionssicher abgelegt werden. Um den Output-Prozess kümmert sich Icom Software. Sie realisiert die Steuerung und Überwachung des Output-Produktionsprozesses von der Übernahme der

Druckdaten direkt aus SAP oder über zwischengeschaltete Formatierer, über Druck, Kuvertierung und optimierte DV-Freimachung bis zur Übergabe an die Post oder den E-Mail Provider. Auch Invaris zeigt Lösungen für das automatisierte Korrespondenz- und Output-Management. Speziell SAP-Anwendungen profitieren von der Integration der Invaris Software-Plattform, da Formular- und Dokumentprozesse damit wesentlich schneller und kostengünstiger werden.

Die Verbindung der SAP-Welt mit Enterprise Content Management ist ein wichtiger weiterer Schwerpunkt des Messeduos. Damit schaffen Unternehmen eine breite Basis für die Realisierung durchgängiger Informationsflüsse. Viele ECM-Anbieter haben deshalb inzwischen Integrationen mit SAP-Systemen realisiert. Dazu gehört Optimal Systems, die unter anderem Lösungen für die zentrale Verwaltung digitaler Akten zeigt. Diese gewähren durch die Integration von SAP und OS|ECM allen Anwendern Zugriff auf eine gemeinsame Akte, die sowohl die Daten aus SAP als auch alle Dokumente zum betreffenden Vorgang enthält. Mit der vollzertifizierten Archivschnittstelle windream ArcLink sowie den Applikationen windream DirectLink und windream SAPcommand eröffnet Windream für SAP-Anwender Möglichkeiten, die bisher nur mit hohem Aufwand realisierbar waren. Kyocera Document Solutions setzt wiederum auf strategische Kooperationen und tritt mit Stethos und der DocuWare gemeinsam auf. Deren Lösungen sind bereits mit Schnittstellen zur SAP-Integration ausgestattet: Zum einen die von Stethos entwickelte Software Enhanced Laser Printing (ELP) zur effizienten Druckdatenaufbereitung und Druckprozess-Steuerung, zum anderen das Dokumentenmanagementsystem DocuWare 5.

Halle 5, Stand C15



Die ALOS GmbH mit Sitz in Köln, legt das Hauptaugenmerk auf die Software SharePoint oneECM, welche umfassende Lösungen in allen Belangen des Dokumentenmanagements bietet. Des Weiteren präsentiert ALOS eine neue Version der Klassifizierungslösung von AnyDoc Software und die Business-App DocuWare, die den Zugriff auf archivierte Dokumente von unterwegs ermöglicht.

ALOS GmbH
Document Management
Herr Andreas Rische
Dieselstraße 17
50859 Köln

Telefon: +49 (0) 2234 4008 0
Telefax: +49 (0) 2234 4008 456
E-Mail: info@alos.de
Online: www.alos.de

Halle 5, Stand A11

actiware®
CONSULTING BUSINESS SOFTWARE

ACTIWARE für SAP ECC: perfekt integriertes ECM mit ELO und SharePoint

Auf der DMS Expo 2012 in Stuttgart, am Partnerstand der ELO Digital Office GmbH (Halle 5 Stand A11), präsentiert ACTIWARE gleich mehrere Produkthighlights für SAP ECC:

Mit AWELOS wird ein umfassendes und gleichzeitig einfach bedienbares Dokumentenmanagement für SAP ECC live vorgestellt. AWELOS kann mit Microsoft SharePoint und den ELO ECM Systemen eingesetzt werden und ermöglicht die Archivierung von SAP Belegen sowie Scanablage, client- und serverseitige Email-Archivierung mit SAP-Bezug, Office-Integration und interaktive Drag & Drop-Ablage einzigartig einfach und vorgangssicher.

Die serviceorientierte Architektur von AWELOS integriert sich mit den Automatisierungsfunktionen nahtlos in SAP Oberflächen, in Microsoft Office, in Microsoft SharePoint, webbasierte Anwendungen oder direkt in den Anwenderdesktop. Auch Email-Systeme wie Microsoft Exchange oder Lotus Notes werden unterstützt.

Die Business Logik und die Verlinkung zu SAP Geschäftsobjekten und -prozessen ist zentral konfigurierbar, inkl. der Datenzugriffe auf SAP ECC.

Über Branchentemplates in Software-paketierte Vorlagen, z.B. für den Einsatz in Handels- und Industriebetrieben, soziale Einrichtungen, Vertrags- oder Personalmanagement. Modifikationen lassen sich über das Designermodul realisieren, das Gesamtsystem bleibt dabei transparent.

Auch werden beispielhaft hochautomatisierte Prozesse zur Dokumentenerkennung mit SAP ECC, z.B. anhand von Eingangsrechnungen, gezeigt. Live wird hier die Klassifizierung und Datenextraktion mit anschließender workflowgestützten Bearbeitung, bis hin zur integrierten Verarbeitung und Verbuchung in SAP demonstriert. Die ACTIWARE Lösung unterstützt hierbei die Verwendung von SAP Business Workflow genauso wie externe Ablaufprozesse über ELO und SharePoint.

Mit CONNECT präsentiert ACTIWARE für SAP ECC Anwender umfassende Office-Produktivitätsfunktionen, die vollintegriert in der SAP ECC Oberfläche verwendet werden können. Kontextsensitiv und im Dialog zu SAP Geschäftsobjekten oder Vorgängen, stehen dem Anwender dabei die passenden Funktionen zur Automatisierung seiner täglichen Arbeit zur Verfügung. Auf Knopfdruck können u.a. hoch-effizient Dokumente und Emails mit SAP-Daten und Vorlagen erstellt, zugehörige Informationen gesucht, Etiketten gedruckt, Telefonie-Funktionen genutzt und webbasierte Aktionen ausgelöst werden.

ACTISHARE integriert Daten aus SAP ECC, Dokumente und Business-Intelligence Informationen ganzheitlich und rollenbasiert in SharePoint Sichten: Komplexe Daten werden einzigartig einfach und durchgängig nutzbar.

ACTIWARE GmbH

Consulting Business Software
In der Werr 11
DE-35719 Angelburg

Telefon: +49 (6464) 9131-0
Telefax: +49 (6464) 9131-30
E-Mail: info@actiware.de
Online: www.actiware.de

Halle 5, Stand A11

actiware®

CONSULTING BUSINESS SOFTWARE

ACTIWARE für SAP B1: DMS, Archiv und Office
Produktivität auf Knopfdruck

Auf der DMS Expo 2012 in Stuttgart, am Partnerstand der ELO Digital Office GmbH (Halle 5 Stand A11), präsentiert ACTIWARE starke Lösungen für SAP Business One:

Mit AWELOS zeigt ACTIWARE umfassendes Archivierungs-, Dokumenten- und Workflowmanagement für SAP B1. AWELOS kann mit Microsoft SharePoint und den ELO ECM-Systemen eingesetzt werden.

Fachbesucher erfahren live, wie einzigartig einfach und vorgangssicher die Archivierung von SAP B1 Belegen und Reports, Scanablage, client- und serverseitige Email-Archivierung mit Bezug zu SAP B1, Office-Integration und interaktive Drag & Drop-Abgabe gelingt.

AWELOS integriert sich in Microsoft Office, in SharePoint, webbasierte Anwendungen oder direkt in den Anwenderdesktop. Auch Email-Systeme wie Microsoft Exchange, Tobit oder Lotus Notes werden unterstützt.

Ganz einfach bedient der Anwender das System auch in SAP B1 selbst: Über die Widget Technologie ist AWELOS nahtlos in die SAP B1 Oberfläche eingebettet und interagiert mit den in Bearbeitung befindlichen SAP Vorgängen und Objekten. Gleichfalls werden die Arbeitsaufgaben und Workflows aus dem ECM-System, z.B. bei einer Eingangsrechnungsfreigabe, in SAP B1 angezeigt. Der Anwender profitiert dabei von einfach nutzbaren Informationen in seiner gewohnten Arbeitsumgebung. Gerade für kleine Unternehmen sind schnell einsetzbare Standardlösungen und kosteneffektive Projektrealisierungen wichtig. ACTIWARE bietet dazu ein umfangreiches Application-Template für SAP B1, mit dazu kombinierbaren Branchen-Templates, z.B. für Fertigungs- und Handelsunternehmen oder Projektdienstleister. Quasi aus der Box kann dadurch ein umfassendes ECM-System an ein Anwenderunternehmen geliefert werden, das bei Bedarf mit einem Designermodul angepasst werden kann. Zusätzlich präsentiert ACTIWARE mit CONNECT für SAP B1 Anwender umfassende Office-Produktivitätsfunktionen, die ebenfalls vollintegriert in der SAP B1 Oberfläche verwendet werden können. Kontextsensitiv und im Dialog zu SAP Geschäftsobjekten oder Vorgängen, stehen dem Anwender dabei die passenden Funktionen zur Automatisierung seiner täglichen Arbeit zur Verfügung. Auf Knopfdruck können u.a. hocheffizient Dokumente und Emails mit SAP-Daten und Vorlagen erstellt, zugehörige Informationen gesucht, Etiketten gedruckt, Telefonie-Funktionen genutzt und webbasierte Aktionen ausgelöst werden.

ACTISHARE integriert Daten aus SAP B1, Dokumente und Business-Intelligence Informationen ganzheitlich und rollenbasiert in SharePoint Sichten: Komplexe Daten werden einzigartig einfach und durchgängig nutzbar.

ACTIWARE GmbH

Consulting Business Software
In der Werr 11
DE-35719 Angelburg

Telefon: +49 (6464) 9131-0
Telefax: +49 (6464) 9131-30
E-Mail: info@actiware.de
Online: www.actiware.de

Mit einer Praxislösung wartet Allgeier auf. Das Unternehmen zeigt, wie scanview als ECM-Lösung mit einer SAP-Anbindung Eingangsrechnungen verarbeitet und allen Mitarbeitern mit und ohne SAP die Möglichkeit zur Dokumenteneinsicht gewährt. Auch die Saperion ECM Suite for SAP ermöglicht – neben der regelkonformen Archivierung von ein- und ausgehenden Dokumenten und Drucklisten – Mitarbeitern den Zugriff auf SAP-bezogene Belege, indem sie in Geschäftsprozesse integriert werden. Speziell für Business One (SBO) mit der Zielgruppe kleinere und mittelständische Unternehmen hat Busitec eine Schnittstelle zu ELO entwickelt: ELO4SAP Business One. In SBO erzeugte Belege werden mit dokumenteneigenen Metadaten übergeben und strukturiert in ELO abgelegt. Eingangsbelege werden eingescannt und nach Verarbeitung in SAP ebenfalls mit Metadaten in ELO archiviert. Auch Actiware stellt mit Awelos ein umfassendes Dokumentenmanagement für SAP ERP und SBO vor. Aktiv im Bereich SAP-Integration ist ECM-Anbieter OpenText. Mit seinen Lösungen können SAP-Anwender SAP-Dokumente und -Daten erstellen, verwalten und archivieren – und im Bedarfsfall wieder darauf zugreifen. Spezielle Aktenlösungen auf Basis von OpenText Extended ECM for SAP Solutions zeigt zusätzlich RSH am OpenText-Stand. Mit ihnen können Anwender aus ihrer gewohnten Arbeitsumgebung auf die digitalen Akten zugreifen und erhalten so eine zentrale

Sicht auf fallbezogene Informationen, unabhängig vom Content Typ. Ebenfalls auf Basis von OpenText arbeitet die iXenso. Am selben Stand zeigt der OpenText ECM Premier Realisierungspartner, wie Unternehmen Geschäftsprozesse digital abbilden und mit R/3 Informationen verknüpfen können. Auch die automatisierte Verarbeitung von Eingangsrechnungen gehört zu den iXenso-Expertisen.

Rechnungsverarbeitung im Fokus

Auf den Bereich der SAP-Rechnungsverarbeitung haben sich weitere Anbieter spezialisiert und präsentieren ihre entsprechenden Lösungen auf der DMS Expo. Dazu gehört bc-competence, die das SAP Invoice Management by OpenText mit der Möglichkeit einer vordefinierten Expressinstallation für kurze Projektlaufzeiten präsentiert. Auch CTO Balzuweit reist mit seiner Lösung zur automatischen Rechnungsbearbeitung clarc xControl Invoice für SAP in Stuttgart an. Darüber hinaus hat Swiss Post Solutions (SPS) Deutschland jetzt ihre Lösungen für internationales Invoice Recording weiter optimiert. Unabhängig von Sprache und Format der Eingangsrechnungen werden die Informationen nach Erfassung der Daten direkt in das SAP Finanzbuchhaltungssystem exportiert.

www.ITandBusiness.de
www.dms-expo.de



Jährlich lockt die DMS Expo und die IT & Business mit interessanten Vorträgen und Präsentationen.



Where IT works.

2 Messen, 3 Tage, 8 Bühnen, 250 Vorträge

Big Data, Cloud, Enterprise 2.0 und Mobile... Spannend! Doch Sie erwarten mehr als nur die IT-Trendthemen? Standards wie BI, CRM, ECM und ERP sollen bitte auch dabei sein? Sicherheit ist ein Muss? Insellösungen haben Sie längst zu Gunsten einer komplett integrierten Unternehmens-IT verworfen? Keine Zeit, um für vier, fünf, sechs

Spezial-Messen quer durch Deutschland zu reisen? Ihr Ziel heißt Stuttgart – besuchen Sie den Messeverbund der IT & Business und DMS EXPO. Sie finden alle relevanten Themen unter einem Dach ergänzt um ein attraktives Vortragsprogramm auf Kongress-Niveau. Und das alles mit einem Ticket – **arbeitet IT irgendwo effizienter?**



23.– 25. Oktober 2012 | Messe Stuttgart



Mit Unterstützung von:



«VOI» voice of information

Software

Strukturelle Veränderungen schneller in der IT abbilden: Standard-Software steigert Executive Speed

SNP feiert Jubiläum

Mit der Zusammenführung von zwei Mahle-Gesellschaften feierte SNP sein tausendfünfhundertstes Transformationsprojekt. Das Unternehmen ist auf die Planung und Umsetzung von strukturellen Unternehmensveränderungen in der ERP-Software spezialisiert.

Die Anforderungen der Unternehmensleitungen auf die IT wächst: Das Management erwartet eine schnellere Umsetzung von strukturellen Veränderungen in der ERP-Software. Diese Executive Speed entscheidet darüber, wie flexibel Unternehmen auf die immer volatileren Märkte reagieren können. SNP Schneider-Neureither & Partner schafft mit der ersten standardisierten Software-Plattform für automatisierte Transformationen in ERP-Systemen die Voraussetzungen dafür. Heuer markierte die Zusammenführung von zwei Mahle-Gesellschaften in einen bereits bestehenden Buchungskreis den Abschluss des tausendfünfhundertsten Transformationsprojekts. „Die Anpassungsgeschwindigkeit für Unternehmen ist enorm angestiegen und die IT muss strukturelle Veränderungen immer schneller umsetzen“, betont Andreas Schneider-Neureither, CEO der SNP. „Die Executive Speed von der Management-Entscheidung bis zur Umsetzung ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil.“

Dabei automatisiert SNP Transformation Backbone (SNP T-Bone) die Umsetzung struktureller Veränderungen weitgehend und verkürzt die Projektlaufzeiten.

Migration an kurzem Wochenende

„SNP hat bereits mehrere Transformationen für Mahle Europa ausgeführt und bei diesem Projekt die Migrationskoordination mit den Integrationstests übernommen“, erinnert sich Rainer Kolata, Financial Accounting & Controlling, IT-Services Europa bei Mahle. Dabei gibt die Verfügbarkeit des ERP-Systems die Mindestlaufzeit vor. „Arbeiten am System sind nur während der produktionsfreien Zeiten möglich, deshalb nutzen Unternehmen gerne lange Wochenenden und Feiertage“, so Oliver Lange, Teamleiter Consulting bei SNP. „Beim Einsatz von SNP T-Bone reicht dagegen auch bei großen Datenmengen ein kurzes Wochenende für die vollständige Migration

in das Zielsystem.“ Für die Überleitung der Buchungskreise nutzte Mahle SNP T-Bone. Die Software-Plattform basiert auf der Umsetzungserfahrung und reduziert den Programmieraufwand deutlich. Entscheidend war die fehlerfreie Ausführung, die das System in mehreren Testläufen nachweisen musste. Erst dann erfolgte die Umstellung auf das neue System. „SNP hat seit der Gründung durchschnittlich jede Woche ein Transformationsprojekt abgeschlossen“, so Andreas Schneider-Neureither. „Auf Basis dieser Erfahrungen können wir Unternehmen optimal dabei unterstützen, strukturelle Veränderungen schnell umzusetzen.“

www.snp-ag.com

Mahle International

Mahle ist ein global tätiger Entwicklungspartner der Automobil- und Motorenindustrie, der 2011 mit mehr als sechs Milliarden Euro einen neuen Umsatzrekord erreichte. Das Management setzt auf Flexibilität und passt die Organisation kontinuierlich an neue Rahmenbedingungen an.

>> SNP hat seit der Gründung durchschnittlich jede Woche ein Transformationsprojekt abgeschlossen. <<



Andreas Schneider-Neureither, SNP-CEO, freut sich über das 1500ste Transformationsprojekt.

Realtech tritt dem AWS-Partnernetzwerk bei

Realtech hat sich dem Amazon-Web-Services-Partnernetzwerk (AWS Partner Network, APN) als Beratungspartner angeschlossen. Dadurch werden Kunden beim Betrieb ihrer SAP-Anwendungen über die AWS Cloud-Infrastruktur optimal unterstützt. Durch die Partnerschaft mit AWS ermöglicht Realtech seinen Kunden, SAP-Systeme in den Rechenzentren von Amazon zu hosten und gleichzeitig von den Vorteilen einer Cloud-Anwendung hinsichtlich Skalierbarkeit und Flexibilität zu profitieren. Zugleich haben sie die Sicherheit, dass die SAP-Anwendungen innerhalb der Europäischen Union betrieben werden und die in die AWS-Cloud übermittelten Daten Europa nicht verlassen. Frank French, Senior Consultant bei Realtech, kommentierte die Bekanntgabe folgendermaßen: „Um auf immer schneller

eintretende Veränderungen reagieren zu können, müssen sich Unternehmen neuen Betriebsmodellen und Plattformen öffnen. Ziel ist die Reduktion des unternehmerischen Risikos und das Sichern von Wettbewerbsvorteilen. Gleichzeitig lassen sich damit Kosten bei der Wartung und im Betrieb von IT-Anwendungen und Infrastrukturen drastisch reduzieren. Als Mitglied im APN können wir den Kunden bei der Migration ihrer SAP-Software in die AWS-Cloud einen sicheren Übergang gewährleisten. Der Kunde profitiert von der Kombination aus erstklassigem SAP-Know-how und dem zukunftsweisenden Cloud-Service-Angebot von Amazon Web Services.“

www.realtech.de/cloud

Mit seinen Visionen die Gesellschaft positiv geprägt

Churchill Club ehrt Hasso Plattner

Für eine bessere Gesellschaft und eine bessere Welt: Der begehrte Global Benefactor Award des renommierten Churchill Clubs geht dieses Jahr an Hasso Plattner.

Hasso Plattner wurde am 13. September 2012 mit dem Global Benefactor Award des Churchill Club ausgezeichnet. Der Preis ehrt Persönlichkeiten, die mit ihren Visionen die Gesellschaft positiv geprägt haben. Der Preis wurde vom Schriftsteller Geoffrey Moore und Vishal Sikka, SAP-Vorstand für Technologie und Innovation, übergeben. Im Anschluss daran sprachen Scott McNealy, Mitbegründer von Sun Microsystems und Vorstandsvorsitzender von Wayin sowie Hasso Plattner in einem Podiumsgespräch über Talentmanagement, Bildung, Innovation und Philantrophie. Die Preisverleihung fand im kalifornischen Hyatt Regency Hotel in Santa Clara statt. Mit der Auszeichnung wird Plattner für sein Engagement für Forschung und Lehre in Wissenschaft und Technik gewürdigt. Der SAP-Mitbegründer und Aufsichtsratsvorsitzende hat die Entwicklung zahlreicher Innovationen bei der SAP und in anderen Bereichen maßgeblich geprägt. Auch die In-memory-Plattform HANA geht auf seine Initiative zurück. „Hasso Plattner ist ein großartiges Vorbild für mich und viele andere. Er vereint wie kein anderer Wissen, Vorstellungs- und

Überzeugungskraft und bringt uns damit zu absoluter Höchstleistung. Einerseits erwartet er Realitätssinn bei unserer Softwareentwicklung, andererseits geht er offen und unvoreingenommen an neue Designs heran. Mit seinem sicheren Instinkt hat er die SAP vier Jahrzehnte lang geprägt und trägt immer noch zu unserer ständigen intellektuellen Erneuerung bei“, erklärte Vishal Sikka.

Plattner gründete das Hasso-Plattner-Institut für Softwaresystemtechnik Engineering (HPI) an der Universität Potsdam im Jahr 1998. 2007 baute er das Institut mit der School of Design Thinking weiter aus. Heute hat das HPI rund 600 Studierende. 2005 hatte Plattner bereits das Hasso Plattner Institute of Design an der kalifornischen Stanford University ins Leben gerufen, das das Design Thinking mit einem neuen Bildungskonzept revolutionierte. Mit seinem Engagement auf dem Gebiet der Wissenschaft und Bildung will Plattner die nächste Generation an Innovatoren auf die komplexen Praxisanforderungen der heutigen Zeit vorbereiten. Darüber hinaus richtete Plattner unter dem Dach von „Hasso Plattner Ventures“ ein Gründungszentrum und einen Wagniskapitalfonds für junge IT-Firmengründer ein. 2005 gründete er die HPI Research School, die heute über Standorte in Südafrika, Israel und China verfügt. 2010 rief er das HPI Future Service Oriented Computing Lab in Potsdam ins Leben. Zudem stellte er für den Ausbau der Universitätsbibliothek in Mannheim umfangreiche Fördergelder zur Verfügung. Über seine Förderung unterstützt Plattner die Forschung und Wissenschaft, insbesondere an der

University of Cape Town. 2008 brachte er eine größere Kapitalsumme in das Projekt „Hasso Plattner Ventures Africa“ ein. Plattner hat die AIDS-Forschung mit Millionenspenden unterstützt und fördert die Gesundheitsfürsorge und Gesundheitserziehung von Kindern in Südafrika sowie andere soziale und ökologische Projekte.

„Der Global Benefactor Award des Churchill Clubs würdigt die Ergebnisse eines freiwilligen, persönlichen Engagements für eine bessere Gesellschaft und eine bessere Welt“, sagte die Club-Vorsitzende Karen Tucker. „Vor diesem Hintergrund freuen wir uns, dass der diesjährige Award mit Hasso Plattner an einen würdigen und verdienten Preisträger geht.“ Die jährliche Verleihung des Churchill Awards zählt zu den wichtigsten Veranstaltungen im Silicon Valley. Durch die Auszeichnung besonderer Verdienste in den Bereichen Innovation, Leadership, Kooperation und soziales Engagement soll sie zum Nachahmen anregen. Neben der Verleihung des Global Benefactor Awards an Plattner wurden bei der Veranstaltung noch weitere Preise vergeben. So ging der Game Changer Award an SpaceX. Vinod Khosla, Gründer von Khosla Ventures, erhielt den Legendary Leader Award. Aaron Levie und Dylan Smith, Co-Gründer von Box, erhielten den Magical Team Award. Darüber hinaus wurde Google mit einem Sonderpreis, dem Serial Disruptor Award, ausgezeichnet. Die Nominierungen wurden von der Churchill Club Academy eingereicht, die sich aus führenden Wirtschaftsvertretern, Investoren, Unternehmern, Professoren und Pressevertretern zusammensetzt und rund 500 Mitglieder zählt. Über die eingereichten Nominierungen wurde von der Academy abgestimmt. Ein interner Wahlausschuss legte schließlich die endgültigen Preisträger fest. Der Churchill Club ist das führende Wirtschafts- und Technologieforum im Silicon Valley.

www.hpi.uni-potsdam.de
www.churchillclub.org
www.sap.de



Hasso Plattner erhielt aus der Hand von Vishal Sikka den begehrten Global Benefactor Award des renommierten Churchill Clubs.



© Dmitriy Shironosov, Shutterstock.com

Verbinden statt teilen: durch die Etablierung eines Social Layer zum Social Business

Unendlich vernetzt

Immer mehr Mitarbeiter fordern Zugang zu digitalen Technologien und Social Media auch am Arbeitsplatz ein. Unternehmen sollten diesen Wandel begrüßen und sinnvolle Einsatzmöglichkeiten entwickeln. Den Geschäftsprozessen kommt dabei eine zentrale Bedeutung zu. Das hat auch SAP erkannt!

Von Michael Ruckel, Senior Consultant, Capgemini

Social Media sind ein fester Bestandteil unseres Alltags geworden. Gerade die junge Generation, die Digital Natives und neuerdings auch die Social Natives, wachsen mit digitalen Technologien und Social Media auf. Die ständige Verfügbarkeit des Internet, die regelmäßige Nutzung von Smartphones und die Vernetzung mit anderen Menschen sind zur Selbstverständlichkeit geworden und haben einen spürbaren Einfluss auf das soziale Zusammenleben, angefangen bei der Geschwindigkeit der Kommunikation bis hin zur Verfügbarkeit. Diese neue Generation drängt nun auf den Arbeitsmarkt und verändert durch ihre Lebensweise, Denkmuster und Kommunikationsgewohnheiten die Belegschaft in den Unternehmen. Die private Nutzung von Social Media und digitaler Technologien weckt neue Erwartungen an den Arbeitgeber: Was privat erfolgreich genutzt wird, soll auch den Arbeitsalltag erleichtern. Unternehmen reagieren auf diese Entwicklung allerdings mit Skepsis und Zurückhaltung, die die erfolgreiche Einführung von Social Media behindern kann. Aber woran liegt das? Zum einen übt diese Entwicklung Druck auf Unternehmen aus, denn sie sind aufgefordert, statt umfangreicher Blue-Print-Phasen zur Einführung neuer IT-Lösungen eine neue Dynamik zuzulassen. „Einfach mal machen“ ist oftmals besser als lange zu evaluieren. Zum anderen ist eine hitzige Debatte über den eigentlichen Mehrwert der internen Nutzung von Social Media entbrannt: Wie misst man den Erfolg der Nutzung? Zählt man die Anzahl der Diskussionen? Oder ist es die Anzahl der aktiven Nutzer und deren gepostete Ideen? Haben diese Aspekte tatsächlich monetäre Auswirkungen auf den Unternehmenserfolg? All diese Fragen sind nur schwer zu beantworten, denn es fehlt schlichtweg die Erfahrung bei der Nutzung von Social Media im Unternehmen. Zwar gibt es bereits erste Studien, die versuchen, eine Antwort zu finden, aber wirklich greifbar ist noch nichts. Das Ergebnis ist meist eine ablehnende Haltung. Man wolle nicht in das private Vergnügen der Mitarbeiter investieren und Social Media habe ohnehin keinen nachweisbaren Mehrwert, ist eine häufige Begründung. Aber eben diese Diskussion

um den Return on Invest (ROI) muss geführt werden, denn ansonsten droht den Unternehmen ein Kontrollverlust. Früher oder später werden sie tragfähige Konzepte entwickeln müssen. Andernfalls werden die Mitarbeiter auf eigene Faust beginnen, Lösungen für Blogs, Wikis oder zum Austausch von Dokumenten aufzusetzen. Viele Lösungen sind heute als Open Source oder sogar als Freeware verfügbar. Auch Cloud-basierte Dienste wie Yammer erfreuen sich großer Beliebtheit. Solche Lösungen lassen sich verhältnismäßig einfach und an den Grenzen der unternehmenseigenen IT vorbei einführen. Dieser „bottom-up“-gelebte Ansatz birgt altbekannte Gefahren wie Wildwuchs in der IT-Landschaft und den Aufbau von Social Media als zusätzliche Insellösungen beziehungsweise als Wissenssilos im Unternehmen. Dieser Wildwuchs muss später aufwändig und vor allem kostenintensiv konsolidiert werden.

Verbinden statt teilen

Was aber ist der Ausweg aus diesem Dilemma? Unternehmen dürfen Social Media nicht mehr als isoliertes Problem auffassen, sondern sollten sich für einen

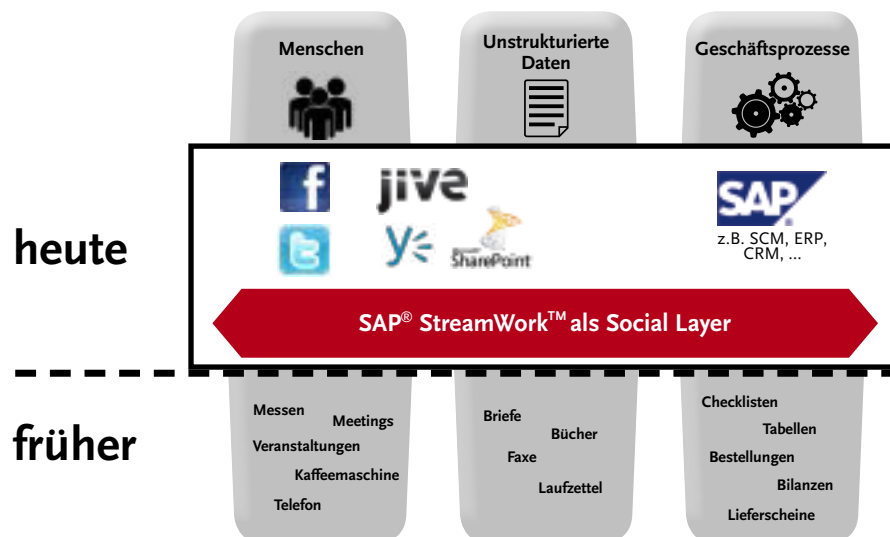
integrativen Ansatz entscheiden. „Verbinden statt teilen“ sollte das Motto sein. Drei konträre Dimensionen gilt es, zusammenzuführen:

■ **Unstrukturierte Daten:** In diese Kategorie fallen Dokumente, E-Mails und nicht formularbasierte Informationen, die auf den Festplatten der Mitarbeiter, File-Sharing-Systemen oder in Sharepoints abgelegt sind.

■ **Menschen:** Mitarbeiter brauchen für ihre tägliche Arbeit einen schnellen und unkomplizierten Zugriff auf die richtigen Daten und Informationen zur richtigen Zeit. Gerade durch die heutige Informationsflut ist die Nutzer-Zentrierung ein wichtiger Erfolgsfaktor.

■ **Geschäftsprozesse:** Die strukturierten Abläufe von Prozessschritten und Aktivitäten machen einen zentralen Teil der Wertschöpfung eines Unternehmens aus.

Die marktüblichen Anbieter von Social Software, die man aus zahlreichen Marktstudien von Gartner und Co. kennt, unter anderem Jive, Yammer oder Microsoft, konzentrieren sich in erster Linie auf



Unternehmen sollten sich bei Social Media für einen integrativen Ansatz entscheiden.



Michael Ruckel ist Senior Consultant bei Capgemini Consulting. Er untersucht als Experte für Social Business die technologischen und sozialen Entwicklungen und die damit verbundenen Herausforderungen für Mitarbeiter und Manager von Unternehmen. Hierbei geht es ihm vor allem um die Analyse der Auswirkungen auf die Organisationsstruktur und die Kultur eines Unternehmens, sowie den gezielten Einsatz der richtigen Technologien.

die Zusammenführung der ersten beiden Welten. Sie versuchen, unstrukturierte Daten mitarbeiterzentriert zur Verfügung zu stellen und mit sozialen Features wie Diskussionen, Kommentaren und Rating-Optionen zu untermauern. Den Kern bildet in der Regel ein Activity Stream, der die unstrukturierten Daten ordnet und für die Mitarbeiter strukturiert und vor allem personalisiert bereitstellt. Das hilft zwar in der täglichen Arbeit ein gutes Stück weiter, da Suchzeiten reduziert und Arbeitsabläufe vereinfacht werden, aber damit ist noch nicht das gesamte Potenzial ausgeschöpft. Social Software alleine bringt daher nicht den gewünschten Erfolg! Der eigentliche Mehrwert von Social Media kommt durch die Integration in die Geschäftsprozesse, die in betriebswirtschaftlichen Anwendungen wie CRM, SRM oder SCM abgebildet sind. Sie bestimmen immer noch einen Großteil der täglichen Arbeit und sind der Kern eines jeden Unternehmens. Allerdings passen Geschäftsprozesse, wie wir sie heute kennen, nicht mehr in die Zeit, denn sie sind von Haus aus eher starre Gebilde, die nach einem vorgefertigten Schema ablaufen und ausgeführt werden. Sie stellen die Arbeitsschritte beziehungsweise die einzelnen Prozessschritte in den Mittelpunkt und sind nicht auf Interaktionen ausgelegt. Genau diese Interaktionen aber brauchen Unternehmen, um die Herausforderungen der heutigen Zeit bewältigen zu können, denn sie müssen schneller, flexibler und innovativer sein als noch vor 20 Jahren. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, ist es notwendig, alle zeitlichen und räumlichen Barrieren zwischen den Mitarbeitern in einem Unternehmen abzubauen und die richtigen Informationen zur richtigen Zeit, im richtigen Prozessschritt, dem richtigen Mitarbeiter zur Verfügung zu stellen. Erst dann können Entscheidungen schnell und effizient getroffen werden.

Etablierung eines Social Layers

Ein solch integrativer Ansatz kann durch die Etablierung eines Social Layers für alle betriebswirtschaftlichen

Anwendungen erreicht werden. Dieser horizontale Layer integriert die bestehenden, transaktionalen Geschäftsprozesse mit den existierenden Wissenssilos, reichert sie mit Social Features dort an, wo es Sinn macht, und stellt den Mitarbeiter in den Mittelpunkt. Bildlich gesprochen findet eine Sozialisierung der Geschäftsprozesse statt. Mitarbeiter bekommen in jedem Prozessschritt die richtigen Daten zur Verfügung gestellt. Entscheidungen können schneller, effizienter und auf Basis bestmöglicher Informationen getroffen werden. Vor allem ad-hoc-Entscheidungen werden dadurch gefördert. Mit StreamWork hat SAP einen solchen Social Layer entwickelt. StreamWork ist eine On-Demand-Softwarelösung zur Unterstützung kollaborativer Entscheidungsprozesse, zum Beispiel im Kontext von SAP-Transaktionen. Das Ziel von StreamWork ist es, einer gewissen Anzahl von Experten für einen begrenzten Zeitraum einen virtuellen Raum zu bieten, um basierend auf Daten aus dem SAP-Backend schnell und kollaborativ Entscheidungen treffen zu können. Auf diese Weise verknüpft SAP die Geschäftsprozesse aus dem Backend, wie CRM, SCM oder BI, gezielt mit Social Media. Anwender können aus den SAP-Systemen heraus an bestimmten Stellen im Prozess Aktivitäten in StreamWork starten und diese zusammen mit Kollegen abarbeiten. Das Management von Bewerbungsprozessen, die kollaborative Erstellung von Angeboten oder die Diskussion der aktuellen Absatzzahlen, sind nur einige der zahlreichen Einsatzmöglichkeiten. Darüber hinaus wird Streamwork durch die Integration mit Sharepoint und anderen Dokumentenmanagementsystemen auch der Verknüpfung der Geschäftsprozesse mit unstrukturierten Daten gerecht.

Unternehmen werden das Thema Social Media nicht mehr lange ignorieren können. Durch den richtigen Einsatz kann Social Media gezielt und konkret zum Geschäftserfolg beitragen. Wer beginnt, seine Projekte und sein Geschäft zu strukturieren und integrativ aufzusetzen, wird flexibler und kann später besser steuern, statt gesteuert zu werden. Aus diesem Grund muss der CIO die Führungsrolle übernehmen: Für die erfolgreiche Einführung von Social Media braucht es eine tragfähige Strategie, die Social Media in das große Ganze integriert und mit dem Business verzahnt. Dabei kommt auch den Fachabteilungen eine wichtige Rolle zu. Aus dem isolierten Problem Social Media wird somit ein Kernelement des Social Business. SAP hat das erkannt und mit StreamWork eine Antwort parat.

www.de.capgemini-consulting.com

Lesen Sie in der kommenden E-3-Ausgabe vom November 2012, wie Streamwork als Social Layer den Weg zum Social Business ebnen kann.

Entscheidungen fallen in High Speed

DSAG-Jahreskongress

25. - 27. September 2012
Messe und Congress
Centrum Bremen

Besuchen Sie uns auf
dem Stand H17 in Halle 5.



Einsteigen und probefahren

Unterstützen Sie die Geschäftsprozesse Ihres Unternehmens. Mit Funktionen, die bislang reine Zukunftsmusik waren. Ob Realtime Reporting, granulare Auswertung oder Echtzeit-Kalkulation – die In-Memory-Technologie von SAP HANA® macht es möglich. Immense Performance-Steigerung bei der Datenauswertung inklusive.

Testen Sie es selbst! Im gemeinsamen SAP HANA Demo & Competence Center von Fujitsu und TDS greifen Sie dazu auf eine optimierte Systemlandschaft für SAP HANA zu. Speedlimits waren gestern.

Überzeugen Sie sich:
www.sap-hana-testdrive-mit-tds-fujitsu.de



Nachhaltig erfolgreich

Unternehmen und ihre Mitarbeiter stehen unter permanentem Leistungsdruck. Oft steht daher die Frage im Mittelpunkt, wie man nachhaltig Erfolg sichern kann. Eine Studie mit 250 Unternehmen ergab, dass es vor allem im Produkt-Controlling große Lücken gibt.



© haveeseen, Shutterstock.com

Der unternehmerische Erfolg ist die Fähigkeit, einen maximalen Gewinn mit der aktuellen und zukünftigen Wertschöpfung zu erzielen. Für Unternehmen, die nachhaltig erfolgreich sein wollen, ergeben sich daraus zwei entscheidende Konsequenzen. Einerseits sollen die Kostenkontrolle und die Bewertung der vorhandenen Produkte und Dienstleistungen sichergestellt sein, andererseits müssen die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens im internationalen Vergleich analysiert werden. Durch den Leistungsvergleich werden notwendige Kostensenkungsmaßnahmen und Zielgrößen identifiziert, die für die Zukunftsfähigkeit relevant sind. Innerhalb einer breit angelegten Langzeitstudie wurden bei fast allen analysierten Unternehmen Schwächen im Produkt-Controlling erkannt. Aufgrund fehlender Benchmarkdaten konnten keine Leistungsvergleiche mit den Mitbewerbern durchgeführt werden. Im Gespräch mit Michael Kramer erklären Thomas Obermeier, Hochschule für Ökonomie und Management in Essen, und Frank Bürger, Komb GmbH, wie sie mit dem Konzept 100%Kostenkontrolle gegensteuern wollen.

Michael Kramer: Für den Erfolg meines Unternehmens muss ich den individuellen Gewinn- und Verlustbeitrag meiner Produkte kennen. Unternehmen stehen zusätzlich im internationalen Wettbewerb. Würde ein kontinuierlicher Leistungsvergleich meinen Unternehmen unterstützen?



Michael Kramer ist langjähriger Kenner der SAP-Szene und Aufsichtsrat bei B4Bmedia.net (E-3 Verlag).

Thomas Obermeier: In einer groß angelegten Studie wurden das Produkt-Controlling beziehungsweise die Kostenkalkulation von 250 Unternehmen analysiert. Dabei wurde festgestellt, dass fast alle Kostenkalkulationen von Produkten und Dienstleistungen ungenau und Leistungsvergleiche zu Mitbewerbern nicht vorhanden waren. Es fehlte daher auch das Grundverständnis bezüglich der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit des eigenen Unternehmens. Somit können strategische Kostensenkungsinitiativen, die für die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens notwendig sind, nicht identifiziert werden.

Kramer: Was sind die Ursachen für diese Defizite, die erhebliche Risiken für ein Unternehmen darstellen?

Frank Bürger: Unternehmen konzentrieren sich auf die Bewertung der Vergangenheit, obwohl der Unternehmenserfolg von den künftigen Produkten und Strategien abhängt. Da die Größe der Kalkulationsungenauigkeit nicht erkannt werden kann, analysierte niemand deren Ursachen. Für eine genaue und nachvollziehbare Kalkulation müssen die Berechnung aller Kalkulationsfaktoren und die Kalkulation in einem integrativen System stattfinden.

Kramer: Was verstehen Sie unter einem integrativen System?

Bürger: Die bisherigen Kalkulationssysteme basieren auf einem betriebswirtschaftlichen Kenntnisstand von 1930. Seitdem ist die Unternehmensumwelt dynamischer und internationaler geworden. Auslastungsschwankungen, Verlustleistungen und Kostenveränderungen sind im unternehmerischen Alltag eine permanente Erscheinung. Somit müssen zum einen die Berechnung der Gemeinkostenzuschlagssätze schnell, transparent und nachvollziehbar an die aktuelle Situation angepasst werden und zum anderen die Zuschlagssätze nicht für das gesamte Unternehmen sondern für einzelne Produkte oder Produktgruppen individuell ermittelt werden. Diese hohe Dynamik in einem sensiblen internationalen Umfeld gab es 1930 bei der Entwicklung der Kostenträgerrechnung mit Maschinenstundensatz nicht. Heute muss die Berechnung der Kalkulationsfaktoren und

die Kalkulation der einzelnen Produkte in einem geschlossenen System erfolgen.

Kramer: Welche Vorteile hat so ein geschlossenes Kalkulationssystem?

Obermeier: In vielen Unternehmen werden die ERP-Systeme immer ausgeklügelter, komplexer und unverständlicher. Immer weniger Mitarbeiter verstehen die Systematik der Programme oder können Ergebnisse prüfen und einschätzen. Wechselwirkungen werden ebenfalls unterschätzt. Aus diesen komplexen Systemen werden letztlich die Kalkulationsfaktoren abgeleitet. Wie die Faktoren zusammengesetzt sind, ist kaum noch nachvollziehbar. Fehlende Transparenz und Klarheit können zu Fehlinterpretationen und Fehlentscheidungen führen. Ein integratives Kalkulationssystem bildet das Unternehmen ab, bestimmt die Kalkulationsfaktoren und kalkuliert die Produkte.

Kramer: Sie haben mit Partnern das Konzept 100%Kostenmanagement entwickelt. Wie ist dieses aufgebaut?

Bürger: Das Konzept 100%Kostenmanagement baut auf folgende Basiszusammenhänge auf: Unternehmen definieren sich über Produkte. Produkte definieren sich über Kosten. Kosten definieren sich über Menschen. 100%Kostenmanagement ist eine ganzheitliche Betrachtung der Datenerfassung, der individuellen Produktkostenanalyse, dem Leistungsvergleich mit vorhandenen Mitbewerbern bis hin zur Evaluation der Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter. Kostenmanagement ist heute der entscheidende Faktor für den nachhaltigen Erfolg eines Unternehmens. Das Kostenmanagement definiert sich auch aus dem Vergleich der eigenen Leistungsfähigkeit zum Mitbewerber. Dieser Vergleich definiert das Delta zwischen der vorhandenen und der notwendigen Leistungsfähigkeit. Darüber hinaus muss zusätzlich zu den optimierten Kostenstrukturen, die sich aus der notwendigen Anzahl der Mitarbeiter und geringen Sachkosten definiert, auch der richtige Mitarbeiter an der richtigen Stelle sitzen.

Kramer: Kosten- und Personalmanagement sind nun nicht die klassischen Nachbargbereiche ...

Obermeier: Der Leistungsvergleich mit dem Wettbewerb bestimmt die Obergrenze der Kosten, die ein Unternehmen sich leisten kann. Diese Kostenobergrenze bestimmt die Personalkosten und damit die Anzahl der maximal möglichen Mitarbeiter. Diese Mitarbeiter müssen hinsichtlich ihrer Aufgabenbereiche eine entsprechende Qualifikation haben und optimal eingesetzt werden. Dies ist entscheidend für den Unternehmenserfolg.

Kramer: In welchen Schritten geht 100%Kostenmanagement vor?

Bürger: Im ersten Schritt muss das Unternehmen in einem integrativen System abgebildet werden. Der zweite Schritt ist der Leistungsvergleich mit den Benchmarkwerten. Im dritten Schritt werden die Kostenobergrenzen über das Unternehmen gesamt und in den einzelnen Funktionsbereichen definiert. Dadurch wird im vierten Schritt die maximal mögliche Anzahl der Mitarbeiter bestimmt. Im fünften und letzten Schritt werden effiziente Strategien entwickelt, um die Kostenobergrenzen einzuhalten. Erst dadurch wird die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit gesichert.

Kramer: Unterstützen die heutigen ERP-Systeme das Erfolgskonzept 100%Kostenmanagement?

Obermeier: Die heutigen ERP-Systeme können nicht für diese zentrale Erfolgsstrategie genutzt werden. Die Durchführung macht entweder die Optimierung der heutigen Systeme mit zusätzlicher Integration von Benchmarkdatenbanken notwendig, oder ein externes Tool übernimmt diese Aufgaben.

Kramer: Warum sind die Benchmarkdatenbanken so wichtig?

Obermeier: Die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens kann nur im direkten Vergleich mit den stärksten Wettbewerbern im internationalen Umfeld beurteilt werden. Hierzu braucht man Benchmarks, die aufgrund der hohen Dynamik regelmäßig aktualisiert werden. Diese müssen aber in der gleichen Struktur und Systematik vorhanden sein, um aussagefähige Vergleiche durchführen zu können. Basis hierfür sind ein integratives Kalkulationssystem und aktuelle Benchmarkdatenbanken. Dies garantiert eine schnelle Analyse, die bei Veränderungen jederzeit durchgeführt werden kann.

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

Obermeier: Wir werden die heute für den Unternehmenserfolg notwendigen integrativen Berechnungssystematiken, die Analyse- und Simulationsfähigkeiten, das Know-how für eine höhere Kalkulationsgenauigkeit und die aktuellen Benchmarkdatenbanken den anerkannten SAP-Fachpartnern zur Verfügung stellen. Damit können Unternehmen das Konzept 100%Kostenmanagement für die Generierung entscheidender Wettbewerbsvorteile auf Basis eigener genauer Bewertungen und des notwendigen Mitbewerbersvergleichs zu jeder Zeit nutzen.

Kramer: Vielen Dank für das Gespräch.

www.upway.biz

Als E-3-Leser erhalten Sie neben einer kostenfreien Erstberatung weitere Vergünstigungen, SAP-Partner das umfangreiche Partner Package kostenfrei.



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

SAP INTERACTIVE FORMS BY ADOBE®

SAP Interactive Forms by Adobe® helfen Ihrem Unternehmen, fehlerträchtige und ineffiziente papiergebundene Prozesse abzulösen. Sie binden Mitarbeiter, Kunden und Partner mit geringem Aufwand in elektronische Geschäftsprozesse ein.

www.snapconsult.com



Online/Offline Benutzerintegration!

Ihre formulargestützten Unternehmensprozesse gewinnen durch SAP Interactive Forms by Adobe® an Leistungsfähigkeit und Sicherheit - z.B. das Auftragsmanagement, Einkaufs- und Logistikprozesse in der Fertigung und Abläufe im Vertrieb, HCM und CRM. SAP Interactive Forms by Adobe® lassen sich in alle Workflows auf Basis SAP NetWeaver® integrieren.

„Intelligente“ Formulare bieten auch Werthelfen, Prüfungen, Berechnungen und viele weitere Benutzerunterstützungen an.

SAP Interactive Forms by Adobe® sind Smart Forms/SAPscript Ersatz
Druck, Mail-, Fax bzw. Dokumentenarchivierung

Lösungen/Prozesse

MM/QM - Offline 8D-Report/Lieferantenbeurteilung
SD - Banf Freigabe (inkl. Workflow)
HCM - Mobile Arbeitszeiterfassung
CRM - Offline Auftragserfassung
CRM - Mobiler Servicetechnikereinsatz
CRM - Besuchsberichte
u.v.m.



sn@p•consulting

Systemnahe Anwendungsprogrammierung und Beratung GmbH

Wie werden Unternehmen den zunehmenden mobilen Anforderungen gerecht?

Mobility Out-of-the-Box

Der Wettbewerb am Mobile-Markt verschärft sich: Microsoft tritt in den Kampf, um eine Vormachtstellung bei mobilen Betriebssystemen zu erhalten, Kindle Fire fordert das iPad heraus und Apple will mit einem neuen iPhone und gerüchteweise einem kleineren iPad seinen Marktanteil ausbauen.

Von Jürgen Krüger, ITML



© iQconcept, Shutterstock.com

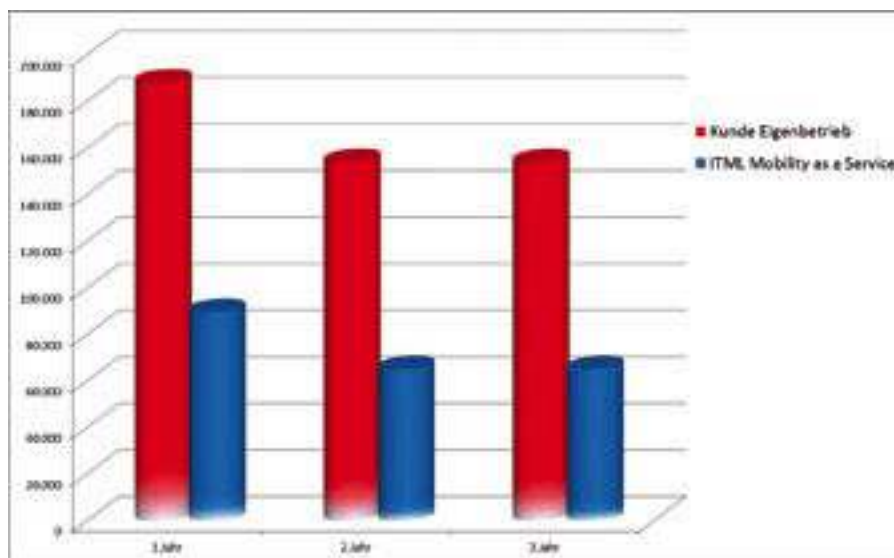
Nach Einschätzung von IDC-Analysten ist 2012 das Jahr des Aufstiegs mobiler Technologien. Mobile Geräte wie Smartphones und Tablets lassen die PCs sowohl bei den Stückzahlen als auch bei den Investitionen hinter sich. Mobile Apps erzeugen mit 85 Milliarden Downloads mehr Umsatz als der Mainframe-Markt. Die wachsende Verbreitung von Smartphones und Tablet-PCs wandert vom Konsumenten Umfeld auch in die Geschäftswelt. Immer mehr Mitarbeiter arbeiten mobil und verwenden dabei ihre privaten Geräte, auch für berufliche Zwecke. Sie nehmen vom Hotelzimmer oder Home Office aus an Web-Konferenzen

teil und nutzen Wartezeiten an Flughäfen für die Bearbeitung der neuesten Vertriebszahlen. IT-Abteilungen stehen heute vor der komplexen Aufgabe, diesen Anforderungen in geeigneter Form zu begegnen. Der Anspruch liegt darin, den Mitarbeitern auf der einen Seite die hohe Mobilität und die damit verbundene Produktivitätssteigerung zu ermöglichen und auf der anderen Seite den Schutz der IT-Sicherheit und der Compliance-Vorschriften nicht aus den Augen zu verlieren – und stets auf die neuen Entwicklungen in diesem dynamischen Feld einzugehen. Die Wahl einer passenden Mobile-Device-Management-Lösung (MDM) ist dabei ein

wichtiger Aspekt. Eine solche Lösung ist die Grundlage, um mobile Endgeräte und Bandbreiten sowie eine sichere Kommunikation herzustellen. Eine der zentralen Fragen ist dabei, ob Mitarbeiter ihre eigenen mobilen Geräte im Unternehmen nutzen dürfen („Bring Your Own Device“). Hier muss das Unternehmen abwägen. Positive Punkte wären zum Beispiel motivierte Mitarbeiter, ein attraktives und modernes Arbeitsumfeld, und das Unternehmen müsste keine Investitionen in Endgeräte tätigen. Doch wie steht es dann mit den Security-Standards? Private mobile Geräte sind zudem nicht auf allen Arbeitsplätzen anwendbar und je nach Umsetzung ist eine doppelte Infrastruktur notwendig, beispielsweise für SW-Verteilung, Terminal-Services, Virtual-Desktop oder Remote-Access. Ganz egal, wie sich Unternehmen entscheiden, Sicherheit steht ganz oben. Schließlich gilt es zu verhindern, dass Firmendaten in falsche Hände geraten. Ein Mobile-Device-Management Tool ist dabei die Voraussetzung, um die geforderten Sicherheitsrichtlinien einzuhalten.

Aber nicht nur auf dem Endgerät ist Sicherheit herzustellen, auch der Weg vom ERP-Backend zur App muss betrachtet werden. Hier ist vor allem Folgendes zu beachten:

- das Verbindungsmanagement
- die Datensicherheit
- die Versionskontrolle
- eine Datenbank auf mobilem Endgerät für Offlinefähigkeiten
- die Datensynchronisierung
- die ERP, Datenbank, Business App Integration
- das Logging & Reporting



Kostengegenüberstellung: 50 User Eigenbetrieb und ITML Mobility Out-of-the-Box (inklusive SAP Lizenzen). Eigenbetrieb: 2.717.500 Euro (1. Jahr), 2.235.000 Euro (2. und 3. Jahr). Mobility as a Service: 223.958 Euro (1. Jahr), 162.500 Euro (2. und 3. Jahr). Die Unterschiede ergeben sich im Wesentlichen daraus, dass im Hosting die Ressourcen für Hardware und Personal besser genutzt werden.



Jürgen Krüger, seit 2012 Chief Executive Officer bei ITML Business Solution, sammelt seit mehr als 15 Jahren Erfahrung im Vertrieb von ERP-Systemen. Er arbeitete unter anderem für Bull Deutschland, SVC/Intelligence und C1 Industry.

Dies alles geht nicht mehr mit einfachen Punkt-zu-Punkt-Verbindungen. Die Komplexität und die Administration wachsen schnell mit der Anzahl der Geräte und der Apps. Dies ist der Grund, warum sich SAP dafür entschieden hat, eine eigene Middleware bereitzustellen. Mit der Sybase Unwired Platform (SUP) verfügt das Softwarehaus über eine leistungsfähige Lösung für den Betrieb von mobilen Anwendungen.

Warum Mobility Out-of-the-Box?

Der Druck aus den Fachabteilungen nach mobilen Lösungen nimmt zu. In Deutschland geht die SAP das Thema Mobility erst 2012 offensiv an. Und weil es für die Umsetzung nicht mehr ausreicht, Prozesse mit klassischen SAP-Werkzeugen umzusetzen, kommt eine neue Herausforderung auf die Fachabteilungen zu. Wie schaffen es IT-Abteilungen, SAP-Prozesse in Apps zu verwandeln, und diese durch die Cloud vom ERP-System zum Endgerät des Nutzers zu bringen? Hier ist spezielles Telekommunikationswissen gefragt. Es stellt sich die Frage, wie die IT-Abteilungen aus diesem Dilemma kommen? Ein erfolgversprechender Weg könnte der Verzicht auf einen eigenen

technischen Betrieb der Lösung sein. Ausgehend von der Tatsache, dass es noch kein Angebot von SUP/Afaria-Spezialisten auf dem Markt gibt, wird es für Unternehmen ohnehin schwer möglich sein, diese Spezialisten zu rekrutieren. Abgesehen davon verlangt der professionelle Betrieb von mobilen Lösungen auch technische Ressourcen und damit verbundenes Know-how. Für den Betrieb der App-Kommunikation mit dem ERP-System und dem dazugehörigen Gerätemanagement werden neben den Servern für SUP und Afaria zusätzlich Gateway-, Relay- und Zertifikats-Server (Apple, Android) benötigt. Nur dann sind die geforderte Zuverlässigkeit und die Sicherheit gegeben. Doch rechnet sich das? Dies muss jedes Unternehmen für sich prüfen. Wird ein Unternehmen den Anforderungen jedoch nicht gerecht, gibt es die Möglichkeit, einen professionellen Dienstleister zu beauftragen, die technischen Anforderungen schnell, sicher und kostengünstig

zu übernehmen. Mit einem Out-of-the-Box-Ansatz ist dies zu realisieren. So können Unternehmen parallel zur App-Entwicklung den Dienstleister beauftragen, die mobilen Geräte zu organisieren, um diese später mit den Apps zu versehen. Zudem gilt es, die Gerätesicherheit und die bestehenden Sicherheitsrichtlinien umzusetzen und den Anschluss der On-/Offline-Szenarien mit dem SAP-System herzustellen. Im Besitz eines 24 Monate laufenden Vertrags kann in Ruhe überlegt werden, ob nach dieser Zeit ein Wechsel ins eigene Unternehmen sinnvoll ist. Aber bis es soweit ist, ist das Unternehmen bereits mobil.

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



Kosten für den Aufbau einer eigenen Managed Mobility Infrastruktur bei 50 Nutzern mobiler Geräten mit entsprechenden Apps:

- Initialkosten von 100.000 Euro: Hard- und Software, Ausbildung, eventuell Self-Service-Portal
- laufende Kosten von 50.000 Euro pro Jahr: Mitarbeiter (Administrator), Maintenance

Sind die Mitarbeiter vorhanden, müssen sie ausgebildet werden (Dauer: drei Monate). Parallel dazu wird die Systemlandschaft für die mobilen Szenarien erstellt (Dauer: drei Monate). Gleichzeitig werden die Apps programmiert. So addiert sich eine Gesamtzeit von mindestens sechs Monaten, um ein mobiles Szenario im Unternehmen zu realisieren.

Quelle SAP: SAP Partner Briefing Session – Managed Mobility Services, Ali Özkan, Channel Development & Expansion, Friedhelm Schnittker, Sales Director EMEA Managed Mobility, Ratingen 6.6.2012.

UC4

SAP Application Automation wird ONE Automation for SAP®

- + Automation innerhalb SAP und rundum SAP
- + Automation von parallelisierten Systemkopien
- + Parallelisierte Verarbeitung von Standard- und benutzerspezifischen ABAP Programmen
- + Automatisiertes End-to-End Reporting mit Business Objects



Software Asset Management nicht auf die leichte Schulter nehmen

Wenn Enterprise nicht Enterprise bedeutet

Wenn ein Server beim Anwender die Enterprise-Plattform ist, muss das noch lange nicht bedeuten, dass Enterprise-Lizenzen fällig werden. Oft zeigt sich erst im konkreten Gespräch mit Spezialisten, wie mit Software Asset Management (SAM) richtig viel Geld gespart werden kann.

Von Holm Landrock, freier IT-Journalist

Die Hersteller von Software schlagen mitunter Kapriolen, was die Genehmigung für die Benutzung der Software, gemeinhin das Lizenzgeschäft, betrifft. Kaum eine Thematik ist so komplex wie die der individuellen Datenbanken für SAP-Umgebungen: Die Kosten für ein Datenbanksystem hängen nicht nur vom Hersteller und der Leistungsfähigkeit der Datenbank ab, sondern auch vom Prozessortyp und vom Hersteller der Hardware. Hinzu kommen die Wartungsgebühren. Bei der Analyse der Lizenzkosten für die Datenbanken gibt es zwei Aspekte, denen sich die Anwender widmen müssen: dem Sizing, also der Auswahl einer technisch geeigneten Lösung, und den Auditierungen bestehender Installationen. Um aus den zahllosen Kombinationen, die sich theoretisch aus den Preislisten ergeben, die passende auszuwählen, muss man schon ein Fuchs sein.

Die Situation ist nicht neu und noch immer weit verbreitet: Geschäftsführer, Einkäufer, IT-Leiter und Software-Verkäufer arbeiten grundsätzlich am gleichen Problem, nämlich der Schaffung effizienter Geschäftsprozesse im Anwenderunternehmen – jedoch verfolgen sie oft unterschiedliche Ziele. Während der Einkauf auf niedrige Kosten achtet, versucht der IT-Leiter, seine IT-Landschaft zuverlässig und performant zu betreiben. Der Vertrieb des Software-Herstellers will nicht nur beraten, sondern vor allem verkaufen: Hardware, Software mit Extra-Optionen, Wartungsverträge. Der Software-Vertrieb unterstützt die IT-Leiter zwar bei den Zielen Verfügbarkeit und Leistung, jedoch tragen nur Enthusiasten und Idealisten zu Kostenreduzierungen bei. Den Einkäufern fehlen mitunter die Fachkenntnisse über die IT-Infrastruktur oder es ist einfach zu verwirrend, sich durch die komplexen Preislisten zu kämpfen. Anwender

sprechen hier mitunter von „modernem Raubrittertum“.

Neue Drohung: Audits

Software Asset Management wird von etablierten SAM-Anbietern meist in Verbindung mit einer Softwarelösung für die Inventarisierung und Visualisierung komplexer IT-Landschaften angeboten – mitunter nur mit einem Schwerpunkt auf der Office-Umgebung. „SAM umfasst aber mehr als den Kauf einer Software. SAM bedeutet vor allem, die Prozesse im Unternehmen dem Lebenszyklus der Lizenzen anpassen zu können, die richtige Lizenzierung für Datenbank, Middleware und

» Anwender müssen zunehmend mit Audits durch die Hersteller und drastischen Strafen bei falschen Lizenzen rechnen. «

Christa Weckman, CEO, SAMsmart Consulting

Applikationen für den jeweiligen Bedarf zu finden und sie richtig einzusetzen sowie die kontinuierliche Steuerung und Verwaltung“, sagt Christa Weckman, leitende Lizenz-Analystin des Berliner Startup-Unternehmens SAMsmart Consulting. „Und eine Beratung rund um die Softwarelizenzen kann es auch ohne Kosten für eine SAM-Software und ohne versteckte Folgekosten geben.“ Wie wichtig für die Anwender das Lizenzmanagement ist, zeigt die in jüngster Zeit gestiegene Gefahr einer Auditierung, also der Überprüfung der vorhandenen Software-Lizenzen (Audits) durch die Hersteller. Die Audits können zum Beispiel dann lästig

werden, wenn im Rahmen eines Systemwechsels oder der Virtualisierung von Servern auch der Prozessorhersteller gewechselt wurde. Eine vernünftige Beratung durch Hardware-Hersteller und Systemhäuser findet aus den eingangs genannten Gründen in der Regel nicht statt. Gleichfalls spielt die Konfiguration der Systeme eine Rolle dabei, ob die Lizenzen als Standard- oder Enterprise-Lizenzen günstiger sind. Werden bei diesen Audits Ungereimtheiten zwischen der vorhandenen Server- und Prozessorzahl, den Installationen und den Lizenzen festgestellt, hat das nicht nur Nachzahlungen zur Folge, sondern die Anwender verschlechtern ihre Verhandlungsposition beim Software-Hersteller erheblich. Möglicherweise wird sogar das Budget vorzeitig verspielt. Marktforschern zufolge haben Audits durch Firmen wie Microsoft, Adobe, IBM, SAP und Oracle von rund 30 Prozent im Jahr 2008 auf 65 Prozent im Jahr 2011 zugenommen. SAMsmart Consulting rechnet damit, dass 2012 rund 70 Prozent der Anwender eine Auditierung zu erwarten haben.

Aktuelle Lizenzstruktur passt nur selten

Die Praxis zeigt, dass nur zehn Prozent der Oracle- und SAP-Anwender eine optimale Lizenzstruktur haben. „Das kommt vielfach dadurch, dass alte Lizenzen im Einsatz sind. Ein weiteres Problem, das sich bei der Bestandsanalyse immer wieder auftut, ist die Frage nach der Verantwortung und das Verständnis nach der Haftung“, betont Christa Weckman. Sehr oft werden Lizenzen bei Bedarf gekauft und notdürftig nebenbei gepflegt. Ein Mitarbeiter mit einer Gesamtverantwortung für die Softwarepalette wird nur selten definiert. Die Haftungsfrage dagegen lässt sich leicht beantworten, wird aber gern übersehen: Der Geschäftsführer haftet



© Petr Vaclavek, Shutterstock.com

immer, ganz gleich, wem er die Verantwortung übergeben hat. Die Frage nach der Haftung verkompliziert sich selbstverständlich, wenn die IT ganz oder in Teilen von einem Outsourcing-Partner betreut wird, und die Audits befassen sich auch mit den Lizenzen beim Outsourcing-Anbieter. Immer wieder sind die Anwender also gezwungen, sich durch das Gewirr von Optionen zu kämpfen. Ein Unternehmen wandte sich mit der Bitte um ein Angebot für eine Datenbank an Oracle. Dabei fiel im Vorgespräch der Begriff Enterprise-System, weil die betroffenen Server das Rückgrat des Anwenderunternehmens bilden. Das Oracle-Angebot für einen Server mit 16 Prozessorkernen lautete daraufhin auf über eine Viertelmillion Euro. Dabei folgte Oracle der einfachen Multiplikation von acht Enterprise-Edition-Lizenzen zuzüglich Wartungsgebühren. Tatsächlich, so errechnete Christa Weckman, waren in diesem Fall nur vier Lizenzen der Standard-Edition erforderlich, was letztlich zu einer Gesamtersparnis von 85 Prozent führte. Das bedeutet, dass schon kleine Missverständnisse zu erheblichen Diskrepanzen zwischen den geforderten und den erforderlichen Lizenzgebühren führen können. „Solche unangenehmen Situationen können Anwenderunternehmen vermeiden, wenn sie sich an unabhängige Berater mit SAM-Best-Practices-Erfahrung wenden“, erklärt Weckman. „Das sollten spezialisierte Berater sein. Systemhäuser sind selten die beste Wahl, weil diese im Rahmen ihres Komplett-Angebots kaum Interesse haben, sich tiefer in das Lizenzgeschäft einzuarbeiten.“ Eine wichtige Voraussetzung für die optimale Lizenzierung von Datenbanken und ERP-Systemen ist beispielsweise auch das Hintergrundwissen über aktuelle Sonderaktionen und zu Rabatt-Konditionen für andere Anwender. Das ist nur über die sorgfältige Auswahl des SAM-Beraters zu erreichen.

www.samsmart.de



Holm Landrock hat nach einer Ausbildung als Fachinformatiker umfangreiche Software-Dokumentationen geschrieben und bearbeitet. Seit 20 Jahren arbeitet er als Fachjournalist, Technologie-Analyst, Fachbuchautor und Ghost-Writer. Sein Hauptthema ist die IT im Unternehmenseinsatz – von der Produktentwicklung und Fertigung über Enterprise-Applikationen, Server und Storage bis hin zum Supercomputing in Wissenschaft und Industrie.

Zehn Tipps für effektives SAP-Lizenzmanagement

Der Markt der Lizenzmanagement-Anbieter ist so groß wie noch nie und SAP-Anwender sind die erste Zielgruppe dieser Anbieter. Was motiviert einen SAP-Kunden für komplexe Lizenzmanagement-Lösungen? Sind sie getrieben von der Angst vor dem Audit? Oder wollen sie die Kosten bei minimalem Administrationsaufwand senken und dabei Compliance sicherstellen?

Die Angst vor einem SAP-Audit, vor der Komplexität der Software-Komponenten und -Preislisten sowie die Diskussion um Lizenz- und Wartungskosten hat den Markt der Lizenzmanagement-Anbieter für SAP-Kunden auf- und ausgebaut. Wie viel Lizenzmanagement muss und sollte ich mir als SAP-Anwender leisten? Sandmeier Consulting berät Großkunden und Mittelstandsunternehmen bei der Optimierung ihrer IT-Kosten, insbesondere der SAP-Lizenz- und -Wartungskosten. Ein aktives Lizenzmanagement kann eine wertvolle Informationsquelle sein, mit der Lizenzbestände klein gehalten und wertvolle Ableitungen für ein kostenoptimiertes Lizenzmodell getroffen werden können. Eine Optimierung der Lizenzbestände muss neben dem primären Ziel der Kostenoptimierung auch die Einfachheit und Sicherheit des Lizenzmanagements abdecken. Hierfür sind insbesondere im Mittelstand keine aufwändigen Werkzeuge notwendig, es sollten lediglich ein paar Tipps beachtet um umgesetzt werden:

1. Unterscheidung zwischen werthaltiger und häufiger Nutzung und weniger werthaltigen beziehungsweise seltener Nutzung.
User mit werthaltiger und/oder häufiger Nutzung sind im wesentlichen Professional und Limited Professional User. Für zwei Usertypen muss kein aufwändiges Lizenzmanagement betrieben werden.
2. Für werthaltige User sollte eine natürliche, leicht identifizierbare Grenze zwischen Professional Usern und Limited Professional Usern formuliert werden, die dem Charakter der Usertypen im Unternehmen entsprechen.

Weniger werthaltige und/oder seltene Nutzung rechtfertigt eine gesonderte (betriebswirtschaftlich

sinnvolle) Betrachtung von Usertypen. SAP hat hierfür eigene Sonderuser definiert. Darüber hinaus ist die Definition von eigenen Usertypen möglich.

3. Für die seltene und wenig werthaltige Nutzung sollte der betriebswirtschaftlich gerechtfertigte Preis ermittelt und diesen mit Preislisten abgeglichen werden.
4. Nutzung von Interpretationsfrei-räumen von Userprofilen und Einschränkungen.

Halle 3, Stand 3D11

Internationale ERP-Software mit Kompetenz und Methode

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

VERSTÄRKEN SIE DAS ABAS-TEAM: karriere.abas.de

ABAS Software AG · Sündendstraße 42
76135 Karlsruhe · info@abas.de
Tel. 07 21 / 9 67 23 - 0

www.abas.de

Finden Sie uns auf:

Die SAP-Preisliste ist komplex und schwierig. Ihr spezifisches Lizenzmodell kann aber einfach sein. Transparenz kann hier für einen besseren Durchblick sorgen.

5. Definition von maximal vier Userprofilen pro Abteilung (und damit maximal vier mögliche Profile pro User) in einer Nutzungsmatrix.

6. Synchronisation des Usermodells mit dem Berechtigungskonzept und/oder dem Prozessmodell des Unternehmens.

7. Die künftige Anpassbarkeit des Prozessmodells sollte sichergestellt werden.

Im SAP-System selbst finden sich bereits Funktionen zum aktiven Lizenzmanagement. Für Mehr-System-Landschaften wird häufig der Solution Manager genutzt.

8. Pro Anwender sollte sichergestellt werden, dass in allen Systemen derselbe Username (nach einem eindeutigen Schlüssel) verwendet wird. So können Mehrfachuser einfach (in exportierten Excel-Sheets) identifiziert werden.

9. Erstellung eines Excel-SAP-Abgleichs, beispielsweise über die LSM-Workbench, um die Analyse mit einem Massenabgleich mit dem Userstamm zu verbinden.

Unternehmen, die Nutzung des Systems und die SAP-Preisliste unterliegen einer ständigen Veränderung. Das optimierte Lizenzmodell kann bei der nächsten Vermessung schon veraltet und suboptimal sein.

10. Nutzen Sie die Verhandlung eines Nachkaufs oder eine Migration zur Modernisierung Ihres Lizenzmodells, um die Möglichkeiten der jeweils aktuellen SAP Preisliste kostensparend einfließen zu lassen.

www.sandmeier-partner.de

Sandmeier Consulting ist eine produkt- und anbieterneutrale Organisations- und Prozessberatung mit Expertise in den Bereichen der unternehmerischen Wertschöpfung. Die Kernkompetenzen umfassen unter anderem die Optimierung IT-naher Prozesse, die Übersetzung von Geschäftsanforderungen in Kosten-Nutzen optimierte IT-Lösungen, die Steuerung von IT-Projekten sowie die Qualitätssicherung in IT-Projekten.

Ein Kommentar von Peter M. Färbinger: Die Krux mit den Softwarelizenzen

Weiche Ware, harte Währung

Lizenzmodelle, Softwarekosten, Pflegegebühr – seit dem Moment, als Programmcode und Algorithmen eine eigenständige Disziplin in der Informatik wurden, existiert eine Diskussion über die richtige Entlohnung für die weiche Ware. In keinem anderen Bereich der Informatik herrscht ähnliches Chaos wie in der Software-Branche: Die besten Programme für grafische Datenverarbeitung und Betriebssysteme gibt es gratis, wohingegen kleine Zusatzprogramme oder notwendige Client-Software ein Vermögen kosten. In kaum einem anderen IT-Bereich ist die Kosten-Nutzen-Spanne ähnlich heterogen. Hinzu kommt, dass in den meisten Fällen das erworbene Produkt einem nicht wirklich gehört – zumindest nach der Meinung der Hersteller. Und für das geliehene Produkt soll man ergänzend jährlich Pflegegebühr zahlen?

Ist Software wirklich einzigartig? Auch Musik-CDs unterliegen ausgeprägten Nutzungsbestimmungen, aber ich darf CD-Sammlungen ohne Skrupel auf dem Flohmarkt weiterverkaufen. Ich darf CD-Sammlungen zerlegen und einzeln weiterschenken. Natürlich sind bei Musik-CDs spezifische Rechte zu beachten: öffentliche Aufführung, Kopier- oder Rundfunkrechte. Aber eine Musik-CD hat immer einen festgesetzten Preis und Wert, unabhängig davon, ob ich sie im Auto abspiele (Mobile Entertainment) oder auf einer 100.000-Euro-HiFi-Anlage. Datenbank-Software von Oracle, ERP-Software aus Walldorf und HANA sind anders. In den vergangenen Jahren entwickelte sich zwischen Anbieter und Anwender ein Guerillakrieg – nicht aus Boshaftigkeit oder Taktik, sondern aus Pragmatismus: Die meisten Lizenzmodelle entsprechen nicht den wirklichen Lebensumständen in den Rechenzentren der ERP-Welt. 1000 SAP-ERP-Lizenzen sollten nicht zerlegt und einzeln verschenkt werden. Geschäftsleben ist nicht immer Wachstum, manchmal auch Reduktion und Veräußerung. Die Weitergabe und Aufspaltung sollte ein IT-Naturrecht sein, aber SAP sieht das (naturgemäß) anders. 200 Lizenzen aus einem größeren Paket abzuspalten ist problematisch. Lizenzstilllegungen und Weiterverkauf ist für SAP ein Horrorszenario. Höhepunkt des Software-Dilemma: HANA. Der Interessent hat die Wahl zwischen teuren Appliances und illegalen Raubkopien. Was ist geschehen? SAP ist einen unheiligen Pakt mit den Server-Herstellern

eingegangen: HANA gibt es lediglich als Hardware-Appliance. Wer eine HANA-Lizenz haben will, muss teure Intel-Server kaufen, ungeachtet der Tatsache, ob das Rechenzentrum nicht vielleicht schon zum Bersten voll ist. Laut Auskunft von SAP basiert HANA auf Intel-Xeon-Standardarchitektur. Es gibt keinen technischen Grund für die Junktimierung von HANA-Software und ausgewählter Xeon-Hardware. HANA läuft auf jedem Xeon-Server! Das ist eine wichtige Nachricht: Der gewissenhafte RZ-Leiter betreibt nicht nur ein Produktivsystem, sondern auch Entwicklungs- und Test-Server. Muss er nun mehrfach HANA-Server inklusive der Software-Lizenzen kaufen? Oder darf er – wie gewohnt – seine SAP-Software für die nicht-produktiven Systeme kopieren? Und wenn er HANA kopiert, auf welcher zertifizierten oder nicht-zertifizierten Hardware soll diese Software ablaufen? Noch kann man keine HANA-zertifizierte Hardware ohne Software-Lizenz kaufen. Das aktuelle Lizenzmodell der SAP treibt die Bestandskunden in die Illegalität – das wurde uns von SAP bestätigt. Ein Teil der HANA-Lizenz errechnet sich aus der Größe des Hauptspeichers (In-memory Computing): Darf der RZ-Leiter nun auf eigene Verantwortung den Hauptspeicher eines Standard-Xeon-Server ausbauen? Technisch ist das kein Problem, aber erhöht sich dann die HANA-Pflegegebühr? Was, wenn der Speicher wieder ausgebaut wird? Wird der SAP-Bestandskunde meldepflichtig bezüglich Infrastruktur seines Rechenzentrums?

Lizenzvereinbarungen sind notwendig, aber sie sollten der betrieblichen Praxis genügen und operativ exekutierbar sein. HANA muss das Recht bekommen, eine klassische Datenbanksoftware zu werden. Es kann Hardware-Architekturvorschläge geben, aber es darf kein Zwangskorsett sein. Der SAP-Bestandskunde muss das Recht haben, seine Hardware-Infrastruktur selbst zu bestimmen. Und HANA muss sich den Spielregeln der klassischen ERP-Software anpassen. SAP wird scheitern, wenn diese Forderungen nicht erfüllt werden. SAP will 50 Prozent des HANA-Umsatzes außerhalb der SAP-Community machen – da draußen in der freien IT-Wildbahn gelten andere, härtere Gesetze. Mindestvoraussetzung: Das HANA-Lizenzmodell muss konsistent und widerspruchsfrei, logisch argumentierbar und leistbar für die Massen sein.

Continental spart mit Software-License-Compliance (SLC) bei SAP-Lizenzen

Mit dem Software-License-Compliance (SLC) von SecurIntegration sind Unternehmen im Stande, die Anzahl aller im Unternehmen vorhandenen SAP-Lizenzen zu ermitteln. In einem erfolgreich beendeten Projekt hat Continental das Analyse-Tool eingesetzt und massive Einsparpotenziale aufgedeckt. „Mithilfe von SLC konnten wir die genutzten Lizenzen erstmals exakt auswerten und auf ihre tatsächliche Notwendigkeit und korrekte Zuordnung der Lizenztypen untersuchen. Die geplanten Nachkäufe haben sich damit als unnötig erwiesen“, erläutert Andreas Köhler, Director of Corporate IT Contracts & Licenses bei Continental. Darüber hinaus wird Continental aufgrund des Lizenzüberschusses nicht nur bei den Lizenzen, sondern auch bei der Wartung einsparen. „Viele Unternehmen sind unwissentlich überlizenziert. Um ihnen die Möglichkeit zu geben, die Lizenz-Situation in ihrem Unternehmen realistisch einzuschätzen, haben

wir Software-License-Compliance entwickelt“, erklärt Guido Schneider, CEO SecurIntegration.

Zur effizienten Steuerung von Geschäftsprozessen im Unternehmen setzt der Continental-Konzern seit vielen Jahren auf die Software der SAP. Verteilt auf fünf Divisionen weltweit, spiegelt auch die SAP-Systemlandschaft die Komplexität eines global agierenden Unternehmens wieder. Insgesamt müssen bei Continental gut 80 SAP-Systeme verschiedener Release-Stände mit über 160 Mandanten und etwa 200.000 Benutzeraccounts verwaltet werden. Eine große Herausforderung für die IT. Durch die Einführung von Software-License-Compliance (SLC) hat Continental eine zentrale Lösung geschaffen, Benutzer automatisiert zu konsolidieren und Lizenztypen auf Basis der tatsächlichen Nutzung zu vergeben.

www.securIntegration.com

Modelle und Werkzeuge zur Vergleichbarkeit von Softwarequalität

Einen konkret anwendbaren Qualitätsstandard für Software haben die Partner des Forschungsprojekts QuaMoCo (Software-Qualität: Flexible Modellierung und integriertes Controlling) mit Förderung durch das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) in den vergangenen drei Jahren entwickelt. Das Konsortium mit den Partnern Fraunhofer IESE, Itestra, SAP, Siemens, TU München und Capgemini stellt zum Projektabschluss die erarbeiteten Modelle und Werkzeuge zur Messung und Bewertung von Softwarequalität frei zur Verfügung. Diese schließen die Lücke zwischen den existierenden abstrakten Qualitätsnormen wie etwa der ISO 25010 und den konkreten Maßen und Kennzahlen, die die heute üblichen Werkzeuge zur automatisierten Softwareanalyse ermitteln. Dieser Brückenschlag erlaubt es Softwareingenieuren nun, Software mittels einheitlicher und nachvollziehbarer Qualitätsmodelle zu vergleichen. „Vor dem Hintergrund der immer weiter voranschreitenden Globalisierung der Leistungserstellung im IT-Sektor ist ein dezidierter Qualitätsstandard ein wichtiges Instrument für die Softwareentwicklung. Die jetzt geschaffenen und für alle frei zugänglichen Qualitätsmodelle sind ein wichtiger Beitrag

Deutschlands und stärken den hiesigen IT-Standort“, so Professor Manfred Broy von der TU München. Sowohl die entwickelten Qualitätsmodelle als auch die dazugehörigen Werkzeuge sind vom Konsortium bereits in der Praxis erprobt worden. Das Basis-Qualitätsmodell basiert auf der ISO 25010, ist modular aufgebaut und leicht erweiterbar. Es detailliert den Standard und ist für die Programmiersprachen Java und C# operationalisiert. Bei Bedarf kann es für andere Sprachen erweitert werden. Aufbauend auf dem Basis-Qualitätsmodell hat das Forschungsteam domänenspezifische Modelle erstellt, zum Beispiel für serviceorientierte Architekturen (SOA), Individualsoftware, Standardsoftware und Integrationsprojekte. Zusätzlich hat das Forschungsteam Werkzeuge zur Erstellung und Anwendung der Qualitätsmodelle entwickelt. Dazu gehören ein Modell-Editor, ein Wizard für die Modellanpassung und eine One-Click-Anbindung an ConQAT zur Qualitätsanalyse. Sowohl das Basis-Qualitätsmodell als auch die Werkzeuge sind unter der Apache-2.0-Lizenz veröffentlicht und damit für alle Interessierten als Open-Source-Tools verfügbar.

www.quamoco.de

brainloop



Für den Schutz Ihrer vertraulichen Dokumente auch außerhalb Ihrer SAP-Systeme

- › 24h-Rundum-Schutz für Ihre Dokumente außerhalb Ihrer SAP-Systeme
- › Integriertes Information Rights Management
- › Geschützte Dokumente auch unterwegs: die Brainloop iPad App

Brainloop ist der führende Anbieter für Lösungen zum Schutz vertraulicher digitaler Dokumente.

www.brainloop.de/sap





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.niederfringer@b4bmedia.net

Mobile Unterlagen-bereitstellung

Mit Document Collection Services für SAP stellt Seal Systems eine Smartphone- und Tabletanwendung für die hauseigenen Lösungskomponenten vor. Damit ist es möglich, mobil auf SAP zuzugreifen, per Strukturauflösung relevante Dokumente zu Objekten automatisch zu sammeln und diese aufbereitet, konvertiert und sortiert zurückzuliefern. Der Zugriff auf SAP erfolgt über die Eingabe von Schlüsselinformationen per Tastatur oder Barcode-Scan. Daraufhin werden im Hintergrund alle Dokumente aus den zum Objekt gehörenden SAP-Strukturen automatisch gesammelt. Bevor diese Dokumente als PDF angezeigt oder exportiert werden, können über zusätzliche Verarbeitungsfunktionen entsprechende Metadaten oder Statusinformationen eingefügt werden. Zuletzt werden die Unterlagen als PDF, sortiert in der Reihenfolge der zugrunde liegenden Objektstrukturen, in einem Webportal zur Verfügung gestellt.

sealsystems.de

Seeburger gewinnt Hapag-Lloyd für E-Invoicing-Lösung

Seeburger hat die traditionsreiche

Reederei Hapag-Lloyd als Kunden für die Purchase-to-Pay-Lösung gewonnen. Hierdurch wird die Bearbeitung von papiergebundenen Rechnungen automatisiert und beschleunigt. Rund 7000 Rechnungen gehen täglich per Brief, per Fax oder elektronisch bei Hapag-Lloyd ein, etwa 3000 davon papiergebunden oder als PDF-Dokument. Dank lernfähiger Freeform-Technologie werden nun auch diese nicht EDI-gebundenen Rechnungen weitgehend automatisiert verarbeitet. Bei manchen Landesgesellschaften von Hapag-Lloyd



Bernd Seeburger ist Geschäftsführer und Gründer des gleichnamigen Unternehmens.

erfolgen mittlerweile rund 60 Prozent der papiergebundenen Rechnungen als Dunkelbuchung. So spart der Konzern bei bestellbezogenen Rechnungen ohne Preis- oder Mengenabweichungen rund



Alle Dokumente zu einem SAP-Objekt können über ein Webportal eingesehen werden.

45 Prozent Zeitaufwand. Die neue Software ist in das bestehende SAP-System integriert. Das System wird mittlerweile in 36 Ländern mit 46 Buchungskreisen genutzt.

seeburger.de

Transparenz bei Planungsprozessen

Leogistics liefert mit der Add-on-Lösung „Planungsleitstand“ ein Planungsinstrument, das speziell auf Endanwender zugeschnitten ist. Die internetbasierte Plattform (Web Dynpro) arbeitet auf Datenbasis der ERP-Module PP, MM und LIS. Neben einer hierarchie- und periodenübergreifenden Planung und Navigation unterstützt die Softwarelösung flexible Analysen und Kennzahlenreporting auf LIS-Strukturen mit Formeditor. Darüber hinaus ist eine direkte SAP-Integration ohne zusätzliche Schnittstellen realisierbar. Optional bietet Leogistics zudem eine SAP-Feinplantafel-Anbindung sowie die Erfassung von SAP-Aufträgen und -Auftragsrückmeldung. Die Lösung dient als zentrales Planungsinstrument in ERP (Vertriebs-, Kapazitäts-, Bestandsplanung) und stellt dem Anwender Analyse- und Auswertungsmöglichkeiten zur Verfügung.

leogistics.de

ITML führt Webshop bei Hengstler ein

ITML realisierte bei Hengstler und den angeschlossenen Schwesterfirmen eine einheitliche, auf SAP-basierte Produktkatalog- und Webshop-Lösung. Dabei mussten alle produktrelevanten Informationen in das SAP-System als zentrales Repository verlagert werden, um das vorhandene PIM-System (Product Information System) abzulösen. Allein die allgemeinen, unternehmensbezogenen Informationen wie die Firmenvorstellung, Stellenausschreibungen und Kontaktinformationen sollten in einem separaten CMS gepflegt werden. Nach knapp einem Jahr Projektlaufzeit ging der Webshop im März 2012 Live. Die Webshop-Lösung soll weiter optimiert werden. Hauptaugenmerk liegt auf der Performance sowie der Suchmaschinen-Optimierung. Darüber hinaus ist die Erstellung von Printkatalogen aus den Shop-Inhalten geplant. Später soll es dem Kunden auch möglich sein, Produkte über einen Variantenkonfigurator individuell zusammenzustellen.

itml.de

Elektronische Rechnungsverarbeitung in SAP

Für die Weiterverarbeitung elektronischer

Rechnungseingänge in SAP hat WMD mit xFlow Interface Mail ein Add-on entwickelt. Als Teil der WMD xSuite steuert xFlow Interface Mail die automatisierte Übernahme von E-Mails aus einem oder mehreren E-Mail-Postfächern in den Workflow-Prozess. Dabei werden sowohl die Rechnung wie auch Anlagen, der E-Mail-Text und die Original-E-Mail (.eml-Format) an das ERP-System übertragen und archiviert. Voraussetzungen für den Einsatz des Tools sind die Integrationskomponente xFlow Interface (4.0 oder höher), Exchange oder Notes Mail-Server, die Übertragungsprotokolle POP3, IMAP oder Exchange Web Service sowie dedizierte Postfächer.

wmd.de

Nahtlose Integration von Catia V6 und SAP
Mit Catia V6 und cenitConnect können durchgängige Geschäftsprozesse im gesamten Unternehmen ermöglicht und allen Prozessbeteiligten relevante Informationen in ihrem jeweiligen Zusammenhang zur Verfügung gestellt werden. Unternehmen

profitieren durch prozesssichere und automatisch synchronisierte Stammdaten, effiziente und durchgängige Prozesse sowie eine hohe Investitionssicherheit und Skalierbarkeit der Lösung. Interessenten haben die Möglichkeit, sich persönlich einen Eindruck von der Geschäftsprozesslösung sowie den Funktionalitäten zu verschaffen – online bei Webseminaren oder auf der International SAP Conference on Product Lifecycle Management 2012 am 9. und 10. Oktober in Heidelberg.

cenit.de/catiasap

Nintendo setzt auf e-Spirit

Nintendo of Europe, hundertprozentige Tochter des japanischen Nintendo-Konzerns, verwirklicht den Relaunch ihrer europäischen Webauftritte mit dem CMS FirstSpirit von e-Spirit. Mit FirstSpirit verwaltet das Unternehmen künftig die Inhalte für alle zwölf Länderauftritte in acht Sprachen auf einer Plattform. Neben aktuellen Informationen zu Spielen und Spielekonsolen wie Wii oder Nintendo 3DS bietet Nintendo über die Webseiten

seinen Kunden auch Zugang zum Club Nintendo. Aber auch Online-Gewinnspiele sowie der Kontakt zum jeweils zuständigen Kundenservice sind zu finden. Durch das neue CMS ist die Pflege der Web-Inhalte deutlich einfacher, Informationen können ebenfalls schneller und aktueller bereitgestellt werden.

www.e-Spirit.com

SteelEye LifeKeeper strebt SAP-Zertifizierung an

Mitarbeiter des SteelEye Competence and Support Centers arbeiten im LinuxLab der SAP in St. Leon-Rot an der Zertifizierung der SteelEye LifeKeeper Protection Suite for SAP NetWeaver. Über eine neue Programmierschnittstelle ab

NetWeaver 7.30 sollen Hochverfügbarkeits- und Cluster-Produkte wie der LifeKeeper nahtlos in SAP-Umgebungen integriert werden. LifeKeeper ist eine Cluster-Lösung, mit der unternehmenskritische Applikationen und Daten in Hochverfügbarkeitskonzepten integriert werden können. Die Lösung ist für Linux-Distributionen als auch für Microsoft Windows erhältlich. Nun soll LifeKeeper als eine der ersten Lösungen am Markt mit dem „SAP Certified – Integration with NetWeaver-Logo“ ausgezeichnet werden.

steeleye.de

Voigt Logistik setzt auf logistics

Das Familienunternehmen Voigt Logistik

entscheidet sich für die CRM-Branchenlösung logistics von BPI Solutions. Der bpi Sales Performer unterstützt Voigt Logistik dabei, die komplexen Vorgänge bei der Kundeninformation und Kundenkommunikation optimal abzubilden. Entscheidend sind die ausgereiften Branchenfunktionalitäten, die Flexibilität und Skalierbarkeit sowie die Benutzerfreundlichkeit des Systems. Die Vorteile für Voigt Logistik liegen in der Harmonisierung und Förderung der Zusammenarbeit im Vertrieb durch die Nutzung kontinuierlich aktueller Daten über die Vertriebsaktivitäten, einheitliche Angebotsstellung, Herstellung von Synergieeffekten sowie eine Erhöhung



Die Cluster-Lösung SteelEye LifeKeeper soll für SAP zertifiziert werden.



17. / 18. Oktober 2012

Parkhotel Stuttgart

Agenda & Anmeldung unter itml-forum.de

IT Innovationen!

Natürlich mit ITML.

Besuchen Sie die einzigartige Veranstaltung, die Fachvorträge, Diskussionen, Live-Demos und Unterhaltung kombiniert. Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung.



SPECIAL GUESTS

- Dr.-Ing. e.h., Dr. jur. h.c. Wolfgang Clement
- Dr. med. Gunter Frank, Bestseller-Autor
- „Genussnomade“ Stefan Wiertz



der Transparenz in der täglichen Arbeit. Der Innen- und Außen-dienst sind perfekt aufeinander abge-stimmt und jederzeit auskunftsbereit.

bpi-solutions.de

Partnerschaft zwischen Cormeta und Creditsafe



Goran Filipovic ist Geschäftsführer von Creditsafe Deutschland.

Durch die Partnerschaft zwischen Cormeta und der internationalen Wirtschaftsauskunftei Creditsafe erhalten SAP-Anwender die Firmenauskünfte der Creditsafe Group aus über 20 Ländern direkt in ihr SAP-System. Das Add-on nennt sich CreditsafeSprint und greift online auf die Creditsafe-Datenbank zu und liefert die Daten in die vorhandenen ERP- oder Credit-Management-Programme. Eine benutzerspezifische oder benutzerübergreifende Auskunftsverwaltung ist inklusive. „Mit CreditsafeSprint können Unternehmen, die SAP nutzen, auf unsere Firmenauskünfte zugreifen, ohne ihre gewohnte Umgebung zu verlassen“, sagt Goran Filipovic, Geschäftsführer von Creditsafe Deutschland, einem Unternehmen der europäischen Creditsafe Group. „Durch die Integration der Creditsafe-Firmen-Bonitätsauskünfte in die eigene Unternehmenssoftware ergeben sich effiziente Prozesse, ob im Stammdatenmanagement, bei der Nutzung von automatisierten Regeln im Forderungsmanagement oder der

Erstellung von Reports und Auswertungen.“

**cormeta.de
creditsafede.com**

Every Angle eröffnet Niederlassung in Saarbrücken

Every Angle Deutschland hat eine Niederlassung in Saarbrücken eröffnet. Ziel ist es, die Expansion in der DACH-Region voranzutreiben und der gleichnamigen Lösung für das operative Reporting im ERP-Umfeld wachsende Marktanteile zu sichern. Bereits 2011 gründete das Unternehmen eine deutsche Landesgesellschaft und eine erste Niederlassung in Kleve. „Die wachsende Kundenbasis in der DACH-Region zeigt, dass wir mit unserer Expansionsstrategie auf dem richtigen Weg sind“, kommentiert Reiner Pistorius, Geschäftsführer von Every Angle Deutschland und zuvor langjähriger Vertriebsmanager bei SAP, die Entwicklung. „Gleichzeitig haben wir kompetente IT-Beratungshäuser ausgewählt, mit denen wir die anstehenden Kundenprojekte umsetzen können.“ Ziel von Every Angle ist es, weltweit führender Anbieter für Operational-Business-Intelligence-Lösungen auf SAP-Basis zu werden.

everyangle.com



Reiner Pistorius ist Geschäftsführer von Every Angle Deutschland.

Begehrte E-Mail-Services von Retarus

Nachdem Bundesarbeitsministerin Ursula von der Leyen am 12.

Juni 2012 im Gespräch mit der „Bild“-Zeitung eine Trennung von Arbeit und Freizeit gefordert hatte, verzeichnete Retarus ein gestiegenes Interesse an der in den Managed E-Mail Services integrierten Funktion Quiet Time. Diese ist in der Lage, den geforderten Freizeitschutz zu liefern, ohne geschäftskritische Mail-basierende Unternehmensprozesse zu behindern. „Wir waren keineswegs überrascht, als wir Mitte Juni vom Vorstoß der Bundesarbeitsministerin erfuhren, den dienstlichen Mailverkehr außerhalb der regulären Arbeitszeit zu reglementieren. Es war nur eine Frage der Zeit, bis die Politik mit dieser Forderung in die Öffentlichkeit geht“, erklärt Retarus-Gründer und Geschäftsführer Martin Hager.

retarus.de



Martin Hager ist Gründer und Geschäftsführer von Retarus.

IDS Scheer unterstützt Theo Müller bei Rezepturverwaltung

Müller Service, eine Tochter der Unternehmensgruppe Theo Müller, plant die Verwaltung von Rezepten und Spezifikationen aller Produkte, Rohstoffe und Zutaten mit der Rezeptentwicklung der Standardsoftware ERP Product Lifecycle Management mit Web-Oberfläche. Beratungskompetenz liefert IDS Scheer Consulting. Durch den Einsatz der SAP-Rezepturverwaltung wird eine Plattform geschaffen, die standortübergreifend sämtliche Prozesse

bei der Produktentwicklung unterstützt. Müller Service baut damit eine einheitliche Stammdatenbasis für Spezifikationen und Rezepte auf. Der Einsatz der SAP-Rezepturverwaltung erleichtert die lebensmittelrecht-konforme Deklaration der Nährstoffe und Allergene. Das Projekt ist für einen Zeitraum von 30 Monaten geplant und wird in dieser Zeit zusammen mit IDS Scheer Consulting durchgeführt.

ids-scheer-consulting.com

SAP LES bei Legamaster

Salt Solutions hat bei Legamaster, dem Marktführer für Visualisierungswerkzeuge in Europa, Mobile Datenterminals und ergonomische Dialoge in der Lagersteuerung eingeführt. Im niederländischen Lochem betreibt Legamaster ein mehrgassiges Distributionslager, das sich über mehrere Hallen erstreckt. Das im Einsatz befindliche Logistics Execution System (LES) wurde zur Optimierung der konsistenten Datenhaltung in SAP und der Effizienzsteigerung im Versandprozess um mobile Datenterminals ergänzt. Zusätzlich wurde eine Lager-einheitenverwaltung programmiert und eingeführt. Dazu wurde der SAP-Standard individuell angepasst und die Datenübernahme durchgeführt. Die Mitarbeiter bei Legamaster profitieren durch Wegeverkürzung, außerdem werden Prozessfehler reduziert. Das Einlesen der Daten in SAP erfolgt automatisch.

salt-solutions.de

Erleichtertes Buchen in Finanzbuchhaltung

Pikon hat ein neues Werkzeug entwickelt.

FI-CO Postings Upload ermöglicht es, Buchungsdaten über eine Excel-Liste in die Finanzbuchhaltung oder das Controlling des ERP-Systems zu übernehmen. Das Tool bietet den Upload offener Posten für Datenübernahmeszenarien (DTO) und von Buchungen aus externen Systemen sowie den Upload von Lieferantenrechnungen mit Aufteilung auf verschiedene Kostenstellen. So ist es beispielsweise möglich, für die Buchungen ein vordefiniertes Layout zu verwenden, das alle benötigten Kostenstellen enthält und jeden Monat wieder verwendet werden kann. Auch Korrekturbuchungen der Kostenrechnung aus dem Monatsabschluss sind möglich. Das Produkt enthält die Upload-Transaktion und die Struktur der Excel-Datei, in der die Daten für den Upload gesammelt werden. Installation, Testlauf und Schulung kann von Pikon übernommen werden.

pikon.com

Neues Lösungsportfolio von ReadSoft

ReadSoft präsentiert auf der DMS Expo vom 23. bis 25. Oktober 2012 in Stuttgart sein neues Lösungsportfolio für die End-to-End-Prozessoptimierung. Dies umfasst mit der Input-Management-Lösung Xbound auch eine flexible Produktionsplattform für die automatisierte Posteingangsbearbeitung. „Die Kernkompetenz von ReadSoft, sowohl im Capture- als auch im ERP-Bereich, liegt in der Verarbeitung von Geschäftsdokumenten wie Rechnungen, Lieferscheinen, Auftragsbestätigungen und ähnlichen Dokumenten“, erklärt Oliver Hoffmann, Vorstand von ReadSoft. Die

Input-Management-Plattform ermöglicht es den Anwendern, automatisierte Prozesse schnell und flexibel per Drag&Drop einzurichten oder anzupassen – für beliebig viele Mandanten und unterschiedliche Posteingangskanäle.

readsoft.de



Oliver Hoffmann, Vorstand von ReadSoft, präsentiert auf der DMS EXPO das neue Lösungsportfolio

Wedi bezieht TradeCore SRM von Onventis

Das Familienunternehmen Wedi mit Geschäftsführer Andreas Schwarze bezieht seit April 2012 nun auch seine A-Materialien über TradeCore SRM von Onventis Software. „Die ersten Monate zeigen bereits, dass wir mit der Lösung unsere Einkaufsprozesse wie gewünscht optimieren können“, betont Henrik Westkamp, Teamleiter Einkauf bei Wedi. So spüren die fünf Einkäufer bereits erste Entlastungen und können sich nun verstärkt dem Management der Lieferanten

und weiteren Aufgaben zuwenden. Künftig soll auch der Einkauf von Dienstleistungen über TradeCore SRM abgewickelt werden. „Unser Ziel ist es, so viel wie möglich von unserem Einkaufsvolumen über die Onventis-Plattform zu beschaffen“, so Westkamp. Beim Auswahlverfahren konnte das Softwarehaus vor allem durch das Preis-Leistungs-Verhältnis und die Erfahrung mit anderen ERP-Systemen punkten.

onventis.de



Andreas Schwarze, Geschäftsführer beim Familienunternehmen Wedi.

AVIS-Lösung im Einsatz bei Reber

Paul Reber, Hersteller der „Echten Reber Mozartkugeln“, verarbeitet die Zahlungs-Avise mit der Metro Group und Rewe nun vollständig automatisiert. Zum Einsatz kommt die Zahlungseingangsbearbeitung Zavis, die bei Reber in die Business-All-in-One-Lösung Foodspint von Cormeta integriert ist. Zavis erkennt Abzüge

(Skonto) und Kürzungen und bucht diese auf separate Konten. Belastungsanzeigen sowie Rückbelastungen stellt es automatisch als offene Posten wieder auf dem Debitor ein. Alle offenen Posten werden zugleich automatisch ausgeziffert. „Eingehende Zahlungsnachrichten werden automatisch in die SAP-Buchhaltung eingespielt“, freut sich Margit Bremhorst, Leiterin der Finanzbuchhaltung bei der Paul Reber. „Wofür vorher Stunden notwendig waren, reichen heute wenige Minuten. Um 80 offene Posten, 65 Belastungen und über 700 Abzüge zu verbuchen, brauchte das System nur zwei Minuten.“ Da das Programm modular aufgebaut ist, lassen sich problemlos weitere Zentralregulierer einbinden.

cormeta.de

Neue Version 7.1 von theGuard! Service Management Center

Seit August ist die neue Version 7.1 des theGuard! Service Management Centers von Realtech erhältlich. Mit einer vereinfachten Oberfläche, einem erhöhten Automatisierungsgrad und neuen Funktionalitäten kann die Software zur Steigerung der Effizienz im IT-Support beitragen und unterstützt Unternehmen beim Monitoring sowie der Performance-Analyse ihrer IT-Landschaften. Die zentrale Configuration Management Database (CMDB) dient dabei als konzeptionelles und technisches Fundament für alle Aktivitäten im IT-Service-Management. Durch die Verbindung der automatischen Discovery mit einer übersichtlichen Darstellung der Netz-Topologie – nun auch

in Verbindung mit SAP und Virtualisierung – entstehen neue korrelierte Sichten auf Systemlandschaften.

realtech.de



Rudolf Caspary, CEO von Realtech, bei der Eröffnungsveranstaltung der In-memory Computing Conference 2012 in Düsseldorf.

Forcont-Personalakte generiert Schriftstücke mit Escriba-Klick

Forcont stellt noch im Herbst die elektronische Personalakte mit

integrierter Escriba-Funktion zur automatischen Dokumentenerstellung vor. Escriba ist eine Software des Forcont Partners E&E Information Consultants. Durch diese Integration ist es nun möglich, direkt aus der Personalakte heraus Template-basierte Dokumente wie Serienbriefe zu erstellen und zu verwalten. „Mehr Zeit für die eigentliche Personalarbeit – das ist die Grundidee hinter der elektronischen Personalakte“, erklärt Matthias Edel, Produktmanager bei Forcont. Die technische Integration geschieht über eine Webservices-Schnittstelle. Sowohl Escriba als auch Forcont lassen sich on-premise und cloudbasiert nutzen. Damit adressieren die Partner mittelständische Unternehmen, da der Aufwand für Beschaffung, Betrieb



Margit Bremhorst, Leiterin der Finanzbuchhaltung bei Paul Reber und der verantwortliche Seniorberater Rechnungswesen bei Cormeta freuen sich über die erfolgreiche Zusammenarbeit.

Halle 3, Stand 3D11

Fachmesse für IT-Solutions
23.-25.10.2012
MESSE STUTTGART

Internationale ERP-Software mit Kompetenz und Methode

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

VERSTÄRKEN SIE DAS ABAS-TEAM:

karriere.abas.de

ABAS Software AG · Sündendstraße 42
76135 Karlsruhe · info@abas.de
Tel. 07 21 / 9 67 23 - 0

www.abas.de

Finden Sie uns auf:

und Administration abnimmt und die Datensicherheit gewinnt.

forcont.de
escriba.de



Matthias Edel ist Produktmanager Personalakte bei Forcont Business Technology.

„e-mail“ verifiziert E-Mail-Adressen in Echtzeit

Uniserv stellt auf der CRM-expo 2012 in Essen die Cloud-Lösung „e-mail“ vor. Das Tool verifiziert E-Mail-Adressen hinsichtlich Fehlerfreiheit und Zustellbarkeit in drei Schritten: Syntaxprüfung, Domainprüfung und Prüfung der gesamten Adresse auf Zustellbarkeit. Somit entfallen zeitaufwändiges Recherchieren und manuelles Korrigieren von E-Mail-Adressen. „e-mail“ ist über eine Web-Service-Schnittstelle in Unternehmensprozessen und in diverse CRM- und ERP-Umgebungen integrierbar. Das Programm greift an verschiedenen Stellen: bei der Erfassung von E-Mail-Adressen in Kundenmanagementsystemen oder wenn sich ein Kunde über ein Online-Portal registriert.

uniserv.com

WMD gewinnt BMW Group für xSuite

WMD hat die BMW Group als neuen Anwender der WMD xSuite gewonnen. Die Softwarelösung löst bei BMW Nordic eine bisherige Workflowlösung für die Eingangsbearbeitung

ab. Das System läuft vollintegriert in SAP ERP und wird zentral im Münchner Rechenzentrum gehostet. Das Projekt startete im Oktober 2011 und wurde im April 2012 erfolgreich abgeschlossen. Die xSuite wird von der Buchhaltungsabteilung der BMW Group Nordic in Stockholm genutzt. Dort treffen alle Rechnungen der nordischen Länder ein, werden gescannt und laufen dann in den Workflow der Buchungskreise Schweden, Dänemark, Finnland und Norwegen. Zum Einsatz kommen die Module xFlow Capture, xFlow Interface und xFlow Invoice FI/MM. Als angeschlossenes Archivsystem nutzt BMW Nordic den SAP Content Server mit HTTP-Anbindung. Alle vier Länder wurden zeitgleich an die Lösung angeschlossen.

wmd.de

Hitachi baut Zusammenarbeit mit VMware aus

Hitachi Data Systems (HDS) schließt eine erweiterte OEM-Vereinbarung mit VMware. Die Vereinbarung soll dabei helfen, IT-Infrastrukturen für Unternehmen skalierbarer zu gestalten und die Implementierung von Cloud-Lösungen zu beschleunigen. Hitachi wird im Zuge der Partnerschaft VMware-Software für Cloud-Infrastrukturen als Paket anbieten und individuelle Software-Lizenzen verkaufen. Das erweiterte OEM-Abkommen ermöglicht es HDS, Cloud-Infrastrukturtechnologien von VMware zu verkaufen. Enthalten sind unter anderem vSphere, vCloud Director, vCenter Server und View zur Unterstützung von Virtual Desktop Infrastructures (VDIs), außerdem der vCenter Site Recovery Manager

und die Produktfamilie vShield. Bereits seit 2002 bieten beide Unternehmen End-to-End-Virtualisierung zur Storage-Konsolidierung, für Backups und zur Archivierung sowie zur Sicherung der Business Continuity und zum Storage-Management.

hds.com
vmware.com

Erwin Müller Gruppe setzt auf HCP

Die Erwin Müller Gruppe setzt künftig die server- und inhaltsbasierte Speicherlösung Hitachi Content Platform (HCP) in Verbindung mit dg hyparchive ein. BPI Solutions begleitete das Unternehmen bei der Einführung der Hochverfügbarkeitslösung und beim Ausbau der Gesamtlösung. Mit HCP lassen sich die IT-Ressourcen konsolidieren, automatisieren und langfristig dynamisch nutzen. Im Zuge der HCP-Bereitstellung wurde eine volumenbasierte Unternehmenslizenz eingeführt. Darüber hinaus erstellt BPI Solutions spezifische Scan-Szenarien, die die Erfassung von ausgehenden und eingehenden Belegen aus dem SAP-System an mehreren Standorten ermöglichen. Dies erlaubt der Erwin Müller Gruppe, ihre IT zu vereinfachen, die Kosten zu reduzieren und ihre Produktivität zu erhöhen.

bpi-solutions.de

Neue Compliance Herausforderungen durch FATCA

Mit dem Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA) führen die USA weltweit gültige Regularien ein, die die Steuerflucht von US-Steuerpflichtigen erschweren sollen. Dabei nutzen die USA ihren Status, um bei fehlender Kooperationsbereitschaft Abzüge von



Lesen Sie hier den von Nils Röder, Financial

Services Experte bei Mayato, in einem Fact Sheet zusammengefassten Zeitplan und die Auswirkungen für Banken und Versicherungen.

Einkünften aus den in den USA angelegten Vermögen vorzunehmen. Diese nehmen sie nicht nur bei Einkünften einzelner Personen oder Unternehmen vor, sondern pauschal bei allen Nicht-US-Finanzinstituten, welche den von der US-Steuerbehörde IRS (Internal Revenue Service) geforderten Berichts- und Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen. Um diese Sanktionierungen zu vermeiden, müssen sich Finanzinstitute entweder über einen Vertrag direkt mit dem IRS oder über zwischenstaatliche Rahmenverträge zur Offenlegung verpflichten.

mayato.com



Nils Röder, Financial Services Experte beim BI-Analysten- und Beraterhaus Mayato.

All for One Steeb: Cloud-zertifiziert

All for One Steeb erhielt im Rahmen umfassender SAP Certification Audits zusätzlich zum Certified Provider of Hosting Services auch das Zertifikat eines Certified Provider of Cloud Services. All for One Steeb hat frühzeitig mit der Konzeption einer Private-Cloud-Infrastruktur begonnen und diese schrittweise und

standortübergreifend in allen Ebenen ihre High-End-Rechenzentren eingeführt. NetApp (Storage) und VMware (Virtualisierung) bilden die Schlüsseltechnologien für One-to-One- und One-to-Many-Dienste. Beide High-End Datacenter befinden sich in Frankfurt, das gesamte Legal Framework unterliegt den deutschen Sicherheits- und Schutzbestimmungen. Laut All for One Steeb soll das Geschäft weiter wachsen. Nach neun Monaten verzeichnet das Unternehmen bei Outsourcing und Cloud Services ein Umsatzplus von 91 Prozent auf 49,9 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr.

all-for-one.com

Conet entwickelt Kinderbetreuungsportal

Conet wird das Kinderbetreuungsportal der Bundeswehr realisieren und für den flächendeckenden Einsatz vorbereiten. Zweck des Portals ist es, für Eltern in der Bundeswehr eine auf ihre Belange ausgerichtete Informations- und Austauschplattform rund um das Thema Kinderbetreuung zur Verfügung zu stellen. Dazu wird der bisherige Betrieb einer Pilotlösung auf alle 251 Bundeswehr-Standorte in Deutschland ausgeweitet. In den kommenden Monaten wird Conet das neue Portal, begleitet von der g.e.b.b. und in Zusammenarbeit mit der Bundeswehr, entwickeln, die Standorte einrichten und die lokalen Redakteure im Umgang mit dem System schulen. Noch 2012 soll das neue Kinderbetreuungsportal allen Mitarbeitern und Soldaten der Bundeswehr in Deutschland sowohl über das Internet als auch im Intranet am Arbeitsplatz zur Verfügung stehen.

conet.de

Brände verhindern statt Feuer löschen – Proaktives IT-Management mit dem SAP Solution Manager

Wie viele Teile hat Ihr Werkzeugkasten? Und wie viele davon nutzen Sie regelmäßig? Drei, fünf, zehn? Trotzdem ist es sinnvoll, auch für anspruchsvollere Projekte gerüstet zu sein. Oder würden Sie eine Schrankwand mit nur einem Schraubendreher zusammenbauen? Der SAP Solution Manager ist der Werkzeugkasten für den SAP-Support. Und obwohl er eine Vielzahl nützlicher Tools beinhaltet, nutzen viele Unternehmen nur die rudimentären Funktionen für die Verwaltung von Zertifikaten, Erweiterungspaketen und Upgrades.

Spart Zeit und reduziert Ausfälle: der SAP Solution Manager

Doch der SAP Solution Manager kann wesentlich mehr. Spätestens seit der Version 7.1 ist er das zentrale Steuerungs-Tool für alle Aufgaben und Prozesse rund um das Application Lifecycle Management (ALM). Dazu gehören Funktionen für die Lösungsdokumentation, das Test- und Upgrade-Management, die Wartung sowie das Monitoring Ihrer SAP-Landschaft und der abgebildeten Geschäftsprozesse.

Nicht alle Funktionalitäten sind für jedes Unternehmen gleich relevant und sinnvoll. Deshalb ist der Solution Manager auch modular aufgebaut. Doch passgenau ausgewählt und stimmig implementiert, machen die einzelnen Features den Betrieb, die Wartung und das Monitoring Ihrer SAP-Infrastruktur und -Anwendungen darüber deutlich effizienter und sicherer. Selbstverständlich ausgerichtet an den „Best Practices“ der IT Infrastructure Library (ITIL). Dabei unterstützt Sie der SAP Solution Manager in zweierlei Hinsicht: in strategischer und organisatorischer. Strategisch, weil er Sie in die Lage versetzt, Ihre Systemlandschaft proaktiv zu steuern, anstatt nur auf Störfälle zu reagieren. Organisatorisch, weil er zeit- und personalintensive Prozesse wie beispielsweise das Testmanagement vollständig automatisiert.

Vieles ist machbar. Aber was ist auch sinnvoll?

Die PROF AG berät Sie gerne, wie Sie die Vielzahl an Tools für Ihre Zwecke optimal nutzen. Wir zeigen Ihnen, welche Werkzeuge der SAP Solution Manager bereit hält und welche davon für Ihren Bedarf und Ihre Unternehmensgröße sinnvoll sind. Und wir unterstützen Sie

gerne bei der schrittweisen Implementierung der Funktionen. Darüber hinaus bieten wir Ihnen professionelle Beratung zu allen anderen Themen und Lösungen rund um das SAP-Portfolio – von SAP NetWeaver über Datenbanken bis hin zu Trendthemen wie SAP HANA. Als mittelständisches Systemhaus mit exzellenten Referenzen im Bereich IT-Infrastrukturprojekte und als Dienstleister mit zwölf Jahren Expertise in der SAP-Beratung kennen wir die Anforderungen unserer Kunden sehr genau.

Holen Sie das Beste aus dem SAP Solution Manager

Sie möchten wissen, wie Sie das Potenzial des SAP Solution Managers besser ausschöpfen können? Sie kennen bereits die passenden Werkzeuge und brauchen Unterstützung bei der Einführung? Sie arbeiten schon heute mit dem Solution Manager und planen ein Upgrade? Die PROF AG berät und unterstützt Sie gerne bei allen Ihren Fragen.

Wenn Sie mehr über das SAP Dienstleistungsportfolio der PROF AG erfahren wollen, werfen Sie einfach einen Blick auf www.profi-ag.de/sap. Hier finden Sie weiterführende Informationen und eine Übersicht über unsere Angebote. Das Spektrum reicht von der Auswahl passender Hardware über deren Installation und Implementierung bis hin zur Betriebsunterstützung und dem Application Lifecycle Management ihrer SAP-Lösungslandschaften.

Die SAP Lösungsexpertise der PROF AG:

- SAP Beratung für IT-Entscheider. Unterstützung bei Auswahl, Einführung und Betrieb von SAP-Lösungen (z.B. ERP, BI etc.)
- SAP NetWeaver und IT-Infrastruktur
- SAP Installation, Migration, Upgrade der verschiedenen SAP Lösungen auf allen von SAP unterstützten Betriebssystemen und Datenbanken
- Spezielle Expertise für SAP on IBM i, p, x und z
- SAP Datenbanken (DB2, Oracle, Max-DB, MS-SQL, Sybase ASE)
- SAP Solution Manager
- SAP BI/BW, BWAccelerator
- SAP HANA (High Performance Analytics Appliance)
- SAP Expertservices für Berechtigungswesen, Archivierung, Performanceanalyse und Programmierung kundenindividueller Erweiterungen
- Virtualisierung, Storage Management, Hochverfügbarkeit für SAP-Landschaften
- SAP Managed Services

Testen Sie uns. Nutzen Sie die die Expertise des wiederholt unter den TOP3 ausgezeichneten Systemhauses.



PROFI Engineering Systems AG
Christian Lenz
Leiter Geschäftsbereich SAP

Telefon: +49/151/12515757
E-Mail: C.Lenz@profi-ag.de



Menschen im Oktober 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)

Michael Kleinemeier bald im SAP-Vorstand?



Michael Kleinemeier ist seit 1. Mai sowohl Präsident Region DACH als auch für das Global End-to-End Services Team verantwortlich.

Seit 1. Mai 2012 ist **Michael Kleinemeier** zusätzlich zu seiner Rolle als Präsident Region DACH für das Global End-to-End Services Team verantwortlich. Dazu gehören die Bereiche Global Services sowie Solution & Knowledge Packaging. Mit diesem Verantwortungsbereich kann sich Kleinemeier für den SAP-Vorstand qualifizieren. Bereits vor 18 Monaten spekulierte man in der Community über die weitere Karriere des als SAP-Deutschland-Chef beliebten Managers. Als noch nicht offensichtlich war, ob Gerhard Oswald sein Mandat auf Wunsch des Aufsichtsrats verlängert, vermuteten einige SAP-Kenner, dass Kleinemeier SAP-Vorstand Oswald bald beerben könnte. Es kam anders: Gerhard Oswald wird der SAP noch bis Mitte 2014 erhalten bleiben. Mit dem Arbeitsgebiet „Global Services“ unterstreicht jedoch Michael Kleinemeier seine Nähe zum Vorstandsbereich von

Oswald und er könnte sich bei positivem Verlauf als dessen Nachfolger unmittelbar empfehlen. Letztendlich wäre diese Entwicklung eine Garantie für den Standort Walldorf. SAP ist global aufgestellt, wesentliche Innovationen kommen jedoch aus Deutschland und der lokalen Bestandskundenbasis. Somit wäre es ein wichtiges Signal an die SAP-Community, wenn Michael Kleinemeier sich im Topmanagement positionieren könnte. Kleinemeier ist Jahrgang 1957 und studierte an der Universität Potsdam. Seit 1989 arbeitet er mit Unterbrechungen für SAP. Unter anderem war er auch im Vorstand des SAP-Partners SVC AG, die heute unter Itelligence AG firmiert. Michael Kleinemeier ist weiterhin für die DACH-Region verantwortlich. Hartmut Thomsen ist seit 1. Juni Managing Direktor von SAP Deutschland und damit der Nachfolger von Kleinemeier als Landeschef. www.e-3.de

Norbert Schöfberger: Generaldirektor HP Österreich



Norbert Schöfberger, der seit 2001 bei HP arbeitet, folgt auf Rudolf Kemler als neuer Generaldirektor von HP Österreich.

Norbert Schöfberger ist seit dem 1. August dieses Jahres neuer Generaldirektor von HP Österreich. In dieser Position folgt er auf **Rudolf Kemler**, der ab November dieses Jahres Alleinvorstand der ÖIAG (Österreichische Industrieholding) ist. Schöfberger verantwortet damit das gesamte Hardware-, Software- und Services-Geschäft von HP in Österreich. „Ich freue mich sehr darauf, mit all unseren Mitarbeitern und Partnern tatkräftig den österreichischen IT-Markt zu gestalten. HP ist in vielen Bereichen die Nummer eins am österreichischen Markt. Wir halten die Spitzenpositionen im PC- und Druckermarkt und sind klarer Marktführer bei Industriestandardservern. Auf diesem Infrastruktur-Fundament bauen unser Software- und Services-Geschäft auf. Mit diesem in seiner Bandbreite einzigartigen Portfolio spielen wir eine wichtige Rolle bei der Gestaltung der

IT-Strategien vieler heimischer Unternehmen und Organisationen aller Größen und sind gleichzeitig eine Topmarke bei den österreichischen Konsumenten“, erklärt Norbert Schöfberger, der umfangreiche Management- und Vertriebserfahrung in seine neue Funktion mitbringt. Zuletzt war er seit 2006 Direktor der Personal Systems Group und Mitglied der Geschäftsleitung von HP Österreich. In dieser Position trug er die Verantwortung für das gesamte PC-Geschäft. Schöfberger begann seine Karriere bei HP im Jahr 2001 als Sales Manager in der Region Zentral- und Osteuropa, seit 2004 hatte er leitende Positionen inne, unter anderem als Verkaufsleiter im Enterprise-Geschäft. Der gebürtige Niederösterreicher (Jahrgang 1968) und Vater von zwei Kindern absolvierte ein Maschinenbau-Studium an der TU Wien.

www.hp.com/at

BASF setzt auf Vertriebsprofi Peter Dyrbusch



Am 1. August 2012 hat **Peter Dyrbusch** die Leitung des Vertriebs für die Information Services der BASF in Europa übernommen. Sein Aufgabenbereich umfasst den

Geschäftsausbau mit Kunden außerhalb der BASF-Gruppe. „Dieser Markt bleibt für die BASF ein strategisch wichtiger Sektor. Wir freuen uns, mit Peter

Dyrbusch einen exzellenten Branchenkenner und erfahrenen Vertriebsprofi gewonnen zu haben“, sagt Ralf Sonnberger, Geschäftsführer von BASF IT Services. „Unsere Kunden erwarten zuverlässige Lösungen, mit denen sie auf dynamische Marktentwicklungen reagieren können“, erläutert Dyrbusch. „Ich freue mich darauf, bestehende Kundenbeziehungen auszubauen und für ein stetiges profitables Wachstum neue Kunden zu gewinnen.“ Dyrbusch verfügt über langjährige Management- und Vertriebserfahrung.

www.basf.com

Lufthansa Systems bestätigt, dass **Stefan Hansens** Position als Vorstandsvorsitzender um fünf Jahre bis zum 30. Juni 2018 verlängert wurde. Mit diesem Votum sicherte sich der Aufsichtsrat die Kontinuität an der Spitze des Unternehmens. Hansens ist seit 1. Juli 2010 Vorsitzender des Vorstandes und Arbeitsdirektor von Lufthansa. www.lhsystems.com

Pitney Bowes Software (PBS) gewinnt mit **Marc Hirtz** einen neuen Regional Director Zentraleuropa. Der Wirtschaftsingenieur verfügt über 15 Jahre Erfahrung in der Hightech-Industrie. In seiner neuen Position ist Hirtz für den Ausbau des Softwaregeschäfts sowie für die Expansion in DACH, Osteuropa und Russland zuständig. www.pitneybowes.de

Jürgen E. Müller komplettiert Führungsebene



Computer-Komplett SteinhilberSchwehr hat das Management seiner ERP/IT-Sparte mit einem weiteren Geschäftsführer verstärkt. Seit dem 1. August 2012 verantwortet

Jürgen E. Müller das Geschäft in Süddeutschland. Der studierte Elektrotechniker und Executive MBA bringt über 20 Jahre Berufserfahrung in Beratung, Vertrieb

und Projektmanagement von Informations- und Kommunikationssystemlösungen mit, wobei er mehr als die Hälfte seiner beruflichen Laufbahn Führungsverantwortung getragen hat. „Damit ist uns die Idealbesetzung der Position in Rottweil gelungen“, freut sich Harald Scheuls, CEO der ComputerKomplett Gruppe. „Vor dem Hintergrund seiner Expertise wird Jürgen Müller neben Athanasios Margaritis, der weiterhin als Geschäftsführer die Region Nord verantwortet, eine hervorragende Bereicherung unseres Führungsteams sein.“ www.computerkomplett.de

Otmar Frauenholz wurde zum General Manager European Channels Group bei Xerox Austria ernannt. Als Mitglied der Geschäftsleitung verantwortet er seit August den Vertrieb und die Umsetzung der Channel-Strategie. Seine Karriere bei Xerox startete Frauenholz im Jahr 2005 in der Customer Service Organisation, der er seit 2010 als Direktor vorstand. www.xerox.at

Helge König wechselt zu Lodestone



Helge König ergänzt seit August die Führungsmannschaft von Lodestone Management in Deutschland. Als Partner erweitert er das strategische Beratungs-

portfolio im Bereich Supply Chain Management. „Mit Helge König gewinnen wir einen Berater, der Unternehmen in strategischen Fragestellungen der

Auftragsabwicklung, Produktion, Logistik und Instandhaltung erfolgreich beraten und große IT-Transformationsprojekte gesteuert hat“, so Norbert Kettner, Vorsitzender der Geschäftsführung von Lodestone Management. König wechselte im August von der Mannheimer J&M Management Consulting zu Lodestone. Bei J&M durchlief er mehrere Stufen in der Logistik-Beratung und SAP und zeichnete als Executive Partner und Mitglied der erweiterten Geschäftsleitung in Bezug auf Supply Chain Operations verantwortlich. www.lodestonemc.com

Alexander Uthoff hat zum 1. August 2012 die Funktion des Head of Real Estate Services bei BearingPoint übernommen. Er verantwortet die Beratungsbereiche Management, Performance Measurement und Investment Management. Uthoff arbeitet seit 2000 für BearingPoint. Er verfügt über 18 Jahre Berufserfahrung. www.bearingpoint.com

CA Technologies hat **Werner Mack** zum Senior Director Partner Sales ernannt. Er verantwortet das DACH-Partnergeschäft des Unternehmens. „Der Channel ist eine wichtige Komponente dessen, wie CA Technologies die Business-Service-Innovation-Lösungen seinen Endkunden anbietet. Ich freue mich über die neue Herausforderung“, so Mack. www.ca.com

Marcus Leeb verstärkt Bull-Führungsteam



Seit 1. Juli verantwortet **Marcus Leeb** die Leitung der Bereiche Sales und Marketing bei Bull. Gleichzeitig übernahm er die Verantwortung für den Vertrieb bei der Bull-Tochter

science + computing (s+c). In seiner Funktion berichtet er direkt an Bull-CEO und s+c-Vorstandsvorsitzenden Gerd-Lothar

Leonhart. Marcus Leeb verfügt über langjährige Vertriebserfahrung im Bereich Outsourcing und Managed Services, die er bei IBM Deutschland, Accenture und Siemens gesammelt hat. Schwerpunktmäßig hat er dabei für die Branchen Automotive und Finance gearbeitet. „Marcus Leeb wird die Vertriebseinheiten von Bull und s+c integrieren und unsere Business Solutions vorantreiben. Diese bestehen aus Produkten, Software und Services beider Unternehmen“, ist Gerd-Lothar Leonhart überzeugt. www.bull.de

HPC erweitert seine Geschäftsleitung um **Gunther Kemény**. Der promovierte Chemiker verantwortet seit 1. Juli als Prokurist die Bereiche Marketing, Business Development und Vertrieb. Kemény begann seine Karriere in der Chemieindustrie und wechselte später in die Beratungsbranche. Hier blickt er bereits auf 15 Jahre Erfahrung zurück. www.hpc-ag.de

SAP-Index der Projektbörse Gulp: Bedarf an SAP-Beratern zieht weiter an

SAP-Nachfrage trotz dem saisonalen Trend

Es geht weiter aufwärts für SAP: Im August 2012 kletterte die Nachfrage nach freiberuflichen SAP-Consultants um 18 Prozent nach oben. Das ist umso bemerkenswerter, als die Anzahl der Projektanfragen insgesamt leicht zurückging: Auf dem IT-/Engineering-Projektmarkt war im August saisonbedingt etwas weniger los als im Juli. Mittlerweile wird in 24 Prozent der Projektanfragen, die über die Server der Projektbörse und Personalagentur Gulp laufen, externes SAP-Know-how gesucht.

Rekordquartal 3/2012?

Ein Blick auf die vergangenen Jahre zeigt: Es ist ganz normal, dass im August auf dem IT-/Engineering-Projektmarkt etwas weniger los ist als im Juli. So ist es auch in diesem Jahr. Im August 2012 wurden über www.gulp.de und www.gulp.ch 14.351 Projektanfragen an Selbstständige zugestellt – das waren 1,6 Prozent weniger als im Juli. Trotzdem waren es diesen August 3,4 Prozent mehr Anfragen als im August 2011. Insgesamt stehen die Chancen gut, dass das dritte Quartal 2012 ein Rekordquartal wird. Zum Vergleich: Von Juli bis September 2011 wurden 39.080 Anfragen an IT-/Engineering-Freiberufler verschickt, von Juli bis August 2012 waren es schon 28.933.



Monatliche Anzahl aller über Gulp abgewickelten Projektanfragen (IT-Projektmarktindex) und SAP-Projektanfragen. Datenbasis: Projektabfragen, die über Gulp an IT-/Engineering-Freiberufler geschickt werden.

Es fehlen also nur noch 10.147 Projektanfragen, um mit dem dritten Quartal 2011 zumindest gleichzuziehen – der September hat alles in der Hand. SAP kann sich währenddessen zurücklehnen: Die SAP-Nachfrage trotzte im August dem saisonalen Trend. Insgesamt wurden 3295 Anfragen an SAP-Freiberufler zugestellt – also 18,4 Prozent mehr als im Juli 2012. Mit dieser Steigerung beanspruchte SAP im August einen Anteil an allen über Gulp verschickten Projektanfragen in Höhe von 23,5 Prozent, im Juli waren es noch 19,1 Prozent. Wenn das so weitergeht, wird bald in jeder

vierten Anfrage externes SAP-Know-how gesucht. Am Ranking der fünf am stärksten nachgefragten SAP-Module hat sich im August im Vergleich zu Juli 2012 fast nichts geändert – einzig BW und FI haben die Plätze getauscht. Möglich wurde das durch einen leichten Anstieg des Projektanteils des Moduls für Finanzwesen. FI hält momentan einen Anteil von 16,7 Prozent an allen Top-10-Anfragen. SAP-Basis behauptet sich weiter an der Spitze und ist mit einem Anteil von 19,1 Prozent an allen Anfragen, in denen eines der Top-10-Module gesucht wurde, das gefragteste SAP-Modul.

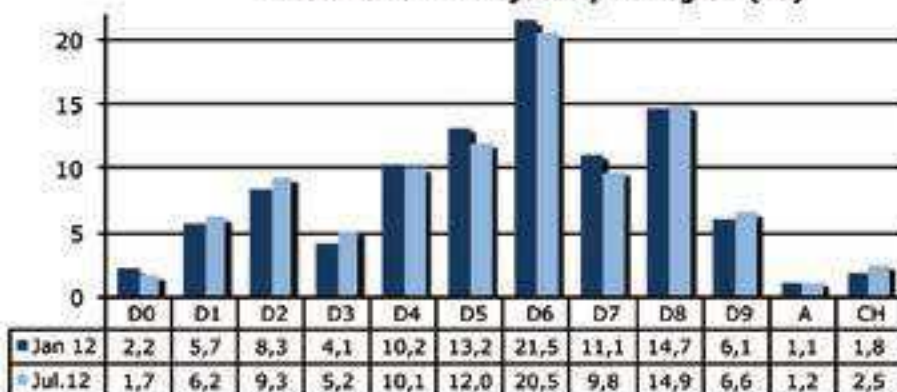
Ranking Top Ten

Im Ranking der restlichen Top Ten war Bewegung. Besonders erwähnenswert ist, dass das Modul für Versorgungssicherheit, IS-U, sich von Platz 15 (Juli) auf Platz 10 (August) vorgearbeitet hat. Außerdem neu in den zehn meistgefragten SAP-Modulen ist mit einem Anteil von 4,9 Prozent das Modul für Strategic Enterprise Management: SEM hatte noch im Juli mit dem elften Platz den Einzug in die Top Ten knapp verpasst.

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



Anteil der SAP-Projekte pro Region (%)



Prozentuale Verteilung der Projektanfragen auf die zehn über www.gulp.de am häufigsten nachgefragten SAP-Module. Datenbasis: Projektabfragen, die über Gulp an IT-/Engineering-Freiberufler geschickt werden.

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, Zeitwirtschaft 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)
Kreuzerkamp 9
40878 Ratingen

Telefon: +49 (0) 2102 / 2070 0
Telefax: +49 (0) 2102 / 2070 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

Command setzt auf Personalwachstum

Die Command Gruppe mit den Töchterunternehmen Cormeta, Cortility, Oxaion sowie dem operativen Geschäftsbereich Dokumentenmanagement/Archivierung baut auf kontinuierliches Wachstum. Im Geschäftsjahr 2011/2012 erwirtschaftete die Gruppe mit derzeit 260 Mitarbeitern einen konsolidierten Umsatz von 32,2 Millionen Euro.

Die elektronische Dokumentenarchivierung gemäß GDPdU (Grundsätze zum Datenzugriff und zur Prüfbarkeit digitaler Unterlagen) für Betriebsprüfung, effiziente E-Mail-Archivierung oder Belegerkennung und automatisierte Belegverarbeitung werden für die Unternehmen immer wichtiger. Eine steigende Nachfrage



Wolfgang Dörr ist Vorstandsmitglied der Command Gruppe.

an Beratung und Implementierung von DMS- und Archivierungslösungen dürfte sich zukünftig positiv auf den Bereich Dokumentenmanagement niederschlagen. Der Geschäftsbereich Dokumentenmanagement/Archivierung bietet für alle Unternehmensgrößen und Branchen jeweils passende Dokumentenmanagement-, Archivierungs- und ECM-Lösungen (Enterprise Content Management). Auf der kürzlich überarbeiteten Homepage präsentiert sich die Command Gruppe den Online-Besuchern nun mit neuem Aussehen. Der moderne Internetauftritt und die vergrößerte Personalmannschaft stehen symbolisch für das Wachstum des Unternehmens. Die Holding unterstützt ihre Töchter beim Ausbau des Geschäfts. Permanente Verbesserungen in Organisations- und Prozesseffizienz sowie eine funktionierende Kommunikation zwischen Zentrale und operativen Einheiten sind laut Command das Erfolgsrezept für die positive Entwicklung. So sei auch für das laufende Geschäftsjahr 2012/13 ein ähnliches Wachstum geplant.

www.command-ag.de

Einfache Verwaltung von elektronischen Bewerbungen über SAP Standard plus

Personal richtig verwalten

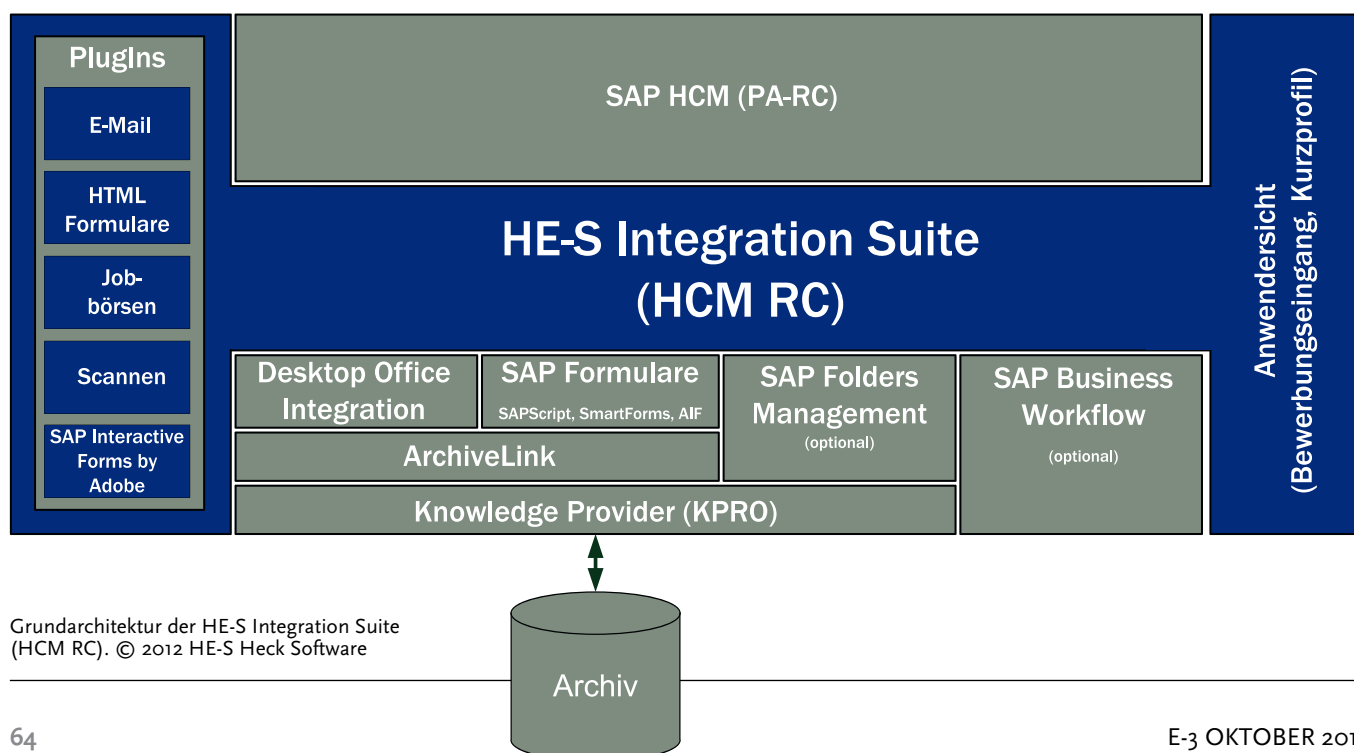
Personalverwaltung ist nicht nur eine komplexe Aufgabe, sondern auch ein komplexer digitaler Prozess. Für reibungslose Abläufe benötigen Unternehmen eine einfache Verarbeitung und Administration von elektronischen Bewerbungen.

Von Rinaldo Heck, Gründer und Inhaber von HE-S Heck Software

Der Prozess der Personalverwaltung geht weit über die Grenzen des SAP-Standards hinaus. Besonders im Rahmen des Bewerbermanagements gibt es viele manuelle Prozesse, die Intransparenz und Vielschichtigkeit in sich bergen. Die daraus resultierenden Folgen sind meist die unerwünschte Verlängerung von Reaktionszeiten sowie mögliche Fehler bei der Bearbeitung von Bewerbungen. Hier bietet sich Optimierungspotenzial. Grundsätzlich bietet SAP im Standard zwei Anwendungen zur Bewerberverwaltung: die Backend-Komponente PA-RC (Personalbeschaffung) und die Frontend-Anwendung e-Recruiting. Beide Applikationen sind separate Lösungen und nicht miteinander kombinierbar.

Das e-Recruiting ist leider mit einem hohen Implementierungs- und Hardwareaufwand (User-Management, Server, Portal) verbunden. Für Unternehmen, die Bewerbungen nur in elektronischer Form bearbeiten, ist diese Frontend-Lösung meist wenig effektiv und überdimensioniert. Die Backend-Anwendung dagegen überzeugt durch ihre stabile Programmierung und Datenbankstruktur. Darüber hinaus ist mit dieser die Personalbeschaffung voll mit anderen HCM-Modulen integrierbar. Allerdings fehlen dem Teilmodul entscheidende Funktionalitäten, um Bewerbungen in elektronischer Form zu verarbeiten. Die konzeptionelle Idee ist nun, die fehlenden Funktionalitäten von PA-RC mit einem Add-on sinnvoll zu ergänzen. Die Kernfunktionalitäten bilden

jeweils einen Posteingangs- und einen Postausgangskorb zur Verarbeitung und Erfassung eingehender Bewerbungen und ausgehender Korrespondenz in elektronischer Form. Der Posteingangskorb sammelt alle Bewerbungen, die an eine (oder mehrere) im Customizing hinterlegte(n) E-Mail-Adresse(n) gesendet werden. Dies können Initiativbewerbungen, formularbasierte Bewerbungen, aber auch digitalisierte Papierunterlagen sein. Im Posteingangskorb werden die Bewerbungen bei Initiativbewerbungen manuell oder bei Bewerbungsformularen automatisch in die Ersterfassung der SAP-Personalbeschaffung übertragen und somit als Bewerber (Objekttyp AP) in der SAP-Standarddatenbank PNP gespeichert. Anhänge wie Lebensläufe und Zeugnisse können im Rahmen der Ersterfassung ebenfalls prozessiert und zusammen mit der Bewerbernummer gespeichert werden. Die automatische Übernahme von Bewerbungsformularen in die Ersterfassung der Personalbeschaffung erfolgt über eine Feldzuweisung der Formularfelder mit den jeweiligen Infotypfeldern. Das Mapping wird über Plug-Ins eingebunden, sodass mehrere, unterschiedliche Bewerbungsformulare zu verarbeiten sind. Der Postausgangskorb ermöglicht die Versendung von E-Mails mit Anhang an externe E-Mail-Adressen. Die Steuerung erfolgt über die Maßnahmen und Bewerbervorgänge des SAP-Standards und gewährleistet somit eine konsistente Bearbeitungshistorie, das heißt, die E-Mail-Texte können über das HCM-Merkmal PACTV automatisiert erzeugt oder wahlweise auch manuell eingegeben werden. Der Postausgangskorb bietet zudem über optionale Plug-Ins die Möglichkeit, individuelle Kurzporträts der jeweiligen Bewerbungen zu erstellen und diese als PDF-Anhänge an beliebige externe E-Mail-Adressen zu versenden. Auf diese Weise ist es zum Beispiel möglich,



Bewerbungen entsprechend aufbereitet zur ersten Sichtung und Bewertung an Fachvorgesetzte ohne SAP-Zugang zu senden. Über Berechtigungsobjekte und erweiterbare Filter können zentrale (für alle geltende) Regelungen zur Menge der möglichen Empfänger definiert werden – somit ist der Datenschutz gewährleistet.

Anforderungen

Die Hauptanforderung bei der Umsetzung ist das Verbergen der Komplexität der Anwendungen und Technologien. Aber durch die konsequente Nutzung der serviceorientierten Architektur und der Erweiterbarkeit mit Plug-ins wird dieser Anspruch eingelöst, und das System ist für künftige Anforderungen gerüstet. Nach der Installation über die SAP-Transportlandschaft kann das Customizing starten. Die Aktivierung der Standard-Plug-ins erfolgt in wenigen Schritten. Falls die Standard-Bewerberverwaltung (PA-RC) schon eingerichtet ist, sind nur wenige Prüfungen und Anpassungen notwendig, um den vollen Funktionsumfang zu nutzen. Als technische Grundlage werden Standard-Technologien wie Knowledge Provider, Formulare wie SAPScript, Smartforms oder Interactive Forms by Adobe, Business Workflow, ArchiveLink und NetWeaver Folders Management genutzt. Mit der fachlichen Kernanwendung PA-RC werden diese Technologien in der Oberfläche des Add-ons integriert. Dadurch wird ein Werkzeug zur Verfügung gestellt, das eine zentrale Oberfläche zur Verarbeitung von elektronisch eingehenden Bewerbungen beziehungsweise die Möglichkeit der Dokumentation des Bearbeitungsprozesses für die Fachabteilung bietet. Die entsprechende Benachrichtigung der Sachbearbeiter kann passiv oder aktiv erfolgen. Die passive Benachrichtigung erfolgt auf Basis eines zentralen Eingangskorbs, mit Zugriff für

jeden Sachbearbeiter. Je nach Organisationsstruktur kann auch eine aktive Benachrichtigung genutzt werden – dabei wird über den Business Workflow und das HCM-Organisationsmanagement die Zuweisung des Bewerbungsvorrats realisiert. Dadurch ist es möglich, Standardfunktionalitäten des Business Workflow zu nutzen. Zudem ist über die Erweiterung der Lösung eine mengenorientierte Verteilung innerhalb von mehreren Teams auf Basis des HCM-Organisationsmanagements realisierbar. Die Erstellung der Dokumente kann auf Basis von SAPScript, Smartforms, InteractiveForms by Adobe oder auch mit Produkten der Dokumentenerstellung von Drittanbietern erfolgen. Die Verwaltung der Dokumente über ArchiveLink oder Knowledge Provider gewährleistet die revisionssichere Ablage – die Voraussetzung hierfür ist die Nutzung eines revisionssicheren Archivs. Grundsätzlich sind die Dokumente im Bewerbermanagement direkt aufrufbar. Optional steht über eine Aktenschnittstelle einer prozessübergreifenden Nutzung von Folders Management oder auch Non-SAP-Infrastrukturen für Akten nichts im Wege.

Die Anlage und Pflege von Bewerbungen ist über eine standardisierte Schnittstelle zur Bewerberverwaltung realisiert. Durch die konsequente Nutzung der Objektorientierung ist eine hohe Flexibilität für Anpassungen mit abgrenzbaren Aufwänden geschaffen, die ohne Modifikation von SAP viele Anforderungen von Unternehmen erfüllen können. Das Abrunden der HCM-Standard-Bewerberverwaltung ohne zusätzliche Infrastruktur ist das Ziel dieser Lösung. Der zentrale Bewerbungseingang ermöglicht die Bearbeitung von Bewerbungen aller Eingangskanäle. Die beschriebene Beratungslösung ist verallgemeinert und erweitert. Sie befindet sich aktuell in der Entwicklungsphase. Die objektorientierte und generische Programmierung des Add-on-Produkts erlaubt zudem eine stetige Erweiterung mit weiteren Plug-ins.

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

heck
con
www.heckcon.de



Rinaldo Heck ist Gründer und Inhaber der HE-S Heck Software GmbH, die sich auf die SAP-Add-on-Entwicklung für dokumentenorientierte SAP-Geschäftsprozesse spezialisiert hat. Rinaldo Heck verfügt über jahrelange Erfahrung in der SAP-Basisentwicklung sowie in der Einführung von SAP-Dokumentenmanagement. Seine Kenntnisse erstrecken sich

unter anderem auf NetWeaver Folders Management, Business Workflow, ArchiveLink, Interactive Forms by Adobe und weitere SAP-Technologien. Rinaldo Heck hat sich auf dokumentenorientierte SAP-Geschäftsprozesse spezialisiert und bietet ergänzend hierzu über seine Unternehmensberatung heckcon eine unabhängige Full-Service-Beratung. Darüber hinaus übt er Lehraufträge an diversen Hochschulen aus. Zudem ist er Autor des Buchs „Geschäftsprozessorientiertes Dokumentenmanagement mit SAP“ und Koautor von „SAP Smart Forms – Das umfassende Handbuch“.

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

Passendes Paket aus Projektangeboten und Personaldienstleistungen

Sind Projekte ein Auslaufmodell?

Freiberufler und externe Spezialisten ergänzen immer öfter hauseigene Ressourcen. Dies hat auch Auswirkungen auf die Art und Weise, wie erfolgreiche Projekte durchgeführt und beauftragt werden.

Von Kirby Weber, Geschäftsführer Quest Softwaredienstleistung



© violetkaipa, Shutterstock.com

Das ERP-Projekt läuft gut; alle Vorarbeiten sind erledigt, die Realisierung kann beginnen. Doch dann sprengt ein Krisen-Meeting die Planung: Neben den vereinbarten Schnittstellen besteht das Rechnungswesen auf eine direkte Anbindung des ERP an die Office-Umgebung, um die Rechnungsstellung endlich zu vereinfachen. Das Projekt-Team ist zunächst ratlos, denn einen Spezialisten für die Office-Anbindung gibt es im Unternehmen nicht ...

Die Gründe für einen sinnvollen Einsatz von freiberuflichen Spezialisten sind zahlreich: Vorrangig geht es dabei meist um den kurzfristigen Zugriff auf besonderes technisches oder fachliches Know-how, das in der eigenen Organisation erst aufgebaut werden müsste. Dieser Aufbau wiederum ist oftmals ein Aufwand, den Unternehmen bewusst vermeiden, um sich flexibler und ressourcenbewusster aufzustellen. Aber auch wenn viele gleichzeitige IT- oder Engineering-Projekte zu stemmen sind, wird die Frage nach externen Ressourcen als Verstärkung früher oder später ein Thema. Das Gleiche gilt – und das ist keineswegs selten der Fall –, wenn die Verantwortlichen das Projekt schneller zu einem erfolgreichen Abschluss bringen wollen oder kurzfristig erweitertes Expertenwissen benötigt wird, das innerhalb der eigenen Organisation nicht vorhanden ist. Dies macht besonders dann externe Unterstützung notwendig, wenn es entgegen den ursprünglichen Projektplänen geschieht. Im heutigen Projektmanagement führt also kaum ein Weg am Einsatz von externen Fachkräften vorbei. Und so befindet sich der Markt für Personaldienstleistungen in den Bereichen IT und Engineering in einem rasanten Wachstum: Wie die aktuelle Lünendonk-Marktsegmentstudie „Der

Markt für Rekrutierung, Vermittlung und Steuerung freiberuflicher IT-Experten in Deutschland“ zeigt, konnten im Jahr 2011 die zehn führenden Anbieterunternehmen im Schnitt ihre Umsätze um fast 30 Prozent auf mehr als 1,2 Milliarden Euro steigern. Was aber bedeutet das für die entsprechenden Projekte im eigenen Haus? Die Koordination von externen und insbesondere freiberuflichen Experten bindet selbst mithilfe der Rekrutierung über Personaldienstleister zusätzliche Ressourcen. Dem

Projektmanagement verlangt sie gegenüber der Steuerung eingespielter Mannschaften besondere Leistungen in Bezug auf Team-Building, Wissenstransfer und Kooperation ab. Neben dem reinen Honorar des Freiberuflers sind weitere Aspekte bei der Wirtschaftlichkeitsbetrachtung zum Einsatz externer Spezialisten zu beachten. Auch für die Anbieter klassischer Projekte wie IT-Dienstleister und Berater hat diese Entwicklung Folgen. Sie kalkulieren immer enger. Sie können es sich nur selten leisten, Spezialisten



Hybrid-IT-Dienstleister legen neben Beratung, Entwicklung und Projektgeschäft einen weiteren Schwerpunkt auf die Vermittlung hochspezialisierter freiberuflicher IT-Experten und Ingenieure.

„auf Vorrat“ einzustellen. Und wenn sie zu Neueinstellungen bereit sind, finden sie Spezialisten in ausreichender Zahl nicht von heute auf morgen. Bei manch einem umfangreichen privatwirtschaftlichen Angebot oder bei öffentlichen Ausschreibungen sind die Ansprüche an die Skill Level und das bereitgestellte Projektpersonal heute bereits so hoch, dass mittelständische Anbieter hier mit dem eigenen Personal allein nicht mithalten können. Und selbst die großen Software- und Beratungshäuser bedienen längst nicht mehr alle personellen Anforderungen aus ihrer flexibel strukturierten und damit oft bewusst verkleinerten Stammmannschaft. Also greifen sie alle vermehrt auf freiberufliche Spezialisten zurück, wenn eine zeitliche Ergänzung in Projekten vonnöten ist.

Auf diese Herausforderungen bei Auftraggebern und Auftragnehmern gleichermaßen reagieren sogenannte Hybrid-IT-Dienstleister. In ihrer typischen Ausprägung legen diese neben Beratung, Entwicklung und Projektgeschäft einen weiteren Schwerpunkt auf die Vermittlung hochspezialisierter freiberuflicher IT-Experten und Ingenieure. Aus der Verbindung von Beratungsunternehmen, Software-Schmiede, Systemhaus und Personaldienstleister entsteht ein schlüssiges Gesamtpaket für die heutige Projektwirklichkeit.

Gewerke vs. Festpreisprojekte

Früher wurden viele IT-Vorhaben noch als sogenannte Gewerke gehandelt: Als feste Messgrößen dienten die Dauer des Projekts, terminierte Meilensteine und letztlich das durch eine Abnahme bestätigte Endergebnis. Der Preis allerdings richtet sich bei diesem Modell nach dem Aufwand und war zu Projektbeginn allenfalls mit groben Leitlinien zu beziffern. Bei überschaubaren Vorhaben ein angemessenes Vorgehen, da hier die Aufwände mitunter auch deutlich geringer ausfallen konnten als zunächst erwartet. Heute tendieren Projekte aber dazu, stets komplexer und unberechenbarer zu werden, weil der technische Fortschritt immer öfter die Projektlaufzeit überholt. Unterschreitungen der Aufwände und Laufzeiten sind selten zu erwarten. Der größte Nutzen für alle Beteiligten liegt heute daher in sogenannten Festpreisprojekten. Für den Auftraggeber sind die Vorteile dieses Modells schnell greifbar: Auch hier entscheidet die endgültige Abnahme über den Erfolg. Doch von Beginn an wird ein fester Preis für die vereinbarten Ergebnisse verhandelt, während der Weg dorthin weitgehend dem Dienstleister überlassen bleibt. Der Kunde braucht folglich weniger Aufwand in die Beschaffung, Auswahl und Steuerung von Ressourcen zu investieren und erhält alle benötigten Leistungen aus einer Hand. Dies steigert die Planungssicherheit im

Projekt deutlich und fördert von Beginn an eine klar ergebnisorientierte Arbeit. Dem Dienstleister obliegt es dann, diese Ergebnisse für ihn wirtschaftlich sinnvoll zu erbringen. Auch für ihn spielt die Planungssicherheit eine Rolle. Noch wichtiger ist aber die erhöhte Flexibilität, die er bei stärkerer Eigenverantwortung und der Konzentration auf wenige, zentrale Meilensteine in der Abwicklung erhält. Wenn der gegebenenfalls notwendige Einsatz hochqualifizierter Mitarbeiter dann auch noch aus einem eigenen, ausreichenden Pool von freien Mitarbeitern ebenso kurzfristig wie dauerhaft sichergestellt werden kann, stellt dies einen entscheidenden Erfolgsfaktor für das gesamte Projekt dar, da Projektlösungen und personelle Verstärkungen aus letztlich einer Quelle stammen.

Veränderte Rollen

Dies ist keineswegs eine Bedrohung für die Spezialisten der Zukunft. Sicherlich werden sich immer weniger Unternehmen und Organisationen eine eigene Fachabteilung leisten. Gleichzeitig ist der Bedarf für hochqualifizierte Spezialberater ebenso wie Allrounder in verschiedensten Fachgebieten so hoch wie nie. Allenfalls wird sich das Einsatzfeld

der Fachleute verschieben: Anstelle einer Festbeschäftigung im Kundenunternehmen werden zukünftig viele von ihnen die Seiten wechseln und entweder als Festangestellte der erfolgreichen Beratungshäuser oder eben als Freiberufler arbeiten. Die nur scheinbar geringere Sicherheit und die höhere benötigte eigene Flexibilität werden dabei durch spannende und abwechslungsreichere Einsätze und nicht zuletzt die höheren monetären Gegebenheiten mehr als ausgeglichen. Wenn in der Vergangenheit Unternehmen für große Vorhaben zahlreiche Experten eingestellt haben, so haben sie zuweilen nach Abschluss des Projekts auch ganze Mannschaften umschulen oder entlassen müssen. Als gut qualifizierter und vernetzter Freiberufler aber warten nach Ende des einen Projekts meist bereits Folgeaufträge oder neue Engagements.

Fazit

Das Ende für das Projektgeschäft ist nicht in Sicht. Wohl aber wird sich der Charakter von Projekten weiterentwickeln. Gänzlich inhouse gestemmt Vorhaben werden seltener. Dienstleister können sich immer weniger ausschließlich auf eigene Ressourcen stützen. Vorhang auf für Hybrid-Anbieter, die Komplettlösungen und Festpreisprojekte zu attraktiven Konditionen anbieten und wirtschaftlich abwickeln können. Hybrid-Anbieter nutzen dabei eigene erfahrene Teams für konzeptionelle und strategische Aufgaben. Bei zeitlichen oder Know-how-defizitären Engpässen setzen sie zudem auf engagierte Freiberufler und verbinden damit zwei bewährte Konzepte zu einem für Kunden und Dienstleister wertvollen Erfolgsrezept.

www.conet.de


Kirby Weber studierte an der Hotel-Fachschule Amsterdam BWL und HR-Management. Seit 1998 ist er beim Frankfurter IT-Personaldienstleister Quest Softwaredienstleistung tätig und wurde 2011 in die Geschäftsführung berufen. Seit der Aufnahme von Quest in die Conet Group begleitet Weber als Mitglied des Management-Teams der Unternehmensgruppe die strategische Weiterentwicklung des Top-25-Unternehmens unter den deutschen IT-System- und Beratungshäusern zu einem der führenden Hybrid-IT-Dienstleister.

Quest Softwaredienstleistung

Die 1997 gegründete Quest Softwaredienstleistung betreut mit rund 40 eigenen Mitarbeitern ein Netzwerk von mehr als 40.000 registrierten IT-Spezialisten und hat stetig mehr als 400 externe Experten in Kundenprojekten im Einsatz. In der jüngst veröffentlichten Lünendonk-Marktsegmentstudie 2012 belegt der Frankfurter IT-Personaldienstleister den sechsten Platz unter den deutschen Anbietern von Recruiting, Vermittlung und Steuerung freiberuflicher IT-Experten. Seit Februar 2012 ist Quest ein Unternehmen der Conet Group, die sich mit ihrem so erweiterten Leistungsspektrum als Hybrid-IT-Dienstleister unter den Top 25 der deutschen IT-System- und Beratungshäuser etabliert hat.

Motivierte Mitarbeiter, reduzierte Kosten, maximale Kundenorientierung

Personalbedarf auf den Punkt gebracht

Ob im Handel, in der Industrie, im Dienstleistungssektor oder in Callcentern, in der Pflege und Medizin oder Logistikbranche: Die Managementaufgabe, Personalpräsenz zu planen und Mitarbeiter ihren Qualifikationen entsprechend einzusetzen, fordert täglich aufs Neue heraus.

Verschärfte Wettbewerbsbedingungen und zunehmender Kostendruck veranlassen Unternehmen zum Handeln. Wesentliche Erfolgsfaktoren hierfür sind: Arbeitsabläufe durch gezielten Personaleinsatz effizienter zu gestalten, potenzielle Fehlerquellen zu reduzieren sowie Mitarbeiter durch attraktive Arbeitszeitmodelle zu motivieren. Unter Workforce Management versteht man den bedarfsgerechten, transparenten und nachvollziehbaren Einsatz von Mitarbeitern. Hierbei dürfen die verfügbaren Mitarbeiter nicht einfach auf verschiedene Arbeitsplätze verteilt werden, sondern alle quantitativen, zeitlichen und örtlichen Erfordernisse des Betriebs sowie Qualifikationen, Interessen und Neigungen der Mitarbeiter müssen berücksichtigt werden. Eine wohlüberlegte und gut fundierte Planung der Resource Personal ist das A und O. Doch wie ist eine solche Planung zu bewerkstelligen? Manuell wohl kaum, zu viele Faktoren müssen berücksichtigt werden: Arbeitszeitmodelle, Gerechtigkeitsbelange, Urlaubstage, Qualifikationen und Mitarbeiterwünsche sind nur einige davon. Ein softwarebasiertes Workforce Management liefert die optimale Basis für eine produktivere Zukunft. Umsätze, Ereignisse, Zeitsalden, Verfügbarkeiten, Projekterfordernisse, Qualifikationen, Mitarbeiterwünsche und im Handel auch Kundenfrequenzen bilden dabei einige der zahlreichen Orientierungsgrößen. Das Planungstool sammelt und analysiert dazu alle relevanten Informationen. Diese werden bei der Planung ebenso automatisch berücksichtigt wie individuell zu definierende Einsatzfaktoren, Gerechtigkeitsbelange und gesetzliche Regelungen. So unterliegt die Softwarefamilie GFOS allen relevanten gesetzlichen Änderungen und Anpassungen und unterstützt neue Gesetze – wie das neue Familienpflegearbeitszeitgesetz – bereits, wenn sie in Kraft treten. Das Ergebnis: Die richtigen Servicekräfte zur richtigen Zeit am richtigen Ort – eine punktgenaue Einsatzplanung, die die Nutzung der Ressourcen optimiert. Einem Mitarbeiter

können dabei beliebig viele Projekte und Qualifikationen zugeordnet werden, sodass sein ganzes Potenzial in der Planung berücksichtigt wird und nicht einzelne Fähigkeiten unter den Tisch fallen. Ein wichtiger Beitrag zum zielgerichteten Einsatz der kostenintensiven Ressource Mensch. Durch die Berücksichtigung der Wünsche des Einzelnen wird zudem auch die Motivation erhöht und die Bindung ans Unternehmen verstärkt. Die Software wird gleichermaßen den Anforderungen des Unternehmens wie auch der Mitarbeiter gerecht. Das Personal bildet für sämtliche Unternehmensbereiche die zentrale Planungs-Ist-Größe. So lässt sich für jedes einzelne Projekt beziehungsweise

jede Abteilung unmittelbar erkennen, ob die benötigten Mitarbeiterkapazitäten zur Verfügung stehen. Meilensteinverletzungen oder etwaige Überschreitungen von Endterminen sowie jegliche Ressourcenengpässe werden unmittelbar deutlich. Sie können bereits im Vorfeld durch geeignete Gegenmaßnahmen behoben werden. Ein zielgerichteter und zugleich schonender Umgang mit den Mitarbeitern und eine bessere Kosteneffizienz mit deutlich erhöhter Produktivität sind das Ergebnis. Daher gelingt ein Return on Investment in der Regel bereits sechs bis zwölf Monate nach Einführung des Systems. Die Investition rechnet sich mithin auch für den Mittelstand recht schnell. Hinzu kommt, dass das GFOS Workforce Management modular aufgebaut ist, sodass seine Einführung und die damit verbundenen Investitionen in Stufen möglich sind. So kann der Weg in eine bessere Zukunft nach Bedarf und Größe des Geldbeutels erfolgen, ohne dass deshalb auf wichtige Funktionalitäten verzichtet werden müsste.



Das GFOS Workforce Management ist auch mobil als App verfügbar.



© Dima Sobko, Shutterstock.com

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



GFOS mbH

Die GFOS, Gesellschaft für Organisationsberatung und Softwareentwicklung, ist ein Anbieter ganzheitlicher IT-Lösungskonzepte. Angefangen bei einer umfassenden Beratung bietet das mittelständische Unternehmen zukunftsorientierte Softwarelösungen in den Bereichen Zeiterfassung, Zutrittskontrolle, Workforce Management und Manufacturing Execution System (MES) und liefert damit die Grundlage fundierter Management- sowie Mitarbeiterentscheidungen.

Erfolgsfaktor Personalmanagement und Weiterbildung

„War for Talents“ geht weiter

Der Fachkräftemangel und der demografische Wandel zwingen viele Personalleiter selbst auf dem Arbeitsmarkt aktiv zu werden. Nur durch gezielte Auswahl neuer Mitarbeiter, ein angenehmes Betriebsklima sowie umfangreiche Weiterbildungsmaßnahmen kann sich eine Firma beim „War for Talents“ behaupten.

Die 8. Personalmesse München am 31. Oktober 2012 bietet für Personalleiter, Personalentwickler und Führungskräfte ein tolles Angebot. 25 Referenten präsentieren auf zwei für alle Messebesucher offenen Foren die interessantesten Themen zu Fragen des Personalwesens: neue Personalauswahlverfahren, Instrumente des Personalmanagements, Fragen der Mitarbeitervergütung, betriebliche Weiterbildung, neue Methoden der Potenzialanalyse, Personal-Software sowie betriebliches Gesundheitswesen. Den Anfang macht Sigurd Seifert, Director Business Process Improvement bei ADP Employer Services. Er hält einen Vortrag zum Thema „HR Management 2.0 – Von der Personaladministration zum HR-Businesspartner“. Aber auch Gedächtnisexperte Markus Hofmann sowie Thomas Hundertmark, Geschäftsführer der Bertschat & Hundertmark Gruppe, Stimmexpertin Eva Loschky von IBBV und Thomas Stahl, Geschäftsführer der IcosAkademie, kommen zu Wort.

Innovative Gadgets

40 Aussteller auf 2000 Quadratmeter Ausstellungsfläche informieren über die neuesten Entwicklungen in der

Personalwirtschaft. So stellt die HMM Vertriebsgesellschaft beispielsweise das Tool fitmeFit vor, das automatisiert Bewegungen zählt. Dazu werden der kleine Schrittzähler smartLAB walk+ sowie das smartLab hFon collect benötigt, das die Daten auch von unterwegs drahtlos auf das fitmeFit-Portal überträgt. Der Hintergrund ist die Empfehlung der Weltgesundheitsorganisation (WHO), mindestens 10.000 Schritte am Tag zu machen, um vitaler und gesünder zu leben. Das fitmeFit-Portal ist eine geschützte Online-Community, in der Gruppen- und private Challenges durchgeführt werden können. Für HMM steht bei der ganzen Sache neben Bewegung, Gesundheit und Vitalität natürlich auch Spaß und Motivation im Vordergrund. Horn & Partner versucht Mitarbeiter auf andere Art und Weise zu motivieren: durch arbeitgeberfinanzierte, betriebliche Altersversorgung und Krankenversicherung. Hierzu stellt das Beratungsunternehmen neue Tendenzen und Möglichkeiten vor. Die PTG-Akademie wiederum wirbt mit individuell abgestimmten Führungskräfte trainings, Mitarbeiterseminaren und Teambuildingsworkshops.

www.personal-world.de



25 Referenten stellen bei der 8. Personalmesse München in zwei parallel laufenden Foren Neuheiten und Trends aus ihren jeweiligen Bereichen vor.



KABA®

ERP-Lösungen aus einer Hand

Mit mehr als 1.300 Installationen ist Kaba der führende Hersteller für Sub-Systeme für Zeiterfassung, Zutrittskontrolle und Betriebsdatenerfassung für SAP®.

Kaba-Lösungen sind

- ... vollständig in Ihr SAP-System integriert
- ... laufen automatisch im Hintergrund
- ... sind technologisch immer up-to-date

Vertrauen Sie auf mehr als 20 Jahre Erfahrung im SAP-Markt.

Wir stellen aus:
**Zukunft Personal
Köln**
25.-27.09.2012
Halle 11.2, Stand K30



Kaba GmbH
Philipp-Reis-Straße 14
63303 Dreieich
Telefon +49 6103 9907-0
info@kaba.de

www.kaba.de

Von Big Data

Document Management System (DMS) ist Vergangenheit. Die Plattformtechnik Enterprise Content Management ist Gegenwart. Die Zukunft heißt Enterprise Information Management. Über EIM gibt Werner Rieche, Vice President Sales DACH bei OpenText, dem E-3 Magazin exklusiv Auskunft, denn strukturierte und unstrukturierte Daten brauchen ein neues Ecosystem.



zu Information

Für Werner Rieche, Vice President Sales DACH bei OpenText, ist es folgerichtig, dass nach dem Enterprise Content Management (ECM) das Enterprise Information Management (EIM) kommt. Es ist offensichtlich, dass jede Art der Datenspeicherung, Analyse und Aufbereitung nur einen Zweck haben kann: Aus Daten müssen Informationen für das Unternehmen werden. Die Erkenntnis beginnt im Kleinen, denn jedes Archiv ist nur so gut wie der Suchalgorithmus. Daten werden gespeichert, um wiedergefunden zu werden. Was zu Beginn des R/3-Zeitalters noch trivial war, ist heute in einer 24x7-Informationsgesellschaft eine veritable Herausforderung. Die Akzeptanz von Datenbanksystemen wie Hadoop und HANA ist kein Zufall.

Mit Enterprise Information Management baut die OpenText die Dokumentenplattform für die Zukunft. Archive sind wichtig, aber nicht ausreichend. Auch DMS (Dokumentenmanagementsysteme) und ECM (Enterprise Content Management) können nur Zwischenstufen sein. Das Ziel liegt in Sichtweite, ist aber noch nicht erreicht: Der altehrwürdige Anspruch gilt, dass aus Daten Informationen werden! Dazu erklärt Werner Rieche: „Hier greifen verschiedene Kategorien ineinander: Enterprise Content Management, Business Process Management, Customer Experience Management, Information Exchange sowie Discovery: Es geht darum, dass all diese Themen in sich integriert und aus einer Hand angeboten werden. Ein weiterer Punkt ist: Informationen sind mobil und können dabei überall abgerufen werden, ob aus der Cloud oder lokalen Quellen im Unternehmen. Viele unserer Bestandskunden haben in den vergangenen Jahren Businesssthemen erfolgreich auf Basis unseres Enterprise-Content-Management-Systems realisiert.“ (Siehe Interview ab Seite 75.)

Aus Daten werden Informationen

Das Vorhaben, den Datenschatz zu heben (Data Mining) und der Aufbau- und Ablauforganisation relevante Informationen zu bieten, ist leicht und schnell formuliert – aber nur rudimentär und fraktal zu realisieren. Warum? Die Beantwortung gelingt einfacher, wenn eine zeitliche Trennlinie gezogen wird: vor und nach Social Media. Vor Social Media: Bereits R/2 und R/3 produzierten gewaltige Datenberge, deren Archivierung

die erste große Herausforderung war. Management-Informationssysteme (MIS) sollten Klarheit für die Entscheider bringen. Es blieb beim netten Versuch. Zahlreiche weitere Verfahren konnten zwar Fortschritte erzielen, aber das Ziel nicht erreichen. Obwohl die Daten noch weitgehend homogen waren, blieben die durchschlagenden Erfolge aus. Es fehlt an leistungsstarken Servern, Datenbanksystemen und passenden Algorithmen und Organisationsformen. Daten werden erst dann zu Informationen, wenn die relevanten Daten zur richtigen Zeit am richtigen Ort sind. Mit dem allgemeinen Business Intelligence (BI) und ECM (Enterprise Content Management von OpenText) war das Ziel zum Greifen nahe. Dann passierte aber die Datenexplosion im Web durch Social Media und viele Anwender fühlten sich wieder an den Start zurückversetzt – Mensch ärgere dich nicht!

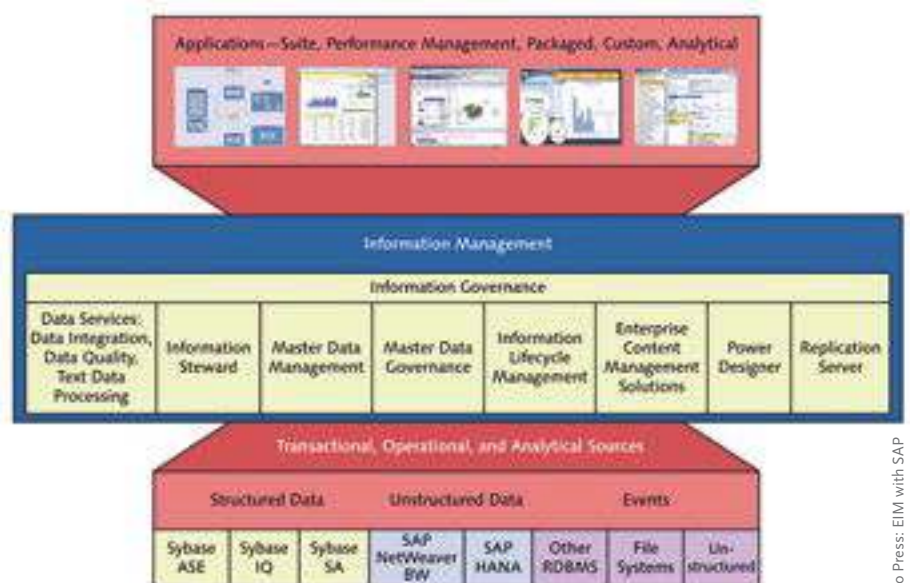
Nach Social Media: Anfangs war es ein Spiel. Facebook und Co. waren bekannt, aber nicht relevant. Langsam fanden jedoch Social Media und Multimedia Eingang in die betriebswirtschaftliche Software. Fotos, Videos, Xing und LinkedIn wurden ebenso relevant wie Rechnungs- und Produktionsdokumente. Traditionelle Archivsysteme und DMS waren jedoch immer noch sehr datenorientiert. Die Geschäftswelt hat sich jedoch gewandelt. Die OpenText hat es erkannt: Nur mit einem inhaltsorientierten Ansatz kann der Datenflut begegnet

werden. Mit OpenText EIM besteht die Chance, aus Daten Information zu generieren. Senior Director SAP Solutions Group Hans-Gerd Schaal bestätigt die Situation: „Während die SAP ihr EIM-Portfolio historisch bedingt aus einer datenorientierten Sicht weiterentwickelt, gründet der OpenText-Ansatz in einer eher inhaltsorientierten Sicht. Gemeinsam ist beiden Ansätzen, dass in den EIM-Lösungen strukturierte und unstrukturierte Daten zusammenwachsen und sich das Lösungsportfolio komplexer entwickelt.“ (Siehe Interview ab Seite 73.)

Jetzt passt es!

Die Herausforderungen der Vergangenheit waren zahlreich: Es fehlte an passenden Software-Plattformen, schnellen Servern und adäquaten Datenbanken. Und es fehlte an Konzepten und Strategien, die für die SAP-Bestandskunden Orientierung und Halt boten. Heute? Es gibt fast für jede Herausforderung eine passende Antwort. Die Herausforderung der kommenden Jahre wird es sein, dass die einzelnen Lösungen zusammenwachsen. Wenn das Ganze mehr ist als die Summe der Einzelteile, werden aus Daten auch Informationen.

Es gibt ein Konzept: Big Data. Als Orientierung für die SAP-Bestandskunden ist die Definition aus dem wissenschaftlichen Analystenhaus BARC von Carsten Bange die treffendste: „Big Data



Die ECM/EIM-Plattform auf Basis von Datenbank-Strukturen und für zahlreiche Apps und GUIs.

bezeichnet Methoden und Technologien für die hoch skalierbare Erfassung, Speicherung und Analyse polystrukturierter Daten.“ Hier findet sich nun alles gesammelt wieder: Eine Methode für die Big-Data-Zukunft wird das Enterprise Informations Management von OpenText sein. Eine Technologie wird die In-memory-Computing-Datenbank SAP HANA sein. Und polystrukturierte Daten ist das neue Trendwort für strukturierte und unstrukturierte Daten. Was wird die Kombination aus EIM und HANA auf Basis polystrukturierter Daten bringen? Professor Hasso Plattner, SAP-Mitbegründer und Aufsichtsratsvorsitzender, proklamierte schon vor zwei Jahren das Zukunftsszenario: Realtime Enterprise.

Die Zukunft hat begonnen

Relevante Daten bringt das Data Mining auf Basis eines Enterprise Content Managements zutage. Damit ist OpenText ECM der erste unbestrittene Schritt gelungen. Die richtigen Daten werden aber erst dann zu Information, wenn sie nicht nur am richtigen Ort sind, sondern dort auch zur richtigen Zeit: Das ist das Realtime Enterprise. HANA bietet die Möglichkeit, nicht nur schnell zu sein, sondern in Echtzeit zu reagieren. Die semantische Suche, das Data Mining und ein Enterprise Content Management helfen dem SAP-Bestandskunden nur dann, wenn er auf Basis der Analysen noch rechtzeitig – in Echtzeit – reagieren kann. Deswegen wird die SAP-Community in den kommenden Jahren die Symbiose aus EIM und HANA erleben. Die langjährige und erfolgreiche Partnerschaft von OpenText und SAP ist dafür Garant. Einen Vorgeschmack, was alles mit polystrukturierten Daten möglich

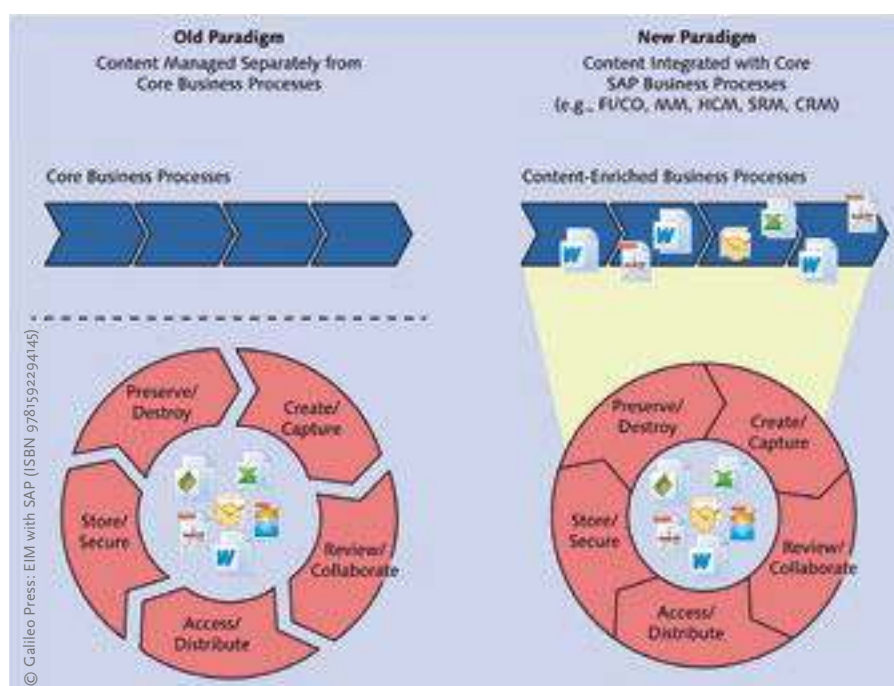
ist, liefert SAP-Bestandskunde Burberry. Hier werden in einem ERP-System auf Basis von HANA traditionelle Belegdaten aus dem R/3 mit Social-Media-Daten aus dem Web verknüpft. Diese polystrukturierten Daten werden aufbereitet. Wenn ein potenzieller Kunde das Burberry-Geschäft betritt, haben die Verkäufer alle relevanten Daten in Echtzeit auf dem Apple iPad. Anhand solcher Beispiele wird deutlich, was Werner Rieche in seinem oben zitierten Statement meint, wenn er von Mobile und Cloud Computing in Zusammenhang mit EIM redet.

Hans-Gerd Schaal fasst noch einmal zusammen, wenn er erklärt, dass aus systematischer Sicht ECM ein Teil von Enterprise Information Management ist. EIM ist der umfassendere Ansatz, der strukturierte und unstrukturierte Informationen umfasst und damit auf höhere Prozesseffizienz abzielt. Die Amerikaner sprechen hier von Business Impact. EIM liefert aber auch eine deutliche Erweiterung der funktionalen Reichweite. Während ECM stark auf den Management-Aspekt oder die Governance von unstrukturierten Informationen abzielt, rückt EIM die Aspekte Informationsgewinnung und Informationsqualität zusätzlich stärker in den Mittelpunkt. Informationsgewinnung bedeutet, neues Wissen für das Unternehmen zu erschließen und für den Entscheidungs- und Wertschöpfungsprozess nutzbar zu machen, neudeutsch: Business Insight. Das bedeutet mit anderen Worten, aus Daten verwertbare Informationen zu generieren. Voraussetzung für diesen Informationsgewinnungsprozess ist die integrierte Vorgehensweise und intelligente Verknüpfung von strukturierten und unstrukturierten Informationen.

Business Insight und semantischer Fingerabdruck

ECM ist der Kristallisationspunkt. EIM die Plattform. Und HANA die Big-Data-Engine. Die Reise wird weitergehen: Mit dem rapide gewachsenen Content-Volumen benötigen Unternehmen zur Identifizierung relevanter Inhalte intelligenter Analysewerkzeuge. Die Technik von Nstein Technologies, einem von OpenText übernommenen Unternehmen als Bestandteil der ECM/EIM-Suite, bietet Engine zur Inhaltsanalyse für regulierte Dokumente, E-Mails, Social-Media-Inhalte und Web Content, gescannte und mit OCR bearbeitete Grafiken und Bilder, aber auch Content, der aus Geschäftsanwendungen wie Microsoft, SAP und Oracle stammt. Ferner integrierte die OpenText die Technik in die Enterprise Library, die zentrale Repository-Schicht zur Archivierung, Sicherung und Speicherung von Content Assets in der ECM/EIM-Suite. Nsteins Technik unterstützt Unternehmen, auf ihre umfangreichen Inhaltsspeicher systemübergreifend zuzugreifen, sie zu analysieren, miteinander in Beziehung zu setzen und besser zu verwerten. Eine patentierte Technologie innerhalb der Nstein-Software versieht Unternehmens-Content mit einem „semantischen Fingerabdruck“; dadurch wird er leichter auffindbar, sichtbarer, verständlicher sowie strukturierter und steht zur weiteren Analyse ohne Zusatzaufwand bereit. Das Portfolio und Erbe des Pioniers für Suchtechnologien OpenText wird durch Nstein optimal ergänzt. Open Text entstand aus einem Forschungsprojekt der University of Waterloo, das die Grundlage für die erste Internetsuchmaschinen-Technologie schuf. Unternehmen benötigen bessere Möglichkeiten, polystrukturierte Daten zu analysieren, zu personalisieren und miteinander zu verbinden. Genau diese Expertise besitzt die OpenText.

Die OpenText liefert als strategischer Partner einen maßgeblichen, mit SAP eng abgestimmten Teil zum SAP-EIM-Lösungsportfolio für gemeinsame Kunden. Hans-Gerd Schaal: „Aus SAP-Sicht betrifft das die Bereiche Content Management und Information Lifecycle Management in ihrem EIM-Lösungsportfolio. Damit unterstreicht die SAP, dass es sich bei unserer Partnerschaft nicht nur um ein Channel-Thema handelt, sondern dass wir an einem langfristigen EIM-Lösungsangebot für unsere SAP-Kunden arbeiten. Über die Governance-Schicht hinaus betrachten SAP und OpenText EIM als Basis für eine optimierte Landschaft von Business-Applikationen.“ Die OpenText liefert auch hier zahlreiche EIM-Applikationen wie Vertragsmanagement, Asset-Management oder die Kundenakte, welche die Applikationslandschaft der SAP wie SRM, Plant Maintenance oder CRM komplementieren und Daten und Dokumente in einem Prozess zusammenhängend managen.



SAP ECM/EIM integriert polystrukturierte Daten mit den SAP Geschäftsprozessen aus ERP/BS7.

OpenText erweitert Hauptkompetenz auf Enterprise Information Management

Neue Dynamiken

Mit Beginn des neuen Geschäftsjahres zum 1. Juli 2012 bilden die Länder Deutschland, Österreich und Schweiz wieder eine eigenständige Region. E-3 hat mit dem neuen Vice President Sales DACH und bisherigen Vertriebsleiter der Großkunden in Deutschland, Werner Rieche, über die Hintergründe dieser Entscheidung und die damit verbundenen Ziele gesprochen.

E-3: Herr Rieche, erst einmal Glückwunsch zu Ihrer neuen Position. Hat Sie diese Entscheidung überrascht?

Werner Rieche: Zunächst möchte ich mich für Ihre Glückwünsche bedanken. Ja, ich habe mich sehr über diese Berufung gefreut. Zugleich halte ich die generelle Entscheidung für eine logische Entwicklung. Nachdem unser langjähriger CEO, John Shackleton, Ende 2011 in seinen wohlverdienten Ruhestand gegangen ist, bringt sein Nachfolger, Mark Barrenechea, nun viel positive Energie in die OpenText. Aufgrund unserer Wachstumsstrategie wurden die Regionen DACH, UK, Nordic und Emerging Markets innerhalb der EMEA-Region zum neuen Geschäftsjahr eigenständig aufgestellt. DACH ist dabei eine der wichtigsten Regionen weltweit.

E-3: Sie sind seit November 2001 bei OpenText. Eine sehr lange Zeit ...

Rieche: ... und es macht immer noch wahnsinnig viel Spaß! ECM und die aktuelle Entwicklung zum EIM halte ich für eines der spannendsten Themen überhaupt! Denn immer und überall haben wir es heute mit Informationen zu tun. Und sprechen mengentechnisch inzwischen von über Zettabytes, also 10 hoch 21 Bytes – eine Größenordnung, die in den 1990er-Jahren unvorstellbar war. Als studierter Nachrichtentechniker freue ich mich heute sehr, dass auch über mobile Endgeräte unsere Software von mehr als 150 Millionen Menschen genutzt wird. Im vergangenen Jahr feierte die OpenText den 20. Geburtstag – und wir erzielten unser bestes Ergebnis: Wir durchbrachen die magische Grenze von einer Milliarde US-Dollar beim Umsatz. In den kommenden fünf Jahren investieren wir allein zwei Milliarden in

Forschung und Entwicklung. All das wäre ohne unsere geschätzten Kunden und Partner nicht möglich! Mit vielen von ihnen arbeite ich bereits seit mehr als einem Jahrzehnt zusammen, und es macht, wie bereits gesagt, immer noch wahnsinnig Spaß!

E-3: Welche Ziele verfolgen Sie in den deutschsprachigen Ländern, welche Schwerpunkte wollen Sie setzen?

Rieche: Da stehen an vorderster Stelle EIM-Lösungen bei unseren Kunden erfolgreich zu erweitern, der Ausbau unserer Kundenbasis sowie die Gewinnung von Neukunden. Nicht vergessen möchte ich hier die noch intensivere kundenindividuelle Betreuung, die mir ebenso am Herzen liegt wie die starke Zusammenarbeit mit Vertriebs- und Lösungspartnern. Das Rüstzeug dazu haben wir: OpenText besitzt heute hervorragende Lösungen und Produkte, einen erstklassigen Service und Support. Unsere engagierten Mitarbeiter mit ihrem Expertenwissen sind dabei das Fundament unseres Erfolgs. Durch die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern werden wir unsere Marktposition weiter ausbauen. Ich freue mich sehr darüber, diesen Weg mitzugestalten.

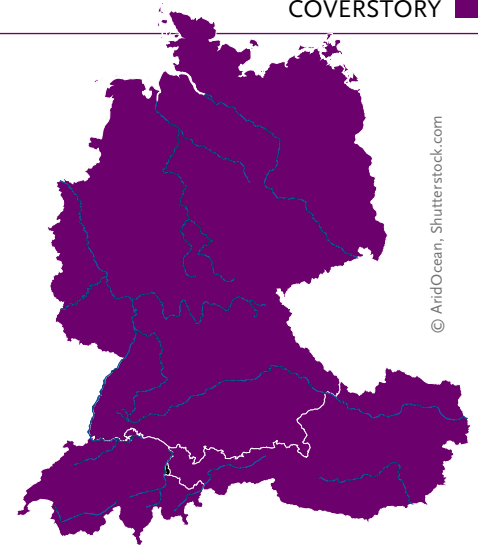
E-3: Wie ist dabei Ihre Strategie?

Rieche: In den vergangenen Jahren lag unsere Hauptkompetenz auf dem reinen Content Management. Diese haben wir nun auf Enterprise Information Management erweitert. Diese Entwicklung wollen wir fortsetzen und konzentrieren uns dabei verstärkt auf eine neue, fortschrittliche Generation von Unternehmenssoftware. Unseren Kunden bieten wir die Möglichkeit, ihre

wertvollen Unternehmensinformationen voll auszuschöpfen. Dabei gehen wir keine Kompromisse bei der Verwaltung oder der Datensicherheit ein. EIM ist für uns eindeutig der Markt, der all diese Möglichkeiten bietet. Die führende Position in der DACH-Region, die wir dank unserer Kunden erzielt haben, möchten wir weiter ausbauen.

E-3: Wie sieht die EIM-Strategie von OpenText aus?

Rieche: Hier greifen verschiedene Kategorien ineinander: Enterprise Content Management, Business Process Management, Customer Experience Management,



© AridOcean, Shutterstock.com



Werner Rieche verantwortet seit 1. Juli 2012 bei OpenText als Vice President Sales die DACH-Region. Nach seinem Studium zum Nachrichteningenieur (FH) fand er 1995 in den Bereich der digitalen Archivierung und sammelte rund dreieinhalb Jahre Erfahrung als Consultant. 1999 wechselte er in den Pre-Sales-Bereich. Seit 2001 war Werner Rieche für OpenText (ehemals IXOS Software) zunächst als Account Manager tätig. Von 2006 bis 2008 betreute er die Mittelstandskunden in Deutschland, von 2008 bis zum Sommer dieses Jahres den Großkunden- sowie den öffentlichen Bereich.

Information Exchange sowie Discovery: Es geht darum, dass all diese Themen in sich integriert und aus einer Hand angeboten werden. Ein weiterer Punkt: Informationen sind mobil und können dabei überall abgerufen werden, ob aus der Cloud oder lokalen Quellen im Unternehmen. Viele unserer Bestandskunden haben in den vergangenen Jahren Business-Themen erfolgreich auf Basis unseres Enterprise-Content-Management-Systems realisiert. Nun werden neue und dynamische Möglichkeiten benötigt, um Daten aus sozialen oder mobilen Anwendungen nutzen zu können, ihre Sicherheits- sowie Compliance-Richtlinien umzusetzen und gleichzeitig den Austausch von Prozessen und Informationen mit Kunden, Mitarbeitern und Partnern zu verbessern. Mit einer umfassenden EIM-Strategie bieten wir dafür die beste Lösung.

E-3: Wie bewerten Sie das Verhältnis zu Ihren wichtigsten Partnern SAP und Microsoft?

Rieche: Partner sind uns extrem wichtig. SAP und Microsoft spielen dabei eine dominante Rolle. Besonders freut uns neben den seit Jahren hervorragenden Technologie-Partnerschaften zu beiden Unternehmen, dass wir auch seit mehr als fünf Jahren eine enge Vertriebspartnerschaft zur SAP pflegen. Dies wird eindrucksvoll durch die gewonnenen Awards der SAP dokumentiert: SAP verkauft weltweit keine andere Software so erfolgreich wie die von OpenText. Damit ist OpenText der wichtigste strategische Partner für die SAP im Bereich EIM. OpenText ist auch im Hinblick auf die SAP-Integration die Nummer eins. Viele Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz schätzen die Lösungen der SAP und OpenText aus einem Guss. Unser Ziel ist es, diese erfolgreichen Partnerschaften auszubauen, zum Wohle unserer Kunden.

E-3: Wie beeinflussen die Megatrends Big Data und Cloud Ihre Strategie und welche Neuentwicklungen dürfen die Kunden hier von OpenText erwarten?

Rieche: OpenText hat in der jüngsten Vergangenheit stark investiert, nach der Übernahme von EasyLink bieten wir eine globale Enterprise-Infrastruktur mit 14 Rechenzentren, 20 Co-Locations und 34 Points of Presence. 25.000 Kunden mit mehr als 1,5 Millionen Nutzern arbeiten bereits weltweit in der OpenText-Cloud. In Teilen werden unsere Lösungen bereits heute in der Cloud angeboten und in den kommenden Monaten kommen mit OCR, BPM und Archiv weitere EIM-Cloud-Services hinzu. Eine meiner Lieblingslösungen ist übrigens Tempo: Über diese Lösung habe ich von all meinen Geräten wie Laptop, iPhone, iPad und BlackBerry Zugriff auf meine wichtigsten Dokumente und kann diese auf Klick mit anderen teilen – immer, überall und absolut sicher!

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

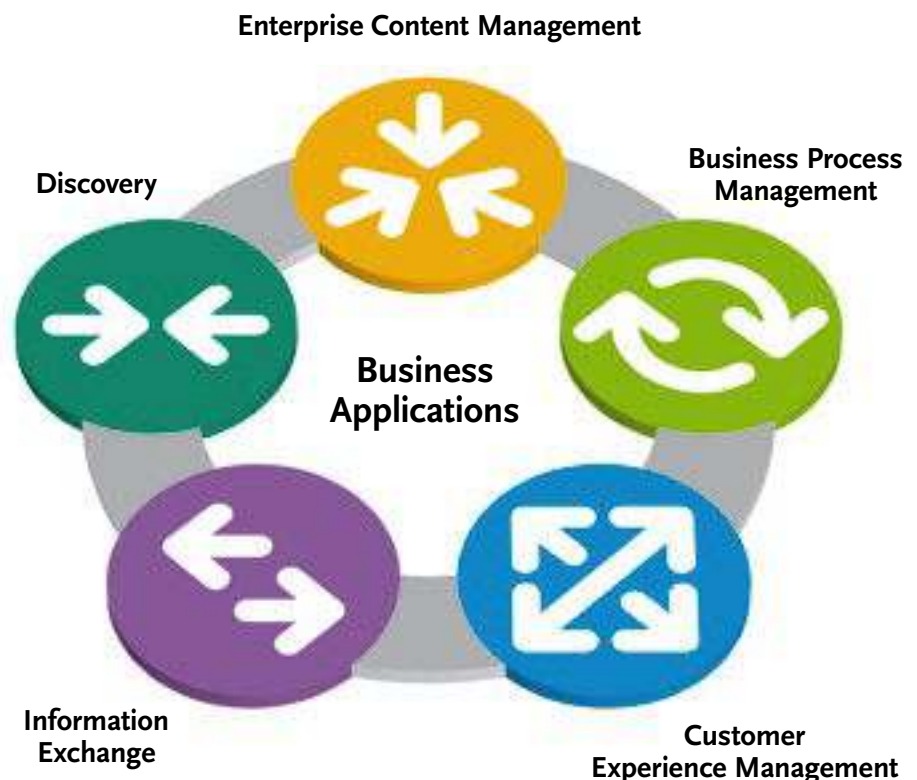
Neue Version der OpenText-Capture-Lösung

Mobil, integriert, leistungsstark

Die OpenText-Capture-Center-Lösung 10.2 zeichnet sich durch verbesserte Leistung, Erkennung, Unterstützung mobiler Endgeräte sowie durch Integration in Backend-Systeme aus. Sie ist seit Anfang Juli 2012 erhältlich.

Mit Capture Center 10.2 können Kunden schneller und effizienter Papierdokumente, Formulare und Faxe erfassen, digitalisieren und vollständig verschlagworten sowie in praktisch jedem Backend-System ablegen. Auch die Genauigkeit bei anspruchsvollen Erkennungsaufgaben wurde erhöht. Insgesamt können die Anwender mit der neuen Version ihre Abhängigkeit von Papierprozessen reduzieren und digitale Inhalte in Geschäftsprozesse und -workflows einspeisen. Als offene Plattform zur Dokumentenerfassung verwendet die OpenText-Lösung aktuelle Texterkennungstechniken wie Optical Character Recognition (OCR) und Intelligent Document Recognition (IDR), um die Dokumente zu klassifizieren, daraus Geschäftsdaten zu extrahieren oder diese zu indexieren. Die Dokumente können aus einer Vielzahl

von Quellen stammen. Dazu zählen Dokumentenscanner ebenso wie multifunktionale Peripheriegeräte, Dateilaufwerke oder E-Mail-Konnektoren. Sobald die Dokumente erfasst sind, werden sie analysiert und an Backend-Systeme übergeben. Dort werden sie weiterverarbeitet oder in einem Archiv abgelegt. „Während die digitale Kommunikation rasant zunimmt, bleibt das Volumen der Eingangspost auf Papier konstant. Gleichzeitig sehen wir eine wachsende Nutzung von Smartphones zur mobilen Bilderfassung“, so Peter Lipps, Vice President, Capture Solutions bei OpenText. Tests haben gezeigt, dass Unternehmen die Fehlerrate beim Erfassen von Dokumenten mit Capture Center um bis zu 20 Prozent reduzieren können. Auch werden optimierte Algorithmen zur Bildbearbeitung sowie eine neue Methode für eine verbesserte Buchstabenerkennung eingesetzt.



Enterprise Information Management (EIM) von OpenText

OpenText-Spezialist Hans-Gerd Schaal über Enterprise Information Management

Zusammen, was zusammengehört

Seit einigen Jahren lösen die explosionsartig wachsenden Inhalte, die verwaltet und verarbeitet werden müssen und die durch Social und Rich Media weiter ansteigen, Innovationen auf allen Ebenen aus. HANA und Hadoop dienen hier nur als Beispiele.



© CoraMax, Shutterstock.com

Seit 2002 steigt die Leistung der Prozessoren nicht mehr an – daher der Trend zu Mehrkernsystemen. Aber auch die Applikationslandschaft muss sich ändern, will sie System- und Abteilungsgrenzen sowie die Trennung zwischen verschiedenen Inhaltsarten endgültig hinter sich lassen – das ultimative Ziel des Konzepts Enterprise Information Management (EIM). E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger hat mit Hans-Gerd Schaal, Senior Director SAP Solutions Group und Spezialist für EIM bei OpenText, über die damit verbundenen Herausforderungen und Chancen gesprochen.

E-3: SAP hat dieses Jahr seine EIM-Strategie formuliert – OpenText auch. Wie passt das zusammen?

Hans-Gerd Schaal: Die Strategien passen sehr gut zusammen. Denn die Entwicklung beider Unternehmen und ihre Ausrichtung auf Enterprise Information Management spiegeln den Bedarf unserer Kunden wider, Informationen als einen immer bedeutenderen Faktor für ihre Wertschöpfung zu betrachten. Daraus resultiert der Bedarf, Informationen ganzheitlich, das heißt strukturierte und unstrukturierte Informationen zusammenhängend und unternehmensweit zu managen. EIM bietet hierfür ein langfristiges integratives Konzept, bestehend aus Strategie, technologischer Infrastruktur und einem Governance-Modell. Letzteres zielt darauf ab, den Wert von Informationen zu optimieren und die mit Information verbundenen Risiken zu minimieren. Dazu will OpenText mit dem EIM-Lösungsangebot einen wesentlichen Wertbeitrag leisten. Während die SAP ihr EIM-Portfolio historisch bedingt aus einer datenorientierten Sicht weiterentwickelt, gründet der OpenText-Ansatz in einer eher inhaltsorientierten Sicht. Gemeinsam ist beiden Ansätzen, dass in den EIM-Lösungen strukturierte und unstrukturierte Daten zusammenwachsen und

sich das Lösungsportfolio komplementär entwickelt beziehungsweise über das Reselling-Abkommen beider Unternehmen sogar aus einer Hand angeboten wird.

E-3: Sie sprechen vom Zusammenwachsen von strukturierten und unstrukturierten Informationen. Warum muss immer noch zusammenwachsen, was aus Prozesssicht schon immer zusammengehört?

Schaal: Ihre Frage ist berechtigt, aber die Realität sieht in vielen Unternehmen immer noch anders aus. Die Trennung zwischen Daten und Dokumenten hat sowohl historische als auch technische Gründe und wirkt aus Prozesssicht häufig effizienz-mindernd. Historisch betrachtet, entwickelte sich die elektronische Datenverwaltung zunächst im Bereich strukturierter Daten. Computer konnten von Beginn an besser mit Zahlen als mit Wörtern umgehen. Die Welt der Content-Verarbeitung entwickelte sich erst mit einer deutlichen zeitlichen Verzögerung. Eine erste Form der Integration von unstrukturierten Dokumenten in transaktionale Geschäftsprozesse ermöglichten Archiv- und Imagekomponenten, die über die Archive-Link-Schnittstelle eine Verknüpfung von Dokument und Business-Objekt erlauben. Lebende Dokumente, also Dokumente, die im Geschäftsprozess entstehen, verändert und verwaltet werden, werden nur langsam in

die dazugehörigen Prozesse eingebunden. Getrennte Datenhaltung, mangelnde Schnittstellen und an den Technologien ausgerichtete Verantwortungsbereiche für Informationen sind die Hauptbarrieren. Erst langsam entwickelten sich über die vergangenen zehn Jahre Dokumentenmanagementsysteme, die sich in die ERP-Welt integrieren und sich die transaktionalen Daten gleichsam als Metadatengerüst für die Klassifizierung und effiziente Verwaltung von Dokumenten zunutze machen. Gleichzeitig stellt dieser Ansatz sicher, dass Daten und Dokumente zusammenhängend im Prozess zur Verfügung stehen und bearbeitet werden. ►



Hans-Gerd Schaal ist Senior Director SAP Solutions Group und Spezialist für EIM bei OpenText.

Die OpenText-Lösungen verfolgen konsequent diesen Ansatz einer Content-erweiterten Prozess-Lösung und helfen damit vielen Kunden zusammenzuführen, was schon immer zusammengehört.

E-3: Auch bei EIM geht es um Content. Wo liegen die wichtigsten Unterschiede zu Enterprise Content Management?

Schaal: Aus systematischer Sicht ist ECM ein Teil von EIM. EIM ist der umfassendere Ansatz, der strukturierte und unstrukturierte Informationen umfasst und damit auf höhere Prozesseffizienz abzielt. Die Amerikaner sprechen hier von Business Impact. EIM liefert aber auch eine deutliche Erweiterung der funktionalen Reichweite. Während ECM stark auf den Management-Aspekt oder die Governance von unstrukturierten Informationen abzielt, rückt EIM die Aspekte Informationsgewinnung und Informationsqualität zusätzlich stärker in den Mittelpunkt. Informationsgewinnung bedeutet, neues Wissen für das Unternehmen zu erschließen und für den Entscheidungs- und Wertschöpfungsprozess nutzbar zu machen, neudeutsch: Business Insight. Mit anderen Worten bedeutet das, aus Daten verwertbare Informations-Assets zu generieren. Voraussetzung für diesen Informationsgewinnungsprozess ist letztlich wiederum die integrierte Vorgehensweise und intelligente Verknüpfung von strukturierten und unstrukturierten Informationen.

E-3: Die SAP sieht ECM by OpenText als integralen Bestandteil ihres EIM-Portfolios an und ordnet Sie vornehmlich auf der Ebene der Information Governance ein. Wie bewerten Sie diese Einordnung?

Schaal: Das ist aus Sicht von EIM richtig, OpenText liefert als strategischer Partner einen maßgeblichen, mit SAP eng abgestimmten Teil zum SAP-EIM-Lösungsportfolio für unsere gemeinsamen Kunden. Aus Sicht der SAP betrifft das die Bereiche Content Management und Information Lifecycle Management in ihrem EIM-Lösungsportfolio. Damit unterstreicht die SAP, dass es sich bei unserer Partnerschaft nicht nur um ein Channel-Thema handelt, sondern dass wir an einem gemeinsamen langfristigen EIM-Lösungsangebot für unsere SAP-Kunden arbeiten. Über die Governance-Schicht hinaus betrachten SAP und OpenText EIM als Basis für eine optimierte Landschaft von Business-Applikationen. OpenText liefert auch hier zahlreiche EIM-Applikationen wie Vertragsmanagement, Asset-Management oder die Kundenakte, welche die Applikationslandschaft der SAP wie SRM, Plant Maintenance oder CRM komplementieren und Daten und Dokumente in einem Prozess zusammenhängend managen.

E-3: Wo liegt der Mehrwert Ihres Gesamtportfolios im Rahmen des EIM-Konzepts? Wo gehen Sie mit Ihren Lösungen,

zum Beispiel für Customer Experience Management oder CEM, über die SAP-Sicht hinaus?

Schaal: Wie bereits gesagt, hat OpenText wie kein anderer Hersteller eine langjährige EIM-Historie aus der Perspektive der unstrukturierten Informationswelt. Während wir im Bereich der strukturierten Daten mit Akquisitionen wie dem Cloud-Anbieter EasyLink unser Lösungsportfolio sukzessive ausbauen, geht unser Portfolio im Bereich Customer Experience Management und speziell Social Media weit über das Portfolio der SAP hinaus. Beispiele sind Lösungen wie SAP Portal Site Management oder SAP Portal Content Management, das eine leistungsfähige Collaborations- und Social-Media-Lösung im SAP Portal bereitstellt.

E-3: Wie wird EIM die weitere Entwicklung der Partnerschaft zwischen OpenText und SAP beeinflussen?

Schaal: Wir bewerten die Entwicklung positiv, viele Kunden haben in den vergangenen Jahren den Wert unserer Partnerschaft schätzen gelernt und von unserer EIM-Strategie profitiert. Aus technologischer Sicht drückt sich der Reifegrad von EIM im Integrationsgrad von Content- und datenzentrischen IT-Lösungen aus. OpenText hat mit der tiefen Integration der Dokumentenmanagement-, Collaborations- oder Web-Content-Management-Lösungen in die SAP Business Suite einen wesentlichen Beitrag zu einer integrierten EIM-Infrastruktur für unsere Kunden geliefert. Auf diesem Pfad wollen wir konsequent weitergehen, das gemeinsame Lösungsportfolio ausbauen und die Partnerschaft vertiefen.

E-3: Provokant gefragt: Gefährden Innovationen wie HANA und Hadoop, welche die Grenzen zwischen strukturiert und unstrukturiert immer fließender machen, langfristig die Grundlagen Ihrer Partnerschaft mit SAP?

Schaal: Nein, im Gegenteil. Diese Neuerungen befruchten die Partnerschaft und dienen als Innovationsmotor. Entwicklungen im Bereich HANA, Hadoop, Cloud oder Mobility werden auf der SAP-Seite immer aus einer datenzentrischen Sicht getrieben. OpenText wird weiterhin mit seiner Kernkompetenz im Bereich der unstrukturierten Information das SAP-EIM-Portfolio ergänzen. Beispiele dazu sind Cloud-basierte Capturing-, Classification- oder Archive-Services. Vergleichbare komplementäre Ergänzungen sehen wir in Richtung der neuen HANA-Suite.

E-3: EIM hat auch viel mit Verarbeitungsgeschwindigkeit zu tun. Wird Performance ein Thema im OpenText-Portfolio und wenn ja, wie lösen Sie es?

Schaal: Performance bleibt ein Dauerthema für die OpenText-Software-

entwicklung und erfordert ständige Verbesserungen. Erst kürzlich haben wir die Performance-Verbesserung unserer EIM-Suite einem Leistungstest in Kombination mit MS SQL erfolgreich unterzogen. So konnten die E-Mail-Lösungen von OpenText für Archivierung und Monitoring auf Basis jeweils eines OpenText Content-Servers und eines OpenText Archiv-Servers mit je nur einer SQL-Server-2012-Datenbank in 24 Stunden 14,8 Millionen E-Mail-Nachrichten verarbeiten und indexieren. Dieses Ergebnis liegt etwa 15 Mal höher als das typische Tagesaufkommen elektronischer Post in Großunternehmen, wo von einem Schnitt von ein bis eineinhalb Millionen E-Mails pro Tag ausgegangen wird.

E-3: Erleben traditionelle OpenText-Themen wie Suche und Wissensmanagement im Rahmen von EIM eine Renaissance? Vor allem wenn es um Vorschlagwortung, Auffindbarkeit und Analyse von Social-Media-Einträgen oder Rich-Media-Inhalten geht?

Schaal: Eindeutig ja. Denn, wie bereits gesagt, zielt EIM vor allem auch auf automatisierte Erkenntnisgewinnungsprozesse. Während Business-Intelligence-Lösungen bisher weitgehend auf datenzentrische Analysen ausgerichtet waren, sehen wir jetzt einen starken Trend hin zu einer Enterprise Intelligence, die auch die unstrukturierte Welt einbezieht. Ein großes Nutzenpotenzial sehen wir vor allem im Bereich von Kundeninformationen, wenn wir die Analyse von Social Media in Form von Text-Mining und Autoklassifikation mit klassischen CRM-Systemen kombinieren.

E-3: Wenn EIM funktioniert – wie wird der Umgang der Unternehmen mit Informationen in zehn Jahren aussehen?

Schaal: Wir werden deutliche Verbesserungen sehen, wenngleich das Wettrennen zwischen Datenexplosion und steigender maschineller Verarbeitungsqualität bleiben wird. „Information at your finger tips“ wird weiter der dominierende Innovationstreiber sein, insbesondere unter Berücksichtigung der derzeitigen Datenexplosion. Backend-Systeme wie beispielsweise HANA, Semantic Search, Decision Support oder Auto-Klassifikation werden schnellere und bessere automatisierte Informationsqualität liefern. Eine wichtige Rolle wird jedoch der Self-Service- und Usability-Trend spielen, das heißt die Möglichkeit, den Benutzer mit simplen Oberflächen immer mehr dazu in die Lage zu versetzen, Informationen eigenständig zu filtern und hinsichtlich ihrer Relevanz zu bewerten. Der Mensch wird auch in zehn Jahren noch der intelligentere Filter sein, um die richtigen Informationen zur richtigen Zeit am richtigen Ort wertsteigernd zu nutzen.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

EIM und Big Data mit Microsoft SQL Server 2012

OpenText erreicht Rekordwerte

Enterprise Information Management und Big Data gehören zusammen. Bei Big Data geht es nicht nur um Daten, sondern auch um unstrukturierte Informationen, deren Zahl noch schneller wächst als das Datenvolumen. Um diese effizient managen zu können, kommt es auf die Funktionalitäten der Lösungen und ihre Leistung an.

Aus diesem Grund haben die langjährigen Partner OpenText und Microsoft das Zusammenspiel ihrer Lösungen auf den Prüfstand gestellt. Dabei erzielte OpenText mit seiner Lösungssuite beim Leistungstest auf der Datenbankplattform Microsoft SQL Server 2012 Spitzenwerte. So konnten die E-Mail-Lösungen von OpenText für Archivierung und Monitoring auf Basis jeweils eines OpenText Content-Servers und eines OpenText Archiv-Servers mit je nur einer SQL-Server-2012-Datenbank in 24 Stunden 14,8 Millionen E-Mail-Nachrichten verarbeiten und indizieren. Dieses Ergebnis liegt etwa 15 Mal höher als das typische Tagesaufkommen elektronischer Post in Großunternehmen, wo von einem Schnitt von ein bis eineinhalb Millionen E-Mails pro Tag ausgegangen wird. Der Test fand unter realistischen Bedingungen im Microsoft Platform Adoption Center (PAC) in Redmond statt. Dabei wurde der Durchsatz von E-Mail-Nachrichten in zwei Szenarien gemessen: reine E-Mail-Archivierung sowie gleichzeitiges Archivieren und Löschen. In letzterem Testszenario wurden in 24 Stunden insgesamt 7,1 Millionen Nachrichten in der Datenbank abgelegt, klassifiziert und indiziert sowie 8,3 Millionen gelöscht. Auch dieses Ergebnis übertrifft bei Weitem die durchschnittliche Anzahl an täglich gelöschten E-Mails in großen Unternehmen von 170.000. „Diese Ergebnisse zeigen deutlich, dass unsere E-Mail-Lösungen in Verbindung mit SQL Server 2012 auch in den größten Unternehmen der Welt implementiert werden können“, so Bernd Hennicke, Senior Program Manager, Microsoft Solutions Group bei OpenText. „Vor dem Hintergrund unserer fruchtbaren Zusammenarbeit mit Microsoft können Kunden mit der Datenbanktechnologie von Microsoft ihre Anforderungen hinsichtlich Skalierbarkeit und Verfügbarkeit sowie Senkung der Gesamtbetriebskosten erfüllen. Zusätzlich aber profitieren sie von

unseren fundierten Kenntnissen in den Bereichen Governance und Geschäftsprozessmanagement.“ Der E-Mail-Flut Herr zu werden, gestaltet sich für Unternehmen zunehmend schwieriger. Deshalb überführt OpenText E-Mail Monitoring als Teil der ECM Suite sämtliche E-Mails einer Unternehmensorganisation in eine rechtskonforme Umgebung, klassifiziert, indiziert und archiviert oder löscht sie. Dadurch können Kunden ihre Speicherkosten kontrollieren, ihre Aufbewahrungspflichten erfüllen und e-Discovery-Prozesse vereinfachen.

OpenText unterstützt SQL Server 2012

Die ermittelten Leistungsdaten haben nicht nur für die E-Mail-Monitoring-Komponente der Lösungssuite von OpenText Relevanz, sondern auch für ihre sämtlichen Bestandteile. Denn die Archivierungsschicht der Suite, die Enterprise Library, unterstützt als eine von mehreren Datenbankplattformen den Microsoft SQL Server 2012. Dies gilt im Übrigen auch für Einzellösungen von OpenText. Zudem bietet OpenText mit Microsoft unternehmensweite Information-Governance-Lösungen auf Basis von Microsoft SharePoint. OpenText ist offizieller Microsoft Global Launch Partner für SQL Server 2012. Der Anbieter wird deshalb mit seinen Kernprodukten die neueste Version der Datenbankplattform von Microsoft kurz nach der Markteinführung unterstützen. Diese Produktunterstützung gilt auch für die Geschäftsprozesslösungen von OpenText, insbesondere für die aktuelle Version von managerView. Mit dieser Lösung können Unternehmen die in SQL Server 2012 abgelegten Daten für Business-Intelligence-Zwecke analysieren und visualisieren. Sie können die Mitarbeiter- und Prozessproduktivität in Echtzeit beobachten und eingreifen, noch bevor reale oder potenzielle Probleme negative Auswirkungen auf ihr eigenes Geschäft oder das ihrer Kunden haben.

Die Verarbeitung großer und sehr großer Daten- und Dokumentenmengen stellt in einer Vielzahl von Branchen eine Herausforderung dar. Dazu gehört unter anderem die chemische Prozessindustrie, die nicht nur große Informationsmengen vorhalten und verarbeiten muss, sondern auch strengen Regularien unterworfen ist. Außerdem gewinnt die Analyse des vorhandenen Unternehmenswissens für die strategische Planung und Sicherung von Wettbewerbsvorteilen eine immer größere Bedeutung.

Preisgekrönte Partnerschaft

OpenText und Microsoft verbindet eine langjährige Zusammenarbeit. Zum Angebotspektrum von OpenText für Microsoft-Kunden gehören Lösungen für Archivierung, Governance, Dokumentenerfassung, Fax, Records Management, Geschäftsprozessmanagement sowie Case Management (vgl. www.bettertogether-central.de). Außerdem bietet OpenText eine Integration zwischen Microsoft und der SAP-Welt. Gemeinsam stellen OpenText und Microsoft eine leistungsfähige und skalierbare Infrastruktur für Verarbeitung und Auswertung großer Informationsmengen bereit. Die Zusammenarbeit der beiden Unternehmen ist in der Tat so erfolgreich, dass OpenText als Microsoft-Partner des Jahres 2012 in der Kategorie ISV Industry Partner of the Year ausgezeichnet wurde. Außerdem kam der Spezialist für Enterprise Information Management in die Finalistenrunde des 2012 Business Intelligence Partner of the Year Award.

Die vollständigen Ergebnisse des Leistungstests, die auf andere Dokumentenarten und andere OpenText-Lösungen übertragbar sind, stehen unter dem Link http://socialassets.opentext.com/btc_benchmark_study zum Nachlesen bereit.



Braunschweiger Flammenfilter: Output Management ermöglicht Corporate Identity auch im ERP-Bereich

Weltweite Konsolidierung

Mit der Einführung einer neuen ERP-Lösung hat Braunschweiger Flammenfilter den Grundstein für eine weltweite Systemkonsolidierung gelegt. Dies gilt auch für den Bereich Output Management, in dem das Fertigungsunternehmen unternehmensweit auf die Lösung OpenText StreamServe Persuasion vertraut und dadurch zeitaufwändige und kostspielige Anpassungen im neuen ERP-System vermeidet.

Alexander Buschek, CIO von Braunschweiger Flammenfilter, ist überzeugt, dass Angebote und Auftragsbestätigungen die Visitenkarten eines Unternehmens sind. „Wir sind Einzel- und Kleinstserienfertiger mit einer hohen Variantenvielfalt. Entsprechend komplex und umfangreich sind auch unsere Angebote. Da ist es keine leichte Aufgabe, diese nicht nur korrekt darzustellen, sondern auch gut aussehen zu lassen.“ Ob Artikelbeschreibungen, Rabattierungen, Zertifikate zu Werkstoffen und Angaben zu Werkstoffkombinationen: von der Stückliste über Angebote bis hin zu Rechnungen ist es ein weiter Weg. So entstehen rund 10.000 Dokumente pro Jahr, die vor der Einführung von OpenText StreamServe Persuasion mit Eigenlösungen und Vorlagen in Microsoft Word erstellt wurden. Dabei wurden die Dokumente auch mit Daten aus Datenbanken auf Basis von Microsoft Access automatisch und dynamisch befüllt, um den Anwendern die Arbeit so weit wie möglich zu erleichtern. Aufseiten der IT bedeutete dies jedoch einen hohen Entwicklungs- und Pflegeaufwand. „Mit der Implementierung der Output-Management-Lösung von OpenText konnten wir diesen Aufwand um 90 Prozent reduzieren. Denn jetzt müssen wir uns nur noch um eine einzige Lösung kümmern“, betont Alexander Buschek.

Die anspruchsvollen Sicherheitsarmaturen und das Tankzubehör unter dem Markennamen Protego machen das deutsche Mittelstandsunternehmen zu einem weltweiten Technologieführer und lassen das Unternehmen weiter wachsen. Weltweit verteilte Standorte bedeuten jedoch eine steigende Komplexität im IT-Management. „Wir sind mit unseren Niederlassungen mittlerweile auf praktisch allen Kontinenten der Erde vertreten“, so Alexander Buschek. „Dieses Wachstum wäre aus IT-Sicht nicht zu bewältigen, wenn wir nicht 2007 begonnen hätten, auf eine unternehmensweit einheitliche und zentral verwaltete ERP-Lösung umzusteigen.“ Implementiert wurde die ERP-Lösung am Hauptsitz des Unternehmens in Deutschland. Rund 200 Anwender greifen weltweit über eine Web-basierende

Benutzeroberfläche auf das System zu. „Eigentlich wollten wir auch das Output Management über die ERP-Lösung realisieren. Während der Systemeinführung stellte sich jedoch heraus, dass der damit verbundene Aufwand hinsichtlich Zeit und Kosten nicht zu rechtfertigen war“, erinnert sich Buschek. Braunschweiger Flammenfilter entschied sich deshalb für die Einführung einer eigenen Output-Management-Lösung, die im Vergleich zur Alternative auf ERP-Basis Zeit und Kosten sparte.

Hoher Anwenderkomfort

„Output Management wird für die Unternehmen immer wichtiger. Denn es ist nicht der letzte Schritt in der Prozesskette, sondern wird in praktisch allen Abteilungen für die Arbeit benötigt. Am Ende ist es sogar Teil des Reportings“, urteilt Alexander Buschek. Bei Braunschweiger Flammenfilter greifen im Grunde alle Abteilungen – vom Vertrieb über Einkauf und Produktion bis hin zur Fakturierung – auf die mit OpenText StreamServe Persuasion erzeugten Dokumente zu. Zudem werden aus den Stücklisten sogar Arbeitspapiere mit Barcode generiert, die in der Produktion verwendet werden. Aus Anwendersicht stellt Output Management daher eine Erweiterung des ERP-Systems dar, die stabil funktionieren muss. Um für die Anwender denselben Bedienkomfort zu erreichen wie bei den vor der OpenText-Lösung genutzten Eigenentwicklungen, muss das Output Management tief in das ERP-System integriert sein. Dies

Braunschweiger Flammenfilter GmbH

Braunschweiger Flammenfilter ist ein mittelständisches Unternehmen des Armaturenbaus mit über 450 Mitarbeitern an mehreren Standorten weltweit. Unter dem Markennamen Protego fertigt und vertreibt das Unternehmen Sicherheitsarmaturen und Tankzubehör und ist in seinem Spezialgebiet Technologieführer. Dazu gehören Produkte für den verfahrenstechnischen Anlagenbau, die Mineralöl-, Chemie- und pharmazeutische Industrie sowie den Bio-Energie-Sektor.

ist bei OpenText StreamServe Persuasion der Fall. „Die geschmeidige ERP-Integration der OpenText-Lösung war einer der Hauptgründe, warum wir uns dafür entschieden haben“, ergänzt Alexander Buschek. „Gleichzeitig konnten wir dadurch den von den Anwendern erwarteten Bedienkomfort sicherstellen, eine wesentliche Voraussetzung für den Projekterfolg.“ Neben der Aufbereitung von hoch dynamischen Dokumenten in mehreren Sprachen übernimmt die Output-Management-Lösung auch die Verteilung über verschiedene Ausgabekanäle wie E-Mail, Fax oder lokale Drucker, wodurch zahlreiche manuelle Arbeitsschritte entfallen. Weiterhin wurde eine Lösung implementiert, mit der die Mitarbeiter Dokumente im RTF-Format verändern können, um der hohen Komplexität der Geschäftsvorfälle gerecht zu werden. Der Vertrieb wiederum kann wichtige Zusatzinformationen wie Hinweise auf einen Messeauftritt in die automatische Aufbereitung der Angebote und in die Auftragsbestätigung aufbringen. Damit werden die Kunden von Braunschweiger Flammenfilter immer zielgerichtet informiert.



Braunschweiger Flammenfilter fertigt Sicherheitsarmaturen und Tankzubehör.

SAP Extended ECM – einfacher Zugriff auf Informationen für alle Geschäftsbereiche

Detektivische Kleinarbeit

Die Kleinstadt Aarau im Kanton Aargau liegt etwa 40 km südwestlich von Zürich. IBAarau (Ihr bester Anschluss) ist der zentrale Versorger der Region. 270 Mitarbeiter an fünf Standorten versorgen 50.000 Haushalte mit Strom, Gas, Wasser, Telekommunikationslösungen und Elektroinstallationen. „Wir sind zwar vergleichsweise klein, unterscheiden uns aber von den Aufgaben, Leistungen und unserem Geschäftsmodell kaum von den Großen der Branche“, erklärt Manfred Mengon, Projektleiter ECM bei IBAarau. Das Unternehmen setzt seit 1995 SAP-Lösungen ein und arbeitet mit der Business Suite. Um die Compliance-Anforderungen zu erfüllen, wurde 2001 eine SAP-Archivlösung von OpenText implementiert. Die wachsenden Datenmengen in getrennten Informationssilos bereiteten jedoch Kopfzerbrechen: Die SAP-geschulten Mitarbeiter avancierten durch ihr Wissen und ihre Zugriffsmöglichkeiten zu „Hütern der Geschäftsdaten“. Non-SAP-Anwender mussten stets um Unterstützung bei der Suche nach archivierten Informationen bitten. E-Mails waren samt Anhängen nur von ihren Besitzern abruf- und nutzbar. Dokumente wanderten in verschiedenen Formaten auf die bereichseigenen Fileserver und konnten auch nur von diesen direkt genutzt werden. Applikationen und Spezialanwendungen dagegen hatten wieder eigene Formate und Speicherorte. „Bei der täglichen Arbeit waren detektivische Qualitäten gefragt. Kundenanfragen konnten aufgrund fehlender Informationen häufig nicht direkt beantwortet werden“, erinnert sich Mengon. „Es fehlte eine konsolidierte Sicht über Prozessobjekte. So sollten vom Vertrag über Haupt- und Zwischenablesungen, den Rechnungen und der geschäftlichen Korrespondenz mit dem Kunden bis zur Wartungsurkunde des Stromzählers alle Dokumente und Daten zentral zugänglich sein.“

SAP Extended ECM by OpenText

„Wir suchten nach einer Lösung, mit der wir Inhalte im Kontext der Geschäftsprozesse verwalten können. Der Zugriff sollte schneller, einfacher, kompletter erfolgen. Fünf Anbieter kamen in die engere Auswahl. OpenText hat die mit Abstand tiefste und stabilste Integration von ECM in SAP.“ SAP Extended ECM by OpenText verwaltet alle Inhalte in Form digitaler Akten und verbindet diese dynamisch mit den SAP-Daten. Die Nutzer erleben eine Datenwelt, in der sie

sich leicht zurechtfinden. Sie greifen sofort auf Informationen zu, wenn sie diese benötigen – im Kontext der SAP-Transaktion, direkt über die SAP-Oberflächen für SAP-Anwender oder für Non-SAP-Anwender über die von ihnen präferierten Oberflächen (Web-Browser, Microsoft-Office-Applikationen oder den normalen Datei-Explorer). Mit Extended ECM hat IBAarau eine Lösung mit homogener Integration in SAP und Office gleichermaßen, die in allen Prozessen angewandt wird. Die Einfachheit des Zugriffs auf die Informationen ist eine große Stärke der Lösung. „Extended ECM beeindruckte unsere IT-Experten und die Geschäftsführung von der ersten Präsentation an

» Effizienz in IT und Organisation ist bei uns elementar. «

Manfred Mengon ist Projektleiter ECM bei IBAarau.

durch Konzept, Funktionsumfang und Benutzerfreundlichkeit. Zudem haben wir über viele Jahre gute Erfahrungen mit anderen OpenText-Produkten gemacht, wussten von der Branchenerfahrung der OpenText-Berater und kannten auch deren Partner Itelligence“, so der SAP-Experte. Und Peter Furter, Projektmanager bei Itelligence Schweiz, ergänzt: „Als einer der größten und erfahrensten SAP-Partner haben wir eine gute Übersicht über aktuelle Projekte und Lösungen in diesem Umfeld. Die Einführung digitaler Kunden-, Lieferanten-, Anlagen- und Projekt-Akten bei IBAarau kann zurzeit getrost als ein zukunftsweisendes IT-Projekt bezeichnet werden.“

Zwei Stunden Schulung

Die Einführung der neuen Lösung lief fließend: Bestehende Daten auf den Dateiservern können zwar weiter genutzt werden, neue Datei-Ordner lassen sich aber nicht mehr anlegen. Dieser nahtlose Übergang war von der Geschäftsführung gewünscht. „Wir wollten unsere Mitarbeiter die Vorteile selber erleben lassen. Zwei Stunden Schulungszeit reichten und ihnen stand die geballte ECM-Power zur Verfügung. Viele wunderten sich, wie einfach sie ohne Programmwechsel E-Mail-Anhänge oder Dokumente ablegen konnten. Begeistert waren sie aber auch von den Suchfunktionen. Die Augen unserer nicht SAP-geschulten Sachbearbeiter leuchteten, als sie beispielsweise eine in SAP abgelegte Rechnung durch einfache Eingabe des Rechnungsbetrags in Extended ECM fanden. Ich habe 150 Mitarbeiter persönlich ins System eingewiesen und die meisten haben die Vorteile von Extended ECM sofort erkannt“, so Manfred Mengon.

Effiziente Organisation

„Natürlich stellt man ROI-Betrachtungen an und berechnet Einsparpotenziale. Aber diese Betrachtung greift zu kurz, denn die größere Transparenz und das einfachere Arbeiten mit digitalen Akten bringen die Organisation als Ganzes einen Schritt nach vorn. Denn wie soll man motiviertere Mitarbeiter, sinnvollere Zusammenarbeit, besseren Kundenservice und umfassendere Entscheidungsgrundlagen in Franken oder Euro messen und bewerten?“, erklärt der Projektleiter weiter. IBAarau wird 2012 Phase 2 des Projekts abschließen und sämtliche Fileserver der Bereiche abschalten, sodass künftig alle Mitarbeiter mit den digitalen Akten arbeiten.



IBAarau versorgt im Schweizerischen Aargau rund 50.000 Haushalte mit Strom, Wasser und Gas.

Deutscher BI-Softwaremarkt wuchs 2011 um zwölf Prozent

Unaufhaltsamer BI-Markt

Die Ergebnisse der BARC-Studie über den deutschen BI-Markt 2011 sind: SAP führt den Markt für BI-Frontends an, Oracle den für Datenmanagementkomponenten. Und: Sehr hohe Wachstumsraten insbesondere bei Anbieter von Self-Service-BI-Lösungen.

BARC analysiert jährlich detailliert den Business-Intelligence-Softwaremarkt (BI) in Deutschland. Dazu werden die Lizenz- und Wartungsumsätze der Anbieter von BI-Anwenderwerkzeugen und Datenmanagementkomponenten in Deutschland erhoben. Die aktuellen Ergebnisse zeigen, dass mehr als 250 Unternehmen circa 500 Produkte für Business-Intelligence-Aufgaben in Deutschland anbieten, und damit im Jahr 2011 einen Umsatz von 1,07

Milliarden Euro erwirtschaften. Die zu beobachtende Zunahme der Anbieter wird dabei überwiegend von Unternehmen getragen, die in anderen Märkten beheimatet sind und im Zuge einer Internationalisierungsstrategie auch in den deutschsprachigen Raum expandieren. Deutschland erscheint hier aufgrund des weiterhin anhaltenden Wachstums trotz Euro-Krise sowohl makroökonomisch, als auch im Besonderen aufgrund des guten Wachstums des BI-Marktes interessant. Die aktuellen Umsatzranglisten führt wie im Vorjahr SAP bei den Anwenderwerkzeugen und Oracle bei den Datenmanagementkomponenten an. Den Gesamtmarkt für Business-Intelligence-Software führt SAP mit einem Umsatz von 171 Millionen Euro, gefolgt von Oracle (140 Millionen Euro) und IBM (135 Millionen Euro) an. Unter den größeren Anbietern zählt QlikTech (7. Rang – 36 Millionen Euro) mit einem Wachstum von 40 Prozent zu den großen Gewinnern im Vergleich zum Vorjahr. Die Studie kommt außerdem zum Ergebnis, dass der BI-Markt im Jahr

2011 um insgesamt 11,8 Prozent auf ein Gesamtvolumen von 1,07 Milliarden Euro an Lizenz- und Wartungserlösen für BI-Software in Deutschland gewachsen ist. Das Wachstum liegt 2011 damit deutlich über der durchschnittlichen jährlichen Marktwachstumsrate (Compound Annual Growth Rate – CAGR) der vergangenen fünf Jahre von 10,8 Prozent. Jedoch zeigt sich der Markt insgesamt stark. Nur circa zehn Prozent der 58 Anbieter mit mehr als einer Million Euro Softwareumsatz mussten sinkende Softwareumsätze verzeichnen. BARC teilt den BI-Gesamtmarkt in die Segmente BI-Anwenderwerkzeuge und BI-Datenmanagement-Werkzeuge, die wiederum aus mehreren Subsegmenten bestehen: Das Marktsegment BI-Anwenderwerkzeuge (Frontends) macht mit 630 Millionen Euro Softwareumsatz weiterhin knapp 60 Prozent des Gesamtmarktes aus und zeigt mit 14 Prozent auch eine höhere Wachstumsrate als das Segment Datenmanagement, das 2011 um neun Prozent auf 440 Millionen Euro und damit auf 41 Prozent des Gesamtmarktes angewachsen ist. „Besonders interessant ist, dass die Marktkonzentration auf die großen Anbieter nicht weiter fortschreitet. Anbieter im Mittelfeld des Marktes können mit innovativen und besonders auf Fachanwender ausgerichtete Lösungen stark wachsen und machen den großen Anbietern das Leben zunehmend schwerer“, meint Carsten Bange, Geschäftsführer des BARC Instituts und Hauptautor der Studie.

Methodik der Marktzahlerhebung

Die Ergebnisse der Studie basieren zum Großteil auf einer Befragung aller BARC bekannten Software-Anbieter für Business-Intelligence (BI) in Deutschland zwischen März und Juli 2011. Ableitend aus den Ergebnissen der Datenerhebung wurden quantitative und qualitative Aussagen



Die komplette BARC-Studie „Business-Intelligence-Softwaremarkt Deutschland 2011“ mit Detailanalysen der Softwareumsätze der 58 größten BI-Softwareanbieter, Aufteilung der Umsätze nach Segmenten (Frontend/Backend) sowie Markttrends, Aufsteigern und weiteren Informationen ist unter www.barc.de/marktzahlen-2011 erhältlich.

Rang	Firma	Software-Umsatz (in Mio. Euro)	Veränderung zu 2010	Marktanteil in Prozent
1	SAP	171	8%	16,0%
2	Oracle	140	6%	13,0%
3	IBM	135	14%	13,0%
4	SAS	115	8%	11,0%
5	Microsoft	83	14%	7,8%
6	Informatica	43	5%	4,0%
7	QlikTech	36	40%	3,3%
8	MicroStrategy	33	25%	3,1%
9	Teradata	29	-8%	2,7%
10	Software AG / IDS Scheer	17	6%	1,6%

Top 10 des Gesamtmarkts für Business-Intelligence-Software in Deutschland.



Carsten Bange ist Geschäftsführer des BARC Instituts und Hauptautor der Studie „Business-Intelligence-Softwaremarkt Deutschland 2011“.

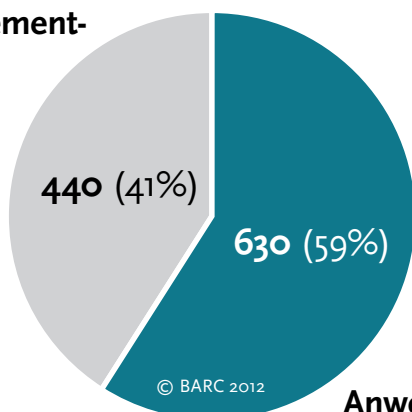
zum Markt getroffen. Die Umsatzwerte der Unternehmen basieren sowohl auf freiwilligen Selbstauskünften der Softwarehersteller, öffentlich verfügbaren Informationen, aber auch individuellen Marktrecherchen durch Analysten sowie Methoden der Zeitreihenanalyse. Teilweise beruhen die Werte auf BARC-Schätzungen. BARC definiert den BI-Softwareumsatz als Summe aus verkauften Lizenzen

und Wartungs- oder Mietgebühren aus BI-Werkzeugen, BI-Anwendungen und Datenmanagementkomponenten für Business-Intelligence-Systeme in Deutschland. So können auch Mietmodelle oder die Bereitstellung durch einen Dienstleister (Application Service Providing oder Software as a Service) erfasst werden.

www.barc.de

Lizenz- und Wartungsumsätze in Mio. Euro

Datenmanagement-Werkzeuge



Anwenderwerkzeuge

Umsatzverteilung Anwenderwerkzeuge vs. Datenmanagement-Werkzeuge.

IBM erhält Bestnoten von IDC für Business Analytics

Im aktuellen IDC-Report „Global MarketScape for Business Analytics IT Consulting and System Integration Services“ wird IBM als führender Anbieter in Business Analytics eingestuft.

Laut IDC zählt IBM zu den führenden IT-Consulting-Unternehmen und erhielt Bestnoten sowohl für die Fähigkeit, Strategien im Bereich Business Analytics zu entwickeln, als auch für die Umsetzungskompetenz. IBM wird somit als Anbieter eingestuft, der dank der vorhandenen Kompetenzen erfolgreich ist und gleichzeitig die richtigen strategischen Ansätze mitbringt, um die Position am Markt zu bewahren und zukünftig weiter auszubauen. So wird IBM auch als führend bewertet bei der Erarbeitung von differenzierten Strategien, die sowohl den Kundenanforderungen von heute als auch in drei bis fünf Jahren gerecht werden. Laut Analystenreport ist „IBM ein weltweiter IDC MarketScape Leader“. Dabei basiert das Know-how von IBM im Bereich Business Analytics & Optimization (BAO) auf Kernkompetenzen in den Bereichen BAO-Strategie,

Business Intelligence und Performance Management, Advanced Analytics und Optimization, Enterprise Information Management und Content Management. Der Consulting-Bereich für Business Analytics & Optimization von IBM wurde im Jahr 2009 als Bestandteil der Unternehmensberatung IBM Global Business Services gegründet. Innerhalb von nur drei Jahren wuchs der Geschäftsbereich von 4000 auf über 9000 Berater, die sich auf Lösungen für Business Analytics und Information Management spezialisiert haben. IBM betreibt spezialisierte Analytics Solutions Center, in denen an Branchenlösungen und speziellen Aufgaben für Kunden gearbeitet wird, so auch im Bereich Big Data, in deren Forschung IBM 100 Millionen US-Dollar investieren will.

www.ibm.com

ALOS

Document Management

Der Spezialist für
Document Management



DMS
Digital Management Solutions

23.-25.10.2012 in Stuttgart
Halle 5, Stand C15

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

ALOS GmbH

Dieselstraße 17 | D-50859 Köln

Fon +49-(0)2234-4008-0

Fax +49-(0)2234-4008-456

www.alos.de | dms@alos.de

All for One Steeb beabsichtigt die Übernahme der OSC Gruppe

Gekaperte ERP-Lotsen

All for One Steeb will durch die geplante Übernahme von OSC seine lokale Präsenz in Norddeutschland ausbauen. Zunächst sollen 60 Prozent der Anteile übernommen werden, später die restlichen 40 Prozent folgen.



© Feng Yu, Shutterstock.com

All for One Steeb und die Aktionäre von myOSC.com, Dietmar Kamp, Timm Nissen und Peter Duve, haben eine umfassende Absichtserklärung unterzeichnet, die eine vollständige Übernahme der Gesellschaft und ihrer Tochterunternehmen in den nächsten Jahren vorsieht. Demnach beabsichtigt All for One Steeb, zunächst 60 Prozent der Aktien an der Gesellschaft und weitere 40 Prozent der Aktien nach Beendigung eines mehrjährigen Earn-Out-Zeitraums zu übernehmen. Die drei Gründer werden weiterhin als Vorstände von myOSC.com und Geschäftsführer ihrer Tochtergesellschaften tätig bleiben. Mit der geplanten Beteiligung baut All for One Steeb die lokale Präsenz in Norddeutschland aus. Der geplante Anteils-erwerb soll in den kommenden Wochen erfolgen und setzt unter anderem eine Einigung über den Kaufvertrag unter Beachtung etwaiger Zustimmungsvorbehalte voraus. Die 1993 gegründete OSC Gruppe (Open Systems Consulting) zählt zu den vertriebsstärksten mittelständischen SAP-Beratungsunternehmen. Die Unternehmen der Gruppe – neben myOSC.com an der Spitze gibt es die Tochtergesellschaften OSC Open Systems Consulting, OSC Smart Integration und OSC Business Solutions sowie OSC Business Xpert – beschäftigen zusammen 80 Mitarbeiter und erzielten zuletzt einen Jahresumsatz von acht Millionen Euro. Die OSC Gruppe ist SAP Special Expertise Partner für Supply Chain Execution und Professional Services und darüber hinaus auch

im Bereich von Human Capital Management, Business Analytics und Business One tätig. „Der geplante Zusammenschluss mit der Nummer eins auf dem Markt bietet für Kunden und Mitarbeiter auch langfristig exzellente Perspektiven. Themen wie Cloud Services, Business Intelligence oder Mobility werden zunehmend von unseren Kunden angefragt. All for One Steeb ist hier als leistungsstarker Service Provider sehr gut aufgestellt. Daher können wir unsere Rolle als ERP-Lotse in der beabsichtigten Allianz umfassender wahrnehmen, zum Nutzen unserer Kunden“, erklärt Timm Nissen, Vorstand von myOSC.com. Auch Andreas Naunin, Geschäftsleitung Business Development, Marketing und Partnergeschäft bei All for One Steeb, findet lobende Worte: „OSC hat sich im Norden einen exzellenten Ruf erarbeitet und zeichnet sich durch eine hohe Kundennähe und Vertriebsstärke aus.“ Lars Landwehrkamp, Vorstandssprecher All for One Steeb, bekräftigt: „OSC und All for One Steeb arbeiten bereits viele Jahre erfolgreich als Geschäftspartner zusammen. Diese gute Basis wollen wir gemeinsam weiter kräftig ausbauen.“

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



www.osc-gmbh.info

Kommentar

Wer ist der Beste?

Die SAP-Partnerszene ist ein Urwald: Die Artenvielfalt kennt kaum Grenzen. Manche Partner werden von der Sonne beschienen und sind für alle sichtbar. Itelligence ist ein offener, transparenter Premium-Partner mit japanischen Wurzeln. Das Wachstum erfolgt durch eigenes Können und Geld, mit dem man in den vergangenen Jahren zahlreiche in- und ausländische SAP-Partner gekauft hat. Einen ähnlichen Weg geht All for One Steeb. Auch hier wird fleißig zu- und verkauft, wenn auch weit weniger transparent und kommunikativ. Der jüngste Aufkauf hat sogar den Firmennamen um die Bezeichnung Steeb erweitert. Jetzt soll OSC an das Glück in einer heterogenen IT-Familie glauben. Größe hat Vorteile, aber auch viele Nachteile: Vielleicht bekommt man bei Banken leichter Kredit und bei SAP schneller Gehör. Aber mittelständische SAP-Bestandskunden schätzen Kompetenz und Flexibilität. Reine Unternehmensgröße ist keine Garantie. Ob die Nordlichter OSC sich im Süden bei Stuttgart wohl fühlen, ist ungewiss. (pmf)

Lesen Sie zur OSC Gruppe die [E-3-Coverstory vom Mai 2012](#) mit dem Titel „Die ERP-Lotsen“.



Die OSC-Geschäftsführer Peter Duve, Dietmar Kamp und Timm Nissen (v.l.n.r.) freuen sich auf die Übernahme durch All for One Steeb.

KEYNOTE-SPEAKER



Foto: Geyerhofer

**ADJ. PROF. MAG.
STEFAN GEYERHOFER**

Von Burnout zu Job
Engagement – das Krankenhaus
als gesunder Arbeitsplatz



Foto: Nasher

**PROF. DR.
JACK NASHER**

Durchschaut!
Das Geheimnis, kleine und
große Lügen zu entlarven



Foto: Petek

RAINER PETEK

präsentiert von
Speakers Excellence

**Das Nordwand-Prinzip –
Wie Sie das Ungewisse
managen**



Foto: Schwartz

**PROF. DR.
THOMAS SCHWARTZ**

präsentiert von
Speakers Excellence

**Wertschöpfung
durch Wertschätzung!**

Budapest

Genf

Hamburg

Köln

Lyon

Moskau

Stuttgart

Wien

Zürich

Personal Austria®

07.-08. November 2012
Messe Wien

**50%
DES PREISES
SPAREN**

TICKETKAUF ONLINE LOHNT SICH!
www.personal-austria.at/registrierung



11. Fachmesse für Personalwesen

www.personal-austria.at

Zeitgleich mit



Professional Learning



Austrian
eLearning
Conference

Mit freundlicher Unterstützung



Medienpartner



Durchgängiges, regularienkonformes Dokumentenmanagement mit SharePoint und SAP

Gelungene Architektur

Prozessorientiertes Dokumentenmanagement wird für Unternehmen immer wichtiger. Für pharmazeutische Unternehmen ist die Einhaltung der FDA-Regularien (Food and Drug Administration) im Umgang mit elektronischen Daten, Signaturen und Dokumenten bindend.

Von Manuel Pieke, Managing Consultant, Alegri International

In vielen Unternehmen sind Softwareprodukte von SAP und Microsoft im Einsatz. Gleichzeitig gibt es gewachsene, heterogene System- und Prozesslandschaften, die über Standorte und Unternehmensbereiche verteilt sind. Aus der Prozesssicht, die für das Dokumentenmanagement besonders wichtig ist, gibt es jedoch oft Medien- und Systembrüche. International agierende Pharma- und Life-Science-Unternehmen müssen vielfältige regulatorische Anforderungen erfüllen, besonders die Vorgaben des von der FDA herausgegebenen CFR 21 Part 11 (Code of Federal Regulations). Ein Dokumentenmanagementsystem in diesem Umfeld soll die Mitarbeiter bei der täglichen Zusammenarbeit unterstützen sowie Arbeitsabläufe für Dateiverwaltung und Dokumentation zusammenführen und vereinfachen. Es unterliegt aber auch Anforderungen wie Systemzugriffsautorisierung, dokumentierter Audit-Trail, Steuerung der Gültigkeit mit elektronischen Signaturen, validierte Computersysteme und Software.

Es gibt Lösungen für ein durchgängig regularienkonformes Dokumentenmanagement auf Basis von Microsoft SharePoint und SAP, die die im Unternehmen gelebten Prozess- und Projektstrukturen abbilden und den gesamten Dokumenten-Lifecycle unterstützen. Ausgehend von der in Unternehmen heterogenen System- und Prozesslandschaft kann man über ein holistisches Konzept einerseits die Dokumentenmanagementprozesse weitgehend harmonisieren und diese andererseits in ein Product Lifecycle Management (PLM) einbetten. So wurden bei einem Kunden global über 12.000 Anwender und über drei Millionen Dokumente aus 13 Dokumentenmanagementsystemen in eine gemeinsame Plattform mit einheitlichen Dokumentenmanagementprozessen überführt. Mit einer Two-Vendor-Strategie, die die Stärken der Software- und Systemhäuser Microsoft und SAP zusammenführt, ist eine zuverlässige

und etablierte Infrastruktur gegeben und bietet eine gute Voraussetzung für die Realisierung einer ganzheitlichen PLM-Strategie. Technische Basis sind SAP, Duet Enterprise für SAP und SharePoint sowie Microsoft SharePoint.

Optimale Business Integration

Grundlage des Konzepts ist es, Dokumente aus dem klassischen Dokumentenmanagementumfeld für SAP-Businessprozesse zur Verfügung zu stellen und diese aus dem Produktentstehungsprozess wiederum im Dokumentenmanagementsystem bekannt zu machen. Das konzeptionelle Problem, Dokumente in unterschiedlichen Prozessen und Abteilungen nutzen zu können, muss also gelöst werden. Deshalb wird zunächst eine einheitliche und standortübergreifende Definition des Begriffs „Dokument“ erstellt, die in allgemeingültige Dokumenttypen inklusive Attributen aufgegliedert wird. Diese können potenziell mit jedem Businessprozess verknüpft und verwendet werden. Die Dokumente und ihre zugehörigen Metadaten müssen also nahtlos zwischen ihren beteiligten Systemen austauschbar sein. Um ein Dokument praktisch in einem SAP-Businessprozess zu nutzen, muss es mit einem Businessobjekt – in den meisten Fällen einer Materialnummer – verknüpft werden. So kann das Dokument vom Businessobjekt in SAP aufgerufen und in unterschiedlichen Businessprozessen verwendet werden. Weil das Dokumentenmanagementsystem dasselbe ERP-System nutzen kann wie die zentrale Materialstammverwaltung, kann der Anwender innerhalb von SharePoint nach Materialstämmen suchen und dort die Objektverknüpfung anlegen. Anschließend wird das Dokument mit der Objektverknüpfung automatisch über Application Link Enabling (ALE) in das jeweils relevante Produktionssystem verteilt und dort weiter verwendet. Durch diesen Ansatz sind die Barrieren

zwischen Dokumentenmanagement und Geschäftsprozess überwunden, der Mehrwert im täglichen Arbeitsablauf ist sofort spürbar.

SharePoint als Benutzeroberfläche

Als Einstieg in die Dokumentenverwaltung dient eine personalisierte Portalseite in SharePoint. Hier erhält der Anwender einen Überblick über seine Aktivitäten: aktuelle Workflows, zu leistende Unterschriften, Dokumente und Favoriten. Von hier aus kann man Dokumente in einem SharePoint-Dokumenten-Workspace erstellen oder bearbeiten, der als Arbeitsplattform genutzt wird. SharePoint bietet hier eine hohe Integration in die gewohnte Microsoft-Office-Umgebung, sodass der Anwender seine gewohnte Arbeitsumgebung beibehalten kann. SharePoint-Genehmigungsworkflows sammeln elektronische Unterschriften und verarbeiten die genehmigten Dokumente so, dass sie samt ihrer elektronischen Unterschriften in SAP gespeichert werden. Das Editieren des Dokumenteninhalts, Vergeben von Metadaten oder Starten von Workflows gehören zum Arbeitsablauf, den man aus Word, Excel oder PowerPoint heraus initiieren und durchführen kann. Der



Manuel Pieke ist Managing Consultant bei der Alegri International Group. Er ist seit mehreren Jahren in Geschäftsprozess-Optimierung, Dokumentenmanagement, ERP-Anbindung tätig. Schwerpunkt ist das Dokumentenmanagement mit SAP-Integration auf Basis von Microsoft SharePoint im regulierten Umfeld und das Wissensmanagement in Unternehmen.



© Modella, Shutterstock.com

Workspace ist mit dem zentralen SAP-System verbunden, um beispielsweise global eindeutige Dokumentennummern auszulesen oder die Korrektheit von Metadaten zu prüfen. Um Dokumente vor externem Missbrauch zu schützen, kann man ein schlankes Berechtigungskonzept mit drei Berechtigungsstufen aufsetzen: genehmigen, bearbeiten und lesen. So ist das Firmenwissen im Intranet sicher verbreitet – ein großer Mehrwert und eine gute Grundlage für eine ganzheitliche PLM-Strategie. Der Zustand von Dokumenten lässt sich generell strikt in „Entwurf“ und „freigegeben“ unterscheiden: Dokumente in Bearbeitung speichert man in SharePoint im passenden Workspace, gültige Dokumente im zentralen SAP-System. Diese klare Trennung ermöglicht die Verwaltung von gültigen Dokumenten und erleichtert die Überwachung von Dokumentveränderungen in einem zentralisierten SAP-Audit-Trail.

Dokumentensuche über Metadaten

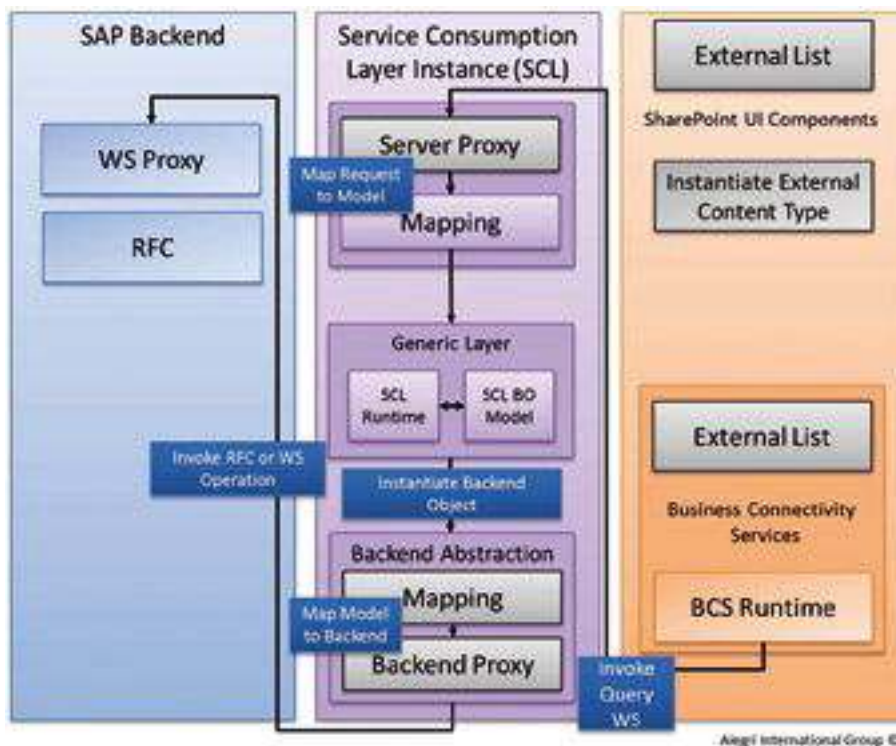
Es zeigt sich allerdings oft, dass im Laufe der Jahre jede Abteilung ihre eigene Ablagestruktur erstellt hat. Diese ist komplex und wird meist nur von den eigenen Nutzern verstanden. Gelegenheitsanwender finden sich hier kaum zurecht. Daher sollte im Dokumentenmanagementsystem bewusst auf die Verwendung von Ordnerstrukturen eines Dateisystems verzichtet werden, wodurch Metadaten als einzige Ordnungskriterien der Dokumente größte Bedeutung erlangen. Dies erfordert ein generelles Umdenken bei allen

Fachabteilungen und ein Bewusstsein für die sorgfältige Pflege der Metadaten. Dokumente lassen sich über Suchoberflächen rasch finden: zum einen für Gelegenheitsanwender über eine Freitextsuche mit Metadaten, zum anderen für erfahrene Anwender mit zusätzlichen Suchabfragen per Booleschen Operatoren via Metadaten. Als Suchtechnologie dient die in SharePoint 2010 integrierte FAST Search. Diese kann Dokumente und ihre Metadaten sowohl aus SharePoint als auch über Konnektoren Daten und Dokumente aus SAP über einen Crawler sammeln und durchsuchbar aufbereiten. Somit erhalten Anwender eine einheitliche Trefferliste ihrer Suche. Von dieser Liste ausgehend können dann Dokumente beispielsweise in Word geöffnet, gelesen, überarbeitet, erneut gültig oder außer Kraft gesetzt, E-Mail-Benachrichtigungen versandt oder Erinnerungen über Dokumentengültigkeiten verwaltet werden. Die Architektur der Lösung basiert auf dem Best-of-breed-Ansatz und nutzt aus den unterschiedlichen Technologien die besten Eigenschaften: SAP wird als zentrale Komponente für das Speichern und Verteilen freigegebener Dokumente, für die Definition der Metadaten und Wertelisten sowie für die Verwaltung des Audit-Trails verwendet. Mit dem robusten und skalierbaren NetWeaver-Basisystem und der in ERP integrierten PLM-Komponente ist SAP die Basis für das weltweit verteilte Dokumentenmanagement prozessnaher Dokumente. Microsoft SharePoint 2010 bietet mit seiner Weboberfläche die Integration in das gewohnte Office-Arbeitsumfeld der Anwender. Die nutzergetriebenen SharePoint-Workflows integrieren sich über die

Kombination zwischen Outlook, den Office-Applikationen und dem Internet Explorer so, dass der Anwender nahtlos in das Dokumentenmanagement wechseln kann, ohne seine gewohnte Arbeitsumgebung zu verlassen. Da die technische Basis beider Systeme von Grund auf verschieden ist, müssen die Systemunterschiede konzeptionell und technisch aufeinander abgestimmt werden. Auch das Metadaten-Konzept unterscheidet sich in SharePoint und SAP. Dafür empfiehlt sich die Entwicklung einer eigenen Metadaten-Metasprache, die von beiden Seiten interpretiert werden kann, sodass sich Daten korrekt austauschen lassen. Die Brücke zwischen SharePoint und SAP bilden WebServices, die als neutrale Schnittstelle dienen. Neben der Möglichkeit, einen eigenen Schnittstellenserver für die Kommunikation zwischen den Systemen zu implementieren, kommt Duet Enterprise für Microsoft SharePoint und SAP zum Einsatz. Als Add-on bietet es eine standardisierte Plattform zum Datenaustausch zwischen SharePoint und SAP. Es bringt alle technologisch notwendigen Basiskomponenten mit, die eine sichere und wirtschaftliche Verknüpfung beider Systeme ermöglichen.

Schnelle Ladezeit durch http-Links

Freigegebene Dokumente sind in SAP abgelegt. Um über SharePoint dennoch Zugriff auf diese Dokumente zu erhalten, kann anhand der Metadaten ein schneller Zugriff auf diese Dokumente implementiert werden. Die Besonderheit ist die Generierung eines http-Links zum Öffnen der Dokumente. Unter Berücksichtigung der Anwenderberechtigung und des aktuellen Standorts wird benutzertransparent ein http-Link auf dem nächstverfügbaren SAP-Cacheserver generiert, der den lesenden Zugriff auf das angeforderte Dokument gewährt. So können die Dokumente direkt von ihrem Ablageort ohne Zwischenspeichern und mit Nutzung des IXOS-Caching-Mechanismus geöffnet werden. Diese Architektur verhindert lange Ladezeiten und überträgt die Last auf mehrere Server. Eine umfassende Funktionsvielfalt rundet das regulienkonforme, prozessdurchgängige Dokumentenmanagementsystem ab: Genehmigungs-/Außerkräftsetzungs-Workflow, Workflow zur regelmäßigen Überprüfung von Dokumenten, E-Mail-Benachrichtigungen bei Veränderungen und abgelaufenen Gültigkeitszeiten von Dokumenten, PDF-Generierung mit Signatur- und Metadatenintegration, Verknüpfung von Dokumenten untereinander oder automatische und zentralisierte Dokumentennummerierung. Eine ausgefeilte Suche mit einem übergreifenden Ansatz für Enterprise Search, Enterprise Content Management und Product Lifecycle Management ergänzt die Lösung.



Datenfluss zwischen MS SharePoint und SAP.

Integriertes IT-Portfolio-Management für komplexe SAP-Landschaften

In der Hauptrolle: EAM

Für Unternehmen mit komplexen SAP-Landschaften ist es nahezu unmöglich, einen Überblick über einzelne SAP-Module und deren jeweilige Release-Stände oder über Stammdatenstrukturen zu erhalten. EAM stellt sicher, dass die IT das Geschäftsmodell bestmöglich unterstützt.

Von Ulrich Kalex, Alfabet, und Dietmar Gerlach, CTI Consulting



© mikedray, Shutterstock.com

SAP-Portfolios sind häufig über Jahre dezentral gewachsen oder existieren nach Fusionen und Übernahmen parallel über zahlreiche Ländergesellschaften verteilt. Darüber hinaus referenzieren verschiedene Programme und deren Projekte in Unternehmen zum Teil überlappende Bereiche der SAP-Landschaft. Um Synergien über diese Systeme und Projekte hinweg zu schaffen und IT-Landschaften konzernweit zusammenzuführen, werden große IT-Programme zur Migration und Konsolidierung von SAP-Systemen und zur Vereinheitlichung des Stammdatenmanagements gestartet. Die Aufgabe des Enterprise Architecture Management (EAM) ist es, sicherzustellen, dass das IT-Portfolio die Umsetzung des Geschäftsmodells bestmöglich unterstützt. Auch zukünftige IT-Landschaften müssen aktiv geplant werden, um flexibel mit den Anforderungen des Business abgestimmt werden zu können. Dies ist nur möglich, wenn die komplexen Strukturen einer IT-Landschaft verstanden werden, also ein Einblick in die Wechselwirkungen zwischen den vielfältigen Applikationen und Systemen besteht und wie die IT-Landschaft das Business unterstützt. Dafür müssen Informationen in ausreichender Qualität vorliegen und einen Geschäftsbezug haben. Dass dies keine Selbstverständlichkeit ist, belegt ein 2011 erschiener Bericht von Nucleus Research: Demzufolge müssen viele Unternehmen bezüglich ihrer Anwendungslandschaft auf Informationen zurückgreifen, die durchschnittlich 14 Monate alt und obendrein nur zu etwa der Hälfte korrekt sind. Was für allgemeine Applikationslandschaften gilt, gilt insbesondere für komplexe SAP-Landschaften mit häufig landesgesellschafts- oder standortspezifischen Informationsverarbeitungslogiken, die in der SAP-Welt als verschiedene Instanzen, Mandanten oder Buchungskreise widerspiegelt werden. Ohne die entsprechende

Planung bei der Entwicklung der Unternehmenslandschaft besteht die Gefahr, dass teils überlappende Themen von verschiedenen Teams bearbeitet werden. Dabei wird dann teure Doppelarbeit geleistet, zum Beispiel bei parallelen Rollouts, System-Upgrades oder fachlichem oder technischem Stammdatenmanagement. Für solche Projekte wird Transparenz über das bestehende IT-Portfolio und die Wechselwirkung der darin enthaltenen Systeme unabdingbar. Aber wie erhält man aktuelle Informationen über alle Anwendungen, bestehende SAP- und Non-SAP-Systeme, über Schnittstellen und deren Eigenschaften? Und wie bringt man diese zusammen, ohne dabei monatelang auf Datensuche zu gehen? Wie wird erlassen, welche Auswirkungen neue Entwicklungen auf Schnittstellen haben? Vielfach sind Daten bereits implizit in verschiedenen Systemen vorhanden, ohne dass dies den Verantwortlichen bewusst ist. Beispiele dafür sind unter anderem Geschäftsprozess-Modellierungswerkzeuge, CMDBs oder auch der Solution Manager.

Solution Manager: ja oder nein?

Der Solution Manager wird für die operativen Aufgaben innerhalb der SAP-Landschaft genutzt. Er stellt aktuell vorhandene Informationen zur SAP-Architektur, zu möglichen Komponenten, zu Prozess-Referenzmodellen oder zur Organisation bereit. Der Fokus dieser Daten hängt dabei stark von der Fragestellung ab. Betrachtet man zum Beispiel größere Rollouts oder Rollins, dann ist vor allem die funktionale Sicht gepaart mit den Geschäftsprozessen relevant. Liegt der Schwerpunkt aber auf einer Systemsicht, die man eher für typische System-Landscape-Optimierungsaufgaben (SLO-Aufgaben) benötigt, dann liegt der Fokus meist auf Systemen, Mandanten, Buchungskreisen

und Plattformen. Von besonderem Interesse sind auch Informationen über Schnittstellen, die dokumentiert und ausgewertet werden können. In der Regel sind zwar die entsprechenden Systeme und Mandanten bekannt, aber spätestens wenn es um aktuelle Informationen über die Schnittstellen geht, lässt die Aktualität und Vollständigkeit der verfügbaren Informationen in den meisten Unternehmen zu wünschen übrig. Der Solution Manager wird dafür eingesetzt, den operativen Betrieb zu gewährleisten. Er deckt einen Teil der ITIL-Prozesse bezogen auf SAP-Umgebungen (Change Management, Configuration Management, Incident Management) ab. Er ist aber kein integriertes Planungstool, das in der Lage wäre, neben Ist- auch Soll-Bebauungen abbilden zu können. Darüber hinaus bietet er keine Möglichkeit, Bebauungsinformationen sinnvoll mit strategischen Anforderungen und Projektportfolio-Informationen zu verknüpfen. Die im Solution Manager abgelegten Informationen sind deshalb nur begrenzt nutzbar, insbesondere da nur wenige Reporting- und Visualisierungsmöglichkeiten zur Verfügung stehen. Somit liefert der Solution Manager zwar wertvolle Daten zur Unterstützung von Entscheidungen, ist jedoch für die langfristige Planung des gesamten IT-Portfolios nicht ausreichend. Um also zum Beispiel Konsolidierungsprojekte erfolgreich unterstützen zu können, wird eine Planungsumgebung benötigt, die alle relevanten Bestandteile und Beziehungen als integriertes IT-Portfolio abbildet. Integriert heißt, dass das Applikationsportfolio nicht nur mit dem Technologieportfolio, sondern auch mit dem Anforderungs-, dem Projekt- und dem Risikoportfolio sowie den jeweiligen Kosten verknüpft sein muss. Nur so können die Auswirkungen geplanter Änderungen in einem Portfolio in den jeweils anderen transparent gemacht und in die Entscheidungsprozesse mit einbezogen werden.

Informationsbereitstellung in planningIT

Reichert man die Informationen aus dem Solution Manager mit zusätzlichen Informationen aus Non-SAP-Systemen und deren Schnittstellen an, wird eine ganzheitliche Planung des IT-Portfolios möglich. Alfabet's planningIT ermöglicht der IT die Unterstützung des Geschäftserfolgs durch die integrierte Planung und Verwaltung der IT-Portfolios. Es verknüpft ein Verständnis der Geschäftsstrategie mit den Einblicken, der Planung und der Umsetzung, die für die Entwicklung der IT-Landschaft erforderlich sind. planningIT deckt alle Aspekte vom akkuraten Verständnis der Enterprise-Architektur hin zu IT-Planung, Risikomanagement, Compliance, Roadmapping und IT Program Portfolio Management ab.

Um die Vorteile von planningIT für eine umfassende Planung der SAP-Landschaften zu nutzen und Veränderungen mit anderen Bereichen der IT-Landschaft zu koordinieren, ist es notwendig, eine Verknüpfung beider Systeme zu schaffen. planningIT bringt die Informationen von IT-Landschaften in einem integrierten Repository auf eine einheitliche, transparente und konsistente Weise zusammen. Durch diese Kombination von Informationen wird das Planen von Schnittstellen und angebundenen Systemen für das gesamte SAP-Portfolio erst möglich. Die konsolidierte Übersicht über SAP- und Non-SAP-Systeme ermöglicht nicht nur einen Überblick über das bestehende Portfolio, sondern es können auch Szenarien für mögliche IT-Landschaften in der Zukunft geplant werden. Die technische Umsetzung der Anbindung von planningIT an den Solution Manager erfolgt durch den Transparency Service von CTI Consulting. Dadurch kann in kürzester Zeit automatisiert eine einheitliche Sicht auf alle Informationsobjekte generiert werden. Hierbei werden sowohl Best Practices zur Modellierung von Anwendungslandschaften als auch Schnittstellen zu führenden Architektur- und Prozessmanagement Tools angeboten.

Der Transparency Service reichert die Daten des Solution Managers gezielt durch bereits vorhandene Informationen von planningIT an, sodass diese zu einer detaillierten Darstellung der SAP-Landschaften genutzt werden können. Die einzelnen Komponenten der verteilten SAP-Systeme sind als Applikationen und deren Austauschbeziehungen als Informationsflüsse abgebildet. Zusätzlich werden Daten wie Materialstammdaten als Geschäftsobjekte dargestellt. Mit diesen Abbildungen ist planningIT in der Lage, die Frage nach der Verwendung von Information unmittelbar zu beantworten.

So können je nach Bedarf einzelne Aspekte der Anwendungslandschaft abgefragt werden. Daten werden im Solution Manager erfasst und können in planningIT so dargestellt werden, dass eine umfassende Planung möglich wird. SAP-Informationen aus dem Solution Manager können für eine weitreichende Analyse der vorhandenen Daten geladen sowie Prozesse, Datenobjekte und Organisationsmodelle gleichzeitig für SAP- und für Non-SAP-Systeme modelliert werden. Die Informationen können aggregiert und abstrahiert werden, um Qualitäts- und Leistungsindikatoren zu erstellen. Zudem ist es möglich, die Nutzung der SAP-Systeme durch Anwendergruppen und Organisationseinheiten transparent zu machen und auf Geschäftsprozessebene zu aggregieren. Dadurch werden neue Modelle der IT-Kostenverrechnung möglich. Die Analyse und das Management der SAP-Landschaft werden durch eine Vielzahl standardisierter und benutzerkonfigurierbarer grafischer Reports vereinfacht. Durch integriertes IT-Portfolio-Management für komplexe SAP-Landschaften können Fehlplanungen vermieden und die Kosten beziehungsweise die Risiken von Konsolidierungsprojekten gesenkt werden. Informationen können in kürzester Zeit bereitgestellt und angereichert werden und dienen dann als Startpunkt für einen darauf basierenden Planungsprozess. Durch die Anbindung an die operative SAP-Welt ist die Qualität der Informationen höher als bei manuellen Erhebungen. Die Transparenz über die SAP-Landschaft und deren Systeme ermöglicht allen beteiligten Programmen eine bessere Abstimmung untereinander. planningIT liefert somit eine Plattform zur Kollaboration für Strategieplanung und -ausführung mit einer konsistenten Datenbasis, die die IT-, Business- sowie Finanzperspektive umfasst.

Fazit

Angeichts der Komplexität der zu verwaltenden IT-Landschaften und der Dynamik ihrer Entwicklung werden CIOs und ihre Teams künftig integrierte Software-Lösungen einsetzen, die sie bei der Durchführung notwendiger Management- und Planungsprozesse unterstützen. Dies gilt insbesondere für gewachsene SAP-Landschaften mit Hunderten von Instanzen, Mandanten und Buchungskreisen. Ausgehend von einer konsistenten Datenbasis, die die IT-, Business- sowie Finanzperspektive umfasst, kann damit ein kollaborativer Ansatz der Strategieplanung und -ausführung geschaffen werden – mit Enterprise Architecture Management in einer Hauptrolle.

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

Alles, was SAP-Bestandskunden und -Partner wissen müssen:



Das E-3 Magazin stellt die führende und größte unabhängige Community-Plattform für die deutschsprachige SAP-Szene dar.

Hier finden SAP-Bestandskunden und -Partner detaillierte Informationen, kontroverielle Meinungen und SAP-affine Nachrichten. E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger: „Die Blattlinie und unser Auftrag ist nachhaltige Bildungsarbeit für die freie SAP-Community.“

Kostenlos, aber nicht umsonst! Der SAP-Community wird das E-3 Magazin kostenlos angeboten.

Die SAP-Szene muss Bescheid wissen! Information und Bildung sind niemals umsonst. Abonnieren Sie das E-3 Magazin kostenlos und lesen Sie monatlich, was die SAP-Community bewegt. Erfahren Sie die Trends der Bestandskunden und Angebote der SAP-Partner.

www.e3abo.info

SAP® ist eine eingetragene Marke der SAP AG in Deutschland und in anderen Ländern weltweit

Datenintegration und Prozessabbildung durch SAP-Einbindung in Alfresco

Lohnende Integration

Trotz des allumfassenden Charakters von SAP liegen manche Unternehmensdaten und Informationen außerhalb der SAP-Welt. Viele Anwendungen für Bürokommunikation, Dokumenten-, Kundenbeziehungs- oder Qualitätsmanagement werden oft von Drittprodukten abgedeckt.

Von Sebastian Wenzky, it-novum

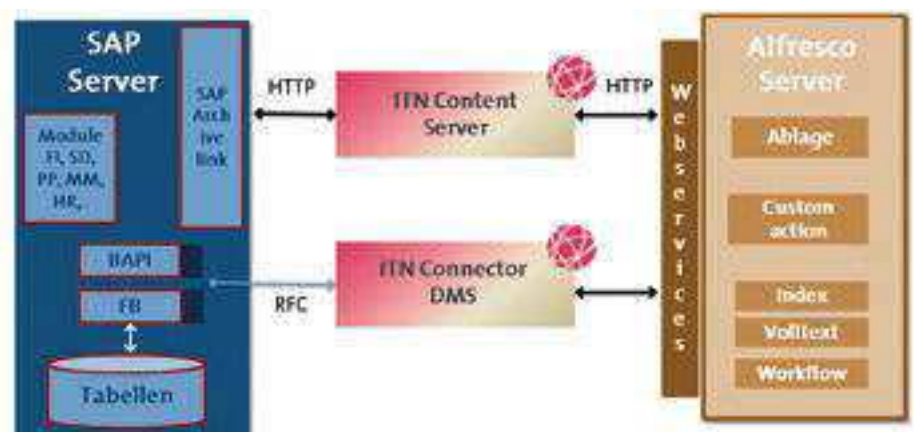
Der Weg zur Information führt meist über mehrere Anwendungen, Mitarbeiter und Fachbereiche hinweg. Das ist mühsam, kostet Zeit und Motivation. Wie werden Daten, Informationen und Dokumente transparent zugänglich? Lässt sich die berüchtigte Kluft zwischen dem SAP-Universum und den anderen Anwendungen überwinden? Die Antwort lautet ja, wenn SAP und das Dokumentenmanagement miteinander verbunden werden. Mit der Open Source Enterprise Content Management Software von Alfresco ist dies relativ einfach möglich. Damit lassen sich Informationen und Dokumente unabhängig von der verwendeten Software erstellen. Die Verknüpfung ermöglicht es, Belege, die in SAP erzeugt wurden, in Alfresco zu automatisieren und strukturiert abzulegen. Dadurch können sie von jedem aufgerufen und zur Weiterverarbeitung genutzt werden. Außerdem lassen sich weiterführende Informationen, die zum Vorgang gehören, in den Strukturen als Vorgangsmappe anzeigen. Umgekehrt ist es möglich, SAP-Funktionen aus Alfresco heraus aufzurufen. Die Vorteile liegen auf der Hand: Informationen werden anwendungsunabhängig. Aufgrund des Open-Source-Subskriptionsmodells von Alfresco fallen keine Lizenzkosten an, sondern nur eine jährliche Subskriptionsgebühr. Die grafische, webbasierte Oberfläche ist übersichtlich gestaltet und lässt sich nach kurzer Einarbeitungszeit bedienen. Durch die Web-Architektur ist es nicht nur möglich, innerhalb eines Unternehmens von verschiedenen Standorten gemeinsam an Dokumenten zu arbeiten. Wenn gewünscht, können auch Kunden oder Lieferanten standortübergreifend über das System auf Informationen zugreifen, die für sie relevant sind, beispielsweise wenn sie Rechnungen oder Bestellungen mitsamt dem Geschäftsvorfall einsehen möchten. Um die Erreichbarkeit noch zu verbessern, kann das System zusätzlich in Unternehmensportale eingebunden werden.

Wo im Geschäftsalltag kann es sinnvoll sein, SAP und DMS zu integrieren? Betrachten wir den klassischen Praxisfall des Ausgangsbelegs: ERP-Systeme wie SAP besitzen einen geordneten Belegaufbau, der für sich betrachtet aus einer Vielfalt von Informationen und Buchungssätzen, den Metadaten, besteht. Wird ein Beleg innerhalb eines Geschäftsvorfalles, zum Beispiel eine Ausgangsrechnung, benötigt, wird in SAP der erforderliche Beleg zunächst erzeugt und einem dahinterliegenden elektronischen oder nicht-elektronischen Archivsystem übergeben. Üblicherweise ist dieses Archivsystem in der Lage, neben dem normalen Dokumentenzugriff aus SAP dem archivierten Beleg zusätzliche Buchungssätze (eben die Metadaten) mitzugeben. Nach diesen Metadaten kann der Anwender dann im Archivsystem suchen. Sollen darüber hinaus Dokumente, die zu dem betroffenen Geschäftsvorfall gehören, aus anderen Anwendungssystemen mit dem Vorgang verbunden werden, braucht man eine Logik, die in der Lage ist, am Prozess beteiligte Dokumente und Informationen zu erkennen und in einer übersichtlichen Ansicht beziehungsweise einer Vorgangsakte abzubilden. Durch eine Verknüpfung

von SAP und Alfresco ist es möglich, Zusammenhänge zwischen Geschäftsprozessen zu identifizieren und sie über logische Verknüpfungen miteinander zu verbinden. Ändern sich die Prozesse, werden Systemänderungen an der Schnittstelle über Konfigurationen parametrisiert und die Abläufe so angepasst.

ITN Connector DMS

Weiteres Beispiel: der Eingangsbeleg. Geht eine Rechnung im Unternehmen ein, wird sie normalerweise einem Geschäftsvorfall zugeordnet. Um diese Zuordnung eindeutig vorzunehmen, wird zuerst der Geschäftsvorfall gesucht, welcher der Rechnung vorgelagert war. In der Praxis wird meist die eingehende Rechnung vorerfasst und zur fachlichen sowie sachlichen Prüfung im Unternehmen weitergeleitet. Die Zuordnungen zum Beleg werden häufig manuell gesucht. Daher ist die Vollständigkeit dieser Zuordnungen auch eher von der Pfliffigkeit der Mitarbeiter als von im Vorfeld fest definierten Prozessen und Strukturen abhängig. Auch für eine automatisierte Verschlagwortung bietet sich die Schnittstelle an. Beziehungen zwischen den Dokumenten



Architektur des ITN Connector DMS.



Als einer der führenden Köpfe für Dokumentenmanagement leitet **Sebastian Wenzky** den Bereich Enterprise Content Management / Portals bei it-novum. Er wirkt aktiv in den Open Source Communities von Alfresco und Liferay mit und ist für seine zahlreichen Vorträge, Workshops und Publikationen bekannt.

und den Geschäftsvorfällen lassen sich herstellen, indem über die Schnittstelle eine eindeutige Nummer vergeben wird. Über diese Nummer findet sie die Metadaten der vorgelagerten Prozesse und macht sie dem aktuellen Beleg verfügbar. Auf ähnliche Weise lassen sich alle Informationen finden, die Bezug auf die vorgelagerten Prozesse besitzen. Für die Realisierung dieses Szenarios gibt es bereits eine Schnittstelle, den ITN Connector DMS. Der Connector ist als eigenständige Komponente konzipiert und entwickelt und lässt sich je nach Bedarf auf einem unabhängigen Webserver wie Apache Tomcat betreiben. Technisch betrachtet, ist der ITN Connector DMS zweigeteilt. Während der ITN Content Server hauptsächlich Dateien von Alfresco in SAP bekannt macht und sie in Alfresco ablegt, übernimmt der Connector den Austausch von allen anderen Informationen wie den Metadaten. Bei manchen Funktionen überschneiden sich die Komponenten, um keine dritte Komponente einführen zu müssen. Der Vorteil dieser modularen Architektur ist, dass sich die Schnittstelle leichter in eine IT-Landschaft integrieren lässt. Zum Beispiel können beide Module direkt auf dem Alfresco-Server eingesetzt werden. Sie können jedoch auch einzeln auf einem eigenen Server oder aber auf dem SAP-Server laufen. Ein weiterer Vorteil: Durch den modularen Aufbau ist der ITN Connector DMS weitgehend von SAP entkoppelt. Bei anderen Schnittstellen (ArchiveLink-Modulen) muss man viele Funktionalitäten durch Eingriffe in SAP oder durch ABAP-Programmierung schaffen. Beim Connector werden die Funktionalitäten durch dessen Konfiguration aktiviert. Dadurch können zum einen SAP-Belege automatisiert, strukturiert und vorsortiert als auch Dokumente in Alfresco abgelegt werden. Zum anderen lassen sich Vorgangsmappen übersichtlich in Form von Anlagelisten in SAP darstellen. Über die Metadaten können Belege und Dokumente über Suchfilter gefunden werden, die in Alfresco eingestellt werden – auch in der Kombination.

Wie sieht das nun in der Praxis aus? Bei dem eingangs erwähnten Beispiel eines SAP-Eingangsbelegs handelt es sich um eine Aktivität, die in Alfresco

beginnt und SAP-Aktivitäten anstößt. Eingangsbelege, die in Alfresco abgelegt wurden und in SAP verarbeitet werden, können auf verschiedene Art und Weise mit SAP verknüpft werden. Der ITN Connector DMS bietet die Möglichkeit, die Verknüpfung nach der eigentlichen Buchung automatisch über SAP Workitems vorzunehmen. Dabei wird die Erfassung des Eingangsbelegs aus Alfresco heraus angestoßen, sodass alle zur Verknüpfung benötigten Daten mithilfe eines Workitems nach SAP übertragen werden. Durch die Schnittstelle lassen sich auch nachträglich Verknüpfungen herstellen. Dabei muss die SAP-Buchungsnummer, die vom Connector überprüft wird, in Alfresco eingegeben werden. Sobald ein Eingangsbeleg mit SAP verknüpft wird, kann der Beleg über die Schnittstelle mit den in SAP erfassten Daten in den vordefinierten Ablagestrukturen abgelegt werden. Beim Erzeugen eines Ausgangsbelegs in SAP läuft der Prozess andersherum ab: Das Dokument wird über die Schnittstelle als digitale Version in Alfresco abgelegt. Die Schnittstelle berücksichtigt dabei alle Ablagestrukturen und mit dem Beleg verbundenen organisatorischen Abläufe. Der Zugriff auf das Dokument ist sowohl aus SAP als auch aus Alfresco möglich. Dafür reicht die Schnittstelle den abgelegten Beleg mit Metadaten an. Alfresco bietet die Möglichkeit einer Volltextsuche, die das Auffinden von Dokumenten erleichtert, für die keine Metadaten zur Verfügung stehen oder zu denen man keine Metadateninformationen besitzt. Der ITN Connector DMS ist also eine Methode, um den Graben zwischen SAP und Alfresco zu schließen. Eine Integration beider Systeme bietet dem Unternehmen schlankere und effizientere Unternehmensprozesse.

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



Alfresco

Alfresco wurde 2005 von John Newton, Mitbegründer von Documentum, und John Powell, früher COO bei Business Objects, gegründet. Mit zwei Millionen Downloads, 1100 Unternehmenskunden in 40 Ländern und 140.000 Community-Mitgliedern ist Alfresco die führende Open-Source-Alternative für Enterprise Content Management (ECM). Die Alfresco-Content-Plattform nutzt eine flexible Architektur, die auf offenen Standards basiert, um Dokumentenmanagement, Web Content Management, Records Management und Collaboration Software bereitzustellen.

Herzlich willkommen bei der



Die Medienwerkstatt dient als Anleitung für die Kommunikationsarbeit in der SAP-Community. Medienkanäle werden evaluiert, die Verteilung von Information wird dargestellt und über die Print-, Web- und Tablet-Szene diskutiert. Auch wird die wirtschaftliche Situation der Kommunikationsbranche durchleuchtet. Zudem beantwortet Peter Färbinger Fragen zur Qualität und Ethik im Journalismus. Praktische Übungen ergänzen die Theorie.

Seminarleitung

Peter M. Färbinger ist Chefredakteur und Herausgeber des E-3 Magazins. Er studierte Informatik an der TU Wien und war Gründungschefredakteur der Computerwelt Österreich (IDG). Mit Unterbrechungen schrieb er zwölf Jahre für das österreichische Wirtschaftsmagazin Gewinn.

Andrea Niederfriniger studierte Publizistik an der Universität Salzburg. Bevor sie beim E-3 Magazin Chefin vom Dienst (CvD) wurde, sammelte sie im In- und Ausland redaktionelle Print- und Online-Erfahrung.

Termine

Medienwerkstatt München:
Donnerstag, 11. Oktober 2012,
09.00–17.00 Uhr
Teilnehmer: max. 7 Personen

Medienwerkstatt Heidelberg:
Mittwoch, 24. Oktober 2012,
09.00–17.00 Uhr
Teilnehmer: max. 12 Personen

Preis

490 Euro exkl. USt. (inklusive Seminarunterlagen, Getränke und Mittagssbuffet – Anreise und evt. Unterkünfte gehen zulasten der Teilnehmer)
Early Bird: 350 Euro exkl. USt. (gültig bis eine Woche vor der Veranstaltung)

Information

Anmeldung sowie Details zum Programm erhalten Sie von Frau Carolin Meinhold, +49/89/210284-23, carolin.meinhold@B4Bmedia.net.

Bild: © jocic, Shutterstock.com

Scansoftware Kodak Capture Pro bietet direkte SAP-Anbindung durch doc2|ERP

Rettung vor der Dokumentenflut!

Täglich werden E-Mails, Briefe, Faxe und andere Dokumente erstellt und zugestellt. Oftmals ist es kaum noch zu schaffen, die Datenmengen halbwegs in Ordern, auf Festplatten und im Mailsystem geordnet abzulegen.

Von Dieter Woeste, Alos-Geschäftsführer

Um den Informationsfluss im Unternehmen effizient zu gestalten, legen moderne Betriebe die klassischen Papierdokumente digital ab. Häufig nutzen sie dazu SAP-ERP-Systeme. Zwar ist die rechtssichere Ablage von Dokumenten längst SAP-Standard, aber das Scannen wird meist wenig beachtet. Durch die getrennte Verwaltung der SAP-Systeme, Scanner und anderen Applikationen entstehen oftmals Fehler, welche die Bearbeitung zeitaufwändig und ineffizient gestalten. Wenn täglich viele Dokumente mit einer hohen Qualität und Geschwindigkeit gescannt werden müssen, ist es elementar, eine professionelle Hard- und Software zu verwenden, die die SAP-Standards unterstützt und einen reibungslosen Ablauf zwischen der Ablage und dem Archivsystem ermöglicht. Wichtig wird dies vor allem dann, wenn zusätzlich eine intelligente Texterkennung (OCR) zur Dokumentenerkennung erfolgen soll, die optimale Ergebnisse



Dieter Woeste ist Geschäftsführer bei Alos.

nur liefern kann, wenn der Scan von hoher Qualität ist.

Bei der Einführung eines Dokumentenmanagementsystems müssen die Papierdokumente digitalisiert und zentral archiviert werden, egal ob zentral oder dezentral gescannt wird. Viele Systeme sind mit großen Mengen an Input schnell überfordert und bilden die gescannten Dokumente nur in unzureichen-

der Qualität ab. Die Lösung kann hier ein Ablagesystem sein, in dem alle Elemente reibungslos zusammenarbeiten. Eine Lösung bietet Kodak mit der Scansoftware Kodak Capture Pro im Zusammenspiel mit einer direkten SAP-Anbindung durch doc2|ERP. Für die optimale digitale Arbeitsweise sind nicht nur Hardwaregeräte ausschlaggebend, auch die zum bestehenden IT-System passende Software muss vorhanden sein. Dabei ist es wichtig, dass die Dokumentenverwaltung unkompliziert und nahezu automatisch vonstattengeht. Eine Software wie

doc2|ERP ermöglicht es, Dokumente unkompliziert zu scannen, zu ordnen und nahezu automatisch über Programme wie SAP auszuwerten. Eine Zuordnung zu beliebigen Businessobjekten macht es möglich, dass gescannte Originalbelege fast automatisch mit der zugehörigen Buchung in der Finanzbuchhaltung hinterlegt werden. Die Lösung ist nicht auf SAP beschränkt und bietet eine Vielzahl an weiteren Anschlussmöglichkeiten wie etwa für Microsoft SharePoint. Auch werden marktübliche Produktionsscanner vom System unterstützt. Eine Anbindung an ECM- und ERP-Systeme ist ebenso möglich wie das automatische Archivieren und ein intelligentes Fehlerhandling. Dieses minimiert die Fehlerquellen und verbessert die Transaktionssicherheit im gesamten Prozess.

Schnelligkeit und Effizienz

Unternehmen legen heute in erster Linie Wert auf Schnelligkeit und Effizienz. Dabei kann es helfen, wenn zum Beispiel alle eingehenden Dokumente sofort digital erfasst werden können. Aus den so erzeugten digitalen Dokumenten werden Informationen automatisiert ausgelesen und in die Archivdatenbank eingespeist. Über ArchiveLink, ein System, das von der Firma Alos unter anderem in der Software doc2|ERP angeboten wird, können die Dokumente in einem Schritt gescannt und – je nach Bedarf – in die gängigen Formate PDF/A, TIFF, JPEG, MS Office, XML oder andere konvertiert und über die ArchiveLink-Schnittstelle digital in SAP abgelegt werden. Das Add-on bindet die Scansoftware Kodak Capture Pro an die Systeme der SAP Business Suite und ermöglicht dadurch eine einheitliche Anwendung aller Scanner, Szenarien und Zielsysteme. Nun kann SAP auf einfache und sichere Weise angebunden und von verschiedenen Zielgruppen genutzt werden. Als Ablageort kommen jedes zertifizierte ECM- oder Archivsystem und jeder SAP Content Server infrage.

www.alos.de

Alos GmbH

Alos GmbH ist ein beratendes Systemhaus für Enterprise Content Management (ECM) mit Sitz in Köln. Das Unternehmen beschäftigt rund 80 Mitarbeiter, welche die Kunden von der Konzeption über die Einführung bis zum Betrieb der eingeführten ECM-Lösung begleiten. Außerdem verfügt Alos über herstellerautorisierte Serviceorganisationen für Software-Support sowie Reparatur und Wartung von Imaging Hardware.



Einfaches und sicheres Arbeiten mit doc2|ERP.

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.

Schnelle und budgetschonende Integration von Partnern und Lieferanten

Wenn Welten verschmelzen

Übersichtliche und zeitschonende Geschäftspartneranbindung stellt eine große Herausforderung dar. Best-Practice-Lösungen bieten unter anderem eine standardisierte elektronische Anbindung und vollständig integrierte Schnittstellen in der SAP-Landschaft.

Von Thomas Ebert, Seeburger

SAP- und andere ERP-Systeme bilden nahezu jeden Geschäftsvorfall ab. Doch die Integration der verschiedenen IT-Landschaften von Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern mit ihren jeweils unterschiedlichen Datenformaten und Geschäftsprozessen kostet Zeit, belastet das IT-Budget und birgt Risiken. Oftmals fehlen Schnittstellen, die die vielen EDI-Formate beispielsweise mit SAP ERP oder einem kleinen Lieferanten ohne eigenes ERP-System verbinden lassen. Es gilt, diese IT-Landschaften auf einer Plattform bedienbar und überwachbar zu machen. Historisch gewachsene B2B-Infrastrukturen stoßen hier oft an ihre Grenzen. Ein entscheidender Faktor sind bei Altsystemen die schlecht nachvollziehbaren und unübersichtlichen Prozesse der zugrunde liegenden ERP-Landschaften. Dementsprechend verursachen viele direkte Anbindungen hohe Kosten. Werden Prozesse nicht dokumentiert und Reportings nicht automatisiert, so gestaltet sich die Wartung als zeitintensive Aufgabe. Dies

bedeutet gleichzeitig erhebliche Compliance-Risiken – betriebswirtschaftlich wie sicherheitstechnisch. Dazu kommen eine fehlende automatisierte Überwachung der Prozesse und nicht vorhandene Tools zum Eskalationsmanagement. Zudem muss bei der Integration zwischen Kunden und Lieferanten unterschieden werden. Meistens liegen bei Kunden die Daten bereits strukturiert vor, dies erleichtert die Integration erheblich. Auf der Lieferantenseite gibt es allerdings eine viel größere Vielfalt an Integrations-szenarien: von Lieferanten mit eigenen EDI-Systemen über Unternehmen, die auf WebEDI-Lösungen zurückgreifen, bis zu Firmen, die noch mit Papier- und Faxbestellungen arbeiten. All diese Faktoren verursachen hohe Projekt-, Betriebs- und Gesamtkosten (TCO) sowie Risiken im Systembetrieb.

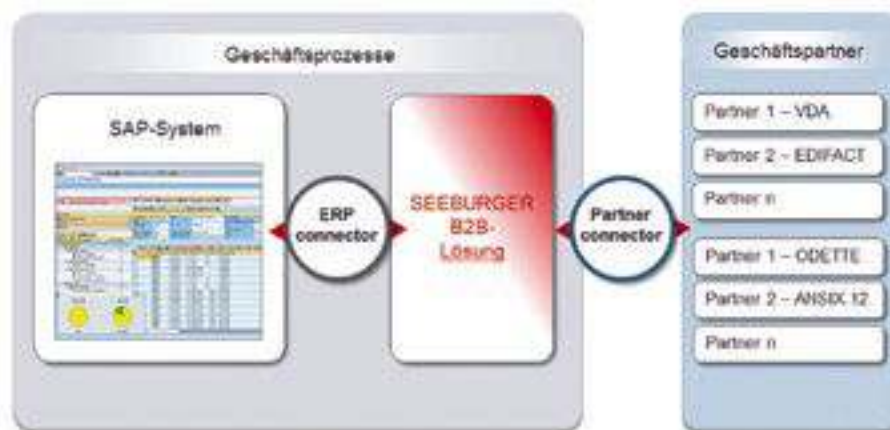
B2B mit SAP ERP verknüpfen

Partner- und Lieferantenintegration gestaltet sich daher deutlich einfacher,

wenn Unternehmen statt auf zeitintensive, kundenindividuelle Implementierungen konsequent auf standardisierte Prozesse setzen und alles einheitlich sowie übersichtlich auf einer IT-Plattform abbilden. Besonders gefragt sind B2B/EDI-Schnittstellen, die sich zu 100 Prozent mit SAP-Lösungen verbinden lassen. Dies ist auch der Ansatz von Seeburger. Hier ist das Ziel, Lösungen zu schaffen, die die B2B- und SAP-Welt miteinander verbinden. Daher ist die Schnittstelle zum ERP-System von der Schnittstelle zum Partner getrennt. Werden neue Partner an das System angebunden, sind hierdurch keine Änderungen im ERP-System notwendig. Dies vereinfacht und beschleunigt die Wartung erheblich. So ist für jeden Geschäftsvorfall jeweils nur ein Prozess-Mapping notwendig. Zudem ermöglichen die Lösungen eine unkomplizierte und nahtlose Verknüpfung mit SAP-Systemen.

Web-EDI

Gerade kleinere Partner oder Lieferanten greifen häufig noch auf eine papierbasierte Kommunikation zurück. Sie verfügen nicht über ein eigenes SAP- oder anderes ERP-System. Um auch diese vollständig in die Unternehmenskommunikation einzubinden und die manuellen Aufwände massiv zu reduzieren, nutzen Unternehmen eine browserbasierte Web-EDI-Lösung. Die Portal-lösungen von Seeburger zur Integration aller nicht EDI-fähigen Lieferanten in den elektronischen Datenaustausch erlauben einheitliche, standardisierte und automatisierte Prozesse. So werden Dokumente unkompliziert mit allen angeschlossenen Lieferanten ausgetauscht. Unterschiedliche Verfahren wie etwa VMI, Kanban und EDL aus der Automobilindustrie oder andere kundenspezifische Besonderheiten lassen sich einfach in die Lösungen



Mit B2B-StandardSolutions ist eine schnelle Verbindung der Geschäftspartner mit dem unternehmenseigenen SAP-ERP-System möglich.



© Alex Staroseltsev, Shutterstock.com

integrieren oder sind bereits komplett in einem Branchenpaket enthalten. Zudem bringen Seeburger-Services wie die Lieferplanabwicklung als Cloud Solution Kunden und Lieferanten in einem Community Management zusammen. Dies gewährleistet eine durchgehende Kommunikation.

Integration ohne Überblick

Integration allein reicht nicht. Erst geeignete Monitoring-Tools verschaffen Mitarbeitern den Überblick über den Status einer Lieferung, den Rechnungseingang oder die Lieferfristen. Diese Tools fehlen häufig. Die Informationen aus den verschiedenen Systemen (B2B, WebEDI) und Fachabteilungen laufen im ERP-System zusammen. Hier ohne Monitoring-Tool in Echtzeit die Übersicht über Daten und Prozesse zu behalten, stellt eine große Herausforderung dar: Um im SAP-System einem komplexen Prozess zu folgen beziehungsweise diesen vollständig abzubilden, benötigt ein Anwender ungefähr 40 Transaktionen und bis zu zehn Monitore. Dabei muss der Mitarbeiter die jeweiligen Teilprozesse wie etwa Bestellung, Rechnungseingang oder Buchung gedanklich zu einem Gesamtbild zusammenfügen, was nicht nur Erfahrung und technisches Know-how voraussetzt, sondern auch Zeit kostet. Der B2B/SCM-Monitor ergänzt das SAP-System um die B2B-Komponente.

Er erlaubt ein durchgängiges End-to-End-Monitoring und im Fehlerfall ein schnelles Eingreifen in alle Prozesse, ohne dass der Anwender die gewohnte Umgebung und Benutzeroberfläche verlassen muss. Gerade hier unterstützt der Monitor eine schnelle Fehlerbeseitigung: Es ist kein Springen zwischen Modulen und Systemen nötig. Der SCM-Monitor begleitet den User durch die gesamten betriebswirtschaftlichen und logistischen Prozesse. Dabei werden ihm nur die dafür notwendigen Daten in seiner gewohnten Benutzeroberfläche eingeblendet, sodass er nicht in der Flut an Informationen untergeht. Somit kann sich der Anwender auf die kritischen Prozesse konzentrieren. Diese bekommt er online und in Echtzeit dargestellt. Falls dabei eine seiner von ihm eingestellten Vorgaben nicht wie geplant umgesetzt wird, warnt ihn das System automatisch. Der Anwender aus dem Fachbereich reagiert sofort und nicht erst, wenn Kunden oder Lieferanten fehlerhafte Prozesse an die IT-Abteilung melden, weil die Information außerhalb des SAP-Systems hängen geblieben ist. Damit reduzieren sich die Fehleranalyse, das Frage-Antwort-Spiel, die Fehlersuche und Fehlerbehebung zwischen Fachbereich, Kunden und Lieferanten massiv. Während auf der einen Seite der Administrationsaufwand und die IT-Kosten sinken, steigt gleichzeitig auf der anderen Seite die Kundenzufriedenheit.

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

SEEBURGER
BUSINESS INTEGRATION



Thomas Ebert ist seit 2010 bei Seeburger zuständig für die SAP Solution Extensions und WebEDI-Lösungen für alle Branchen der Discrete Industry. Aus der Entwicklung und Programmierung kommend, arbeitete er zuvor in der Automobilzuliefererindustrie im Projektmanagement, als Leiter des SAP Customer Competence Center und als Head of IT.

Einfache Geschäftspartnerintegration mit SCM-Monitor:

- Beschleunigte Integration von Kunden und Lieferanten mit standardisierten Lösungen
- Auswahl aus branchenspezifischen Voreinstellungen
- Unkomplizierte Anbindung kleiner Unternehmen ohne eigenes ERP-System über WebEDI-Lösungen an eigenes SAP-System
- Übersichtliche Verwaltung und Kontrolle von Kommunikations- und Geschäftsprozessen über einen Monitor-Adapter in einem Cockpit
- Reduzierter Administrationsaufwand und gesenkte IT-Kosten

Herzlich willkommen bei der



Die Medienwerkstatt dient als Anleitung für die Kommunikationsarbeit in der SAP-Community. Medienkanäle werden evaluiert, die Verteilung von Information wird dargestellt und über die Print-, Web- und Tablet-Szene diskutiert. Auch wird die wirtschaftliche Situation der Kommunikationsbranche durchleuchtet. Zudem beantwortet Peter Färbinger Fragen zur Qualität und Ethik im Journalismus. Praktische Übungen ergänzen die Theorie.

Seminarleitung

Peter M. Färbinger ist Chefredakteur und Herausgeber des E-3 Magazins. Er studierte Informatik an der TU Wien und war Gründungschefredakteur der Computerwelt Österreich (IDG). Mit Unterbrechungen schrieb er zwölf Jahre für das österreichische Wirtschaftsmagazin Gewinn.

Andrea Niederfriniger studierte Publizistik an der Universität Salzburg. Bevor sie beim E-3 Magazin Chefin vom Dienst (CvD) wurde, sammelte sie im In- und Ausland redaktionelle Print- und Online-Erfahrung.

Termine

Medienwerkstatt München:
Donnerstag, 11. Oktober 2012,
09.00–17.00 Uhr
Teilnehmer: max. 7 Personen

Medienwerkstatt Heidelberg:
Mittwoch, 24. Oktober 2012,
09.00–17.00 Uhr
Teilnehmer: max. 12 Personen

Preis

490 Euro exkl. USt. (inklusive Seminarunterlagen, Getränke und Mittagbuffet – Anreise und evt. Unterkünfte gehen zulasten der Teilnehmer)
Early Bird: 350 Euro exkl. USt. (gültig bis eine Woche vor der Veranstaltung)

Information

Anmeldung sowie Details zum Programm erhalten Sie von Frau Carolin Meinhold, +49/89/210284-23, carolin.meinhold@B4Bmedia.net.

Bild: © jocic, Shutterstock.com

Die Implementierung einer FSCM-Reporting-Lösung erfordert spezielles Know-how

Mehr als nur Cashflow-Optimierung

Beim Financial Supply Chain Management (FSCM) liegt der Schwerpunkt – einfach ausgedrückt – auf der Optimierung der Zahlungsströme von Forderungen und Verbindlichkeiten und damit auf dem Cashflow-Management eines Betriebes. Die Umsetzung der FSCM-Strategie ermöglicht es, ein- und ausgehende Geldströme effektiv zu verwalten und das Working Capital effizienter einzusetzen.

Von Hugo Verhallen, Pikon

Im Jahr 2012 kämpften die Wirtschaftsmärkte um liquide Geldmittel. Die Überwachung der verfügbaren Finanzmittel wird damit zunehmend wichtiger. Die Knappheit des Working Capital macht es für einen Betrieb erforderlich, sich verstärkt um die optimale Verwaltung seiner Financial Supply Chain zu kümmern. Setzt ein Unternehmen SAP ERP 6.0 (mit dem Erweiterungspaket 2 oder höher) ein, dann stehen bereits alle Funktionalitäten von FSCM zur Verfügung. Vorsicht: Ab dem Erweiterungspaket 5 wird FSCM auch als Receivables Management bezeichnet.

Unter dem Stichwort FSCM bietet SAP vier verschiedene Funktionen an: Collections Management für das Mahnwesen, Dispute Management für die Bearbeitung von Klärungsfällen, Credit Management für das zentrale Kreditmanagement und Electronic Payments Management (Biller Direct) für die elektronische Rechnungsstellung. Allerdings lässt sich FSCM nicht einfach durch die Aktivierung der Business Function einsetzen. Vielmehr muss es komplett eingerichtet und den Geschäftsprozessen individuell angepasst werden. Das ist nicht ganz unkompliziert, sodass es sich durchaus auszahlen kann, einen Experten an Bord zu haben. So können beispielsweise bestimmte Customizing-Einstellung nicht mehr direkt geändert werden, wenn sie erst einmal freigegeben sind. Deshalb ist es während der Pilotphase unerlässlich und zeitsparend, die Customizing-Einstellungen gleich auf die endgültigen Anforderungen abzustimmen.

FSCM Reporting in SAP BW

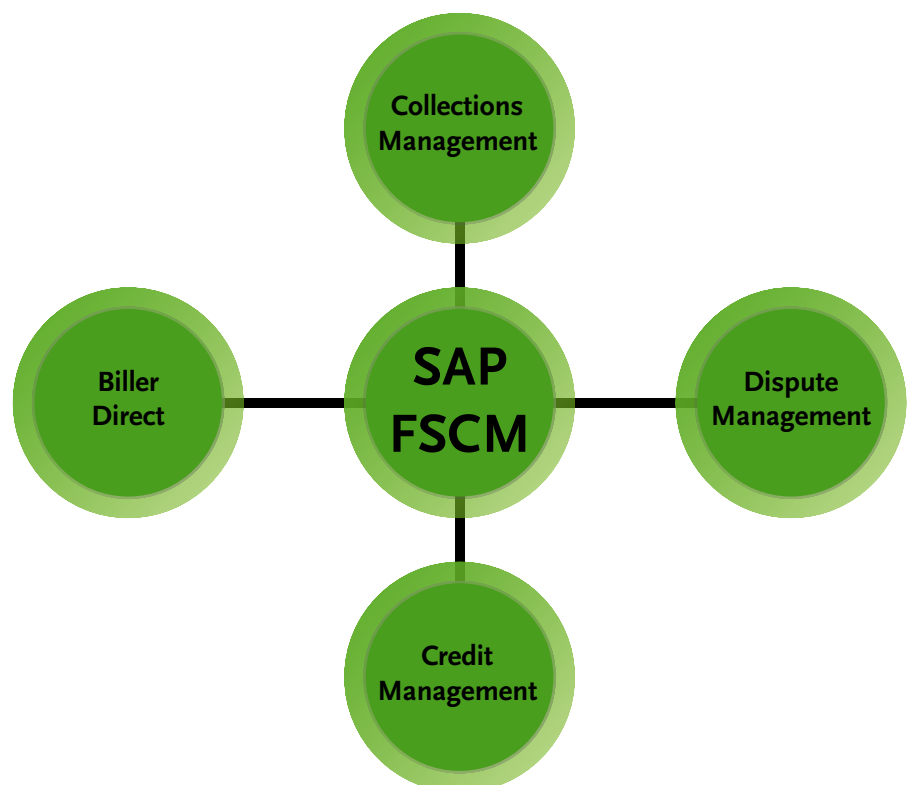
Neben dem Mahnwesen, der Bearbeitung von Klärungsfällen und der

Minimierung uneinbringlicher Forderungen mithilfe von FSCM bietet SAP die Möglichkeit des Reportings für alle FSCM-Funktionalitäten, die im Standard Business Warehouse (BW) enthalten sind. Doch warum soll ein Unternehmen in ein Reporting-System investieren? Zum einen können zwar Zahlungsströme mittels FSCM optimiert werden, doch wie perfekt ist die Optimierung eines Unternehmens? FSCM-Reporting ermöglicht es, den FSCM-Aufwand zu analysieren und Antworten auf folgende

Fragen zu liefern: Wie effektiv werden Außenstände eingetrieben? Wird die durchschnittliche Außenstandsdauer der Forderungen (Days Sales Outstanding) reduziert? Wie lange dauert im Durchschnitt ein Streitfall? Wie viele Streitfälle gibt es in der Woche oder im Monat? Wie erfolgreich ist man bei der Minimierung uneinbringlicher Forderungen? Pikon hat bereits verschiedene FSCM-Reporting-Lösungen realisiert und weiß mit Sicherheit: Die Implementierung einer solchen Lösung ist keine einfache



© kkeys2, Shutterstock.com



FSCM muss komplett eingerichtet und den Geschäftsprozessen individuell angepasst werden.

Aufgabe. Dabei handelt es sich nämlich nicht um die einfache Gewinnung von geschäftlichen Informationen und Kennzahlen (Business Content), indem eine bestimmte Menge an Datenquellen und Datenspeichern eingebunden wird, um schließlich die FSCM-Daten aus dem ERP-System herauszufiltern. Beispielsweise kann es eine Herausforderung sein, eine bestimmte Datenmenge, zum Beispiel an offenen oder beglichenen Rechnungen, in das BW-System laden zu wollen. Da die Lösung aber nicht immer auf der Hand liegt, sind in diesen Situationen Erfahrung und innovative Optimierungsansätze gefragt.

Detaillierter Reporting-Filter

Die ausgelieferte Business-Content-Lösung beinhaltet nicht nur die technische Installation für das BW, sondern bietet auch eine Vielzahl an Standardabfragen oder -reports. Diese Reports sind grundlegend und dienen vor allem Neueinsteigern als guten Einstiegspunkt. Allerdings ist für die volle Nutzung des FSCM-Reportings ein detaillierter Reporting-Filter ratsam. Dies kann durch eine Verbesserung der technischen Grundlage erreicht werden, indem andere Informationsquellen mit der Standard-FSCM-Lösung verknüpft und neue Abfragen für ein erweitertes Reporting entwickelt werden. Die Integration von Business Objects BI (BO) kann das FSCM-Reporting-System in SAP BW weiter verbessern. Die BO-Produkte gehören zwar nicht zur SAP-Standard-FSCM-Lösung, aber sie ergänzen die BW-Integration durch ausgefallene Dashboards oder Web Intelligence (WebI) Reports. Der BI Dashboard Designer (vorher bekannt als Xcelsius) erweitert die BI-Infrastruktur durch flexibles und intuitives Dashboard-Design und gibt den Betrieben so die Möglichkeit, auf einen Blick spezielle Key Performance Indicators (KPIs) zu prüfen. Dies sind zum Beispiel eingezogene Beträge, beigelegte Streitfälle oder Streitwerte. Dies führt, anders als beim Öffnen eines Sets von allgemeinen Reports und dem Vermischen spezifischer Daten aus unterschiedlichen Quellen zu einem

effizienteren Ergebnis und minimiert den Zeitaufwand für ein vergleichbares Ergebnis. Das BO-BI-Paket ist allerdings kostenintensiver, da es in einer eigenen Serverumgebung installiert und eingerichtet werden muss, bevor es benutzt werden kann.

Fazit

Abschließend bleibt festzuhalten, dass die FSCM- und BI-Reporting-Lösungen leistungsfähige Tools zur Optimierung des Finanzwesens sind. Als Standardlösung ist das FSCM-Reporting-System in der Lage, die Gesamtbetriebskosten zu reduzieren, indem es den Cashflow erfolgreich lenkt.

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

PIKON
International
Consulting Group



Hugo Verhallen, seit 2010 bei Pikon Belgium N.V., ist Berater SAP ERP und BI. Er machte seinen Master International Business an der Maastricht University und kümmert sich in verschiedenen Projekten der Pikon International Consulting Group in BeNeLux und Deutschland um die produktivitätssteigernde Verbindung von ERP und BI zur Optimierung von Geschäftsprozessen.



31. Oktober 2012
MOC München

PERSONAL MESSE MÜNCHEN

Die KongressMesse für
- Recruiting
- Personalmanagement
- Personalentwicklung



www.personal-world.de

Partner:



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

... MAN setzt SAP WM ein ...

MAN Diesel & Turbo Schweiz hat am Standort Zürich eine Reihe von Supply-Chain-Management-Projekten mit der Einführung der Warehouse-Management-Lösung SAP WM abgeschlossen. Im Kern ging es um die Optimierung der logistischen Arbeitsprozesse innerhalb des Lagers. Der Turbomaschinenhersteller wurde dabei von Wassermann in der Konzeption, im Prozessdesign und in der Implementierung der WM-Prozesse

unterstützt. Das Projekt dauert fünf Monate. Das Ziel war, die Materialflüsse effizienter zu steuern, das heißt, das gleiche Material auf verschiedenen Lagerflächen verwalten, abrufen und quittieren zu können. Alle logistischen Prozessschritte können so in Echtzeit bestätigt werden. Das notwendige Material kann nun noch orts- und zeitgenauer angefordert werden. Vor allem die Logistikabteilung und der Wareneingang spüren Verbesserungen: Jeder einzelne Schritt des Materialflusses kann nun exakt im SAP-System verfolgt werden. www.wassermann.de

Best Practice für Motorenhersteller – Emissionsmanagement mit SAP

Herausforderung Umweltschutz

Umweltschutz gewinnt weltweit an Bedeutung und beeinflusst nationale wie internationale Emissionsrichtlinien. Motorenhersteller und -lieferanten müssen ihre Produkte nicht nur unter Berücksichtigung dieser Richtlinien entwickeln und produzieren, sondern auch die entsprechende Kennzeichnung und kontrollierte Auslieferung gewährleisten.

Von Dirk Honert, CBS

Behörden wie die nordamerikanische Environmental Protection Agency (EPA) überwachen strikt die Einhaltung ihrer Bestimmungen (beispielsweise jene der US-Emissionsstufen). Wer als Hersteller einen Motor in die USA ausliefert, der nur für den EU-Raum zugelassen und gekennzeichnet ist, muss mit hohen Strafen rechnen. Die EPA mit Sitz in Washington ist nur eine von vielen Behörden, die komplexe Auflagen für Herstellung, Verkauf und Lieferung von Motoren gestaltet. In jedem Fall sind Motorenhersteller dafür verantwortlich, dass ihre Motoren nicht nur die entsprechenden Emissionsbestimmungen einhalten, sondern auch korrekt gekennzeichnet sind. Außerdem dürfen Verkauf und Betrieb der Produkte nur in solchen Ländern erfolgen, deren Emissionsbestimmungen eingehalten wurden.

Vor allem bei der industriellen Serienproduktion wissen Motorenhersteller im Voraus oft nicht, an welchen Käufer und in welches Land der fertiggestellte Motor ausgeliefert wird. Meist erfüllt die Kennzeichnung zumindest die EU-Richtlinien, doch die in anderen Ländern gültigen Bestimmungen sind

dadurch noch lange nicht abgedeckt. So kennt jeder Motorenhersteller sicherlich Fälle von versandfertigen Motoren, die nicht ausgeliefert werden durften, weil die Zulassung für das jeweilige Endkunden- oder Betreiber-Land und der entsprechende Verwendungszweck fehlten. Die lückenlose Abbildung des gesamten Zertifizierungsprozesses und eine integrierte Auftragsabwicklung in SAP, bei der die Vorgaben geprüft und die notwendigen Labels erzeugt werden, würde es den Unternehmen ermöglichen, in solchen Fällen frühzeitig zu reagieren und die Aufträge gemäß den geltenden Abgasnormen und der geforderten Kennzeichnungspflicht rechtzeitig anzupassen. Wünschenswert wäre es dabei, das gesamte Emissionsmanagement und alle damit verbundenen Compliance-Prozesse umfassend und rechtsicher im vorhandenen SAP-System des Unternehmens abzubilden. Das operative Geschäft beim Verkauf von Motoren könnte so weltweit auflagenkonform geführt und mögliche Risiken minimiert werden. Ein weiterer Pluspunkt ist, dass das Unternehmen seiner Auskunftspflicht gegenüber den Behörden durch die zentrale Datenspeicherung jederzeit nachkommen kann.

Zertifizierung leicht gemacht

Eine bedeutende Rolle im Emissionsmanagement spielt der Zertifizierungsprozess. Motoren, die neueste und strengste Emissionsrichtlinien einhalten, können einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil gegenüber der Konkurrenz erzielen. Mit einer reibungslosen Zertifizierung lässt sich die Zeit bis zur Produkteinführung beziehungsweise bis zu den ersten Auslieferungen des neuen Motors deutlich verkürzen. Eine lückenlose Abbildung des Zertifizierungsprozesses im SAP-System kann den händischen Aufwand und die damit verbundene Fehleranfälligkeit deutlich minimieren. Der Fortschritt des Zertifizierungsprozesses sollte jederzeit im System erkannt, der Informationsfluss zwischen allen beteiligten Abteilungen (Entwicklung, Qualitätsmanagement, Vertrieb) verbessert und eine verteilte Dokumentenhaltung durch die zentrale Ablage im SAP-System vermieden werden. Auch die internationale Zusammenarbeit unterschiedlicher Bereiche im Unternehmen ist durch das zentrale SAP-System möglich. Durch die Historie im System lassen sich jederzeit abgeschlossene Zertifizierungsprozesse nachvollziehen und unter Umständen als Vorlage für neue Zertifizierungsprozesse verwenden.

Emissionsstammdaten: die richtige Basis schaffen

Für ein effektives Emissionsmanagement sind verlässliche Stammdaten das A und O. Für das Emissionsmanagement gehören zu den wichtigen Stammdaten der zertifizierte Motor und seine Komponenten. In entsprechenden Materialstämmen und Stücklisten können Daten für das Emissionsmanagement, wie Emissionsdaten und Daten zur Emissionsbehörde, hinterlegt werden. Weitere wichtige Stammdaten für das Emissionsmanagement sind Dokumente, die beispielsweise im Rahmen des Zertifizierungsprozesses entstehen oder beim Emissionsmanagement benötigt werden. Weitere Beispiele für erzeugte Dokumente im Rahmen des Emissionsmanagements sind Motorbauarten und Emissionsbauarten, die den Aufbau des Motors bei der Auslieferung dokumentieren und damit auch als Nachweis gegenüber der Behörde dienen. Damit wird dokumentiert, dass alle Anforderungen bezüglich der Emissionsgesetzgebung eingehalten wurden. Ergebnis und angestrebtes Ziel dabei ist es, alle Daten und Dokumente, die der Zertifizierungsbehörde mitgeteilt wurden beziehungsweise mitgeteilt werden müssen, zentral im SAP-System einsehbar zu machen. Da sich Gesetzgebung und Richtlinien ständig ändern, muss das Emissionsmanagement auch an dieser Stelle so flexibel sein, um auf die Veränderungen reagieren zu können.

Integriertes Emissionsmanagement mit SAP-Software

- Abbildung des gesamten Zertifizierungsprozesses
- Zentrale Ablage und Verwaltung von Emissionsstammdaten
- Durchführung von Compliance Checks über den gesamten logistischen Prozess (vom Kundenauftrag bis zur Lieferung)
- Erstellung von Labeln und Überwachung des kompletten Labelprozesses (inklusive Typenschild)
- Abbildung von Spezialprozessen (wie Delegated Assembly, Flexibility, zweites Typenschild)



Dirk Honert ist Section Manager bei der CBS Corporate Business Solutions Unternehmensberatung GmbH.

Compliance Checks

Zur Sicherstellung, dass nur zertifizierte Motoren produziert und an den Kunden geliefert werden, sind während des logistischen Prozesses Compliance Checks notwendig. Dabei muss jeweils die bestellte oder produzierte Ausprägung des Motors inklusive der Information über Betreiberland und Anwendung gegen die Emissionsstammdaten verprobt werden. Ziel ist es, mit den Emissionsprüfungen frühzeitig im logistischen Prozess nicht emissionskonforme Motoren zu identifizieren und gegenzusteuern. Automatisierte Compliance Checks beim Herstellungsprozess können kostenintensive Umrüstarbeiten, Nachbesserungen, Umlabelungen oder hohe Strafzahlungen verhindern. Die erste Prüfung sollte bereits beim Anlegen des Kundenauftrags erfolgen. Hier sollten die emissionsrelevanten Daten vom Kunden bereits im SAP-System erfasst werden. Anhand dieser Daten werden die relevanten Emissionsstammdaten ermittelt und können bei den Compliance Checks geprüft werden. So wird verhindert, dass Motoren eingeschrieben werden, die laut Emissionsrichtlinien nicht ausgeliefert werden dürfen. Weitere Checks könnten dann im Plan- und im Fertigungsauftrag durchgeführt werden, um emissionsrelevante Änderungen zu identifizieren. Ein letzter Check sollte vor dem Versand erfolgen, um sicherzustellen, dass alle Emissionsrichtlinien erfüllt sind. Bei negativem Ergebnis muss eine Liefersperre eintreten, die verhindert, dass der betreffende Motor ausgeliefert werden kann.

Labeling

Das Labeling spielt eine zentrale Rolle im Emissionsmanagement. Falsch gelabelte Motoren können hohe Bußgelder zur Folge haben. Label werden für verschiedene Kategorien wie EPA, Emergency, ARAI-Indien und Non-Certified benötigt. Sie werden in vielen Fällen

schon durch den Kunden vorgegeben und können so im Kundenauftrag eingetragen werden. Spezialprozesse wie Delegated Assembly sind ebenfalls Kategorien, die beim Labeling beachtet werden müssen. Über die genannten Kategorien und weiteren Daten können die relevanten Label ermittelt werden. Sowohl die Ermittlung des richtigen Labeltyps als auch die benötigten Daten für die Erstellung des betreffenden Labels lassen sich aus den Emissionsstammdaten direkt im SAP ermitteln. Da sich der Aufbau der Label jederzeit ändern kann und da ständig neue Label durch Behörden herausgebracht werden, müssen die notwendigen Einstellungen für das Labeling flexibel sein. Im Rahmen der Compliance Checks kann dann geprüft werden, ob die entsprechenden Label überhaupt erstellt werden dürfen. Abschließend sollte in einem manuellen Check geprüft werden, ob die Label richtig angebracht wurden.

Fazit

Ein vollintegriertes Emissionsmanagement in SAP und dessen nahtlose Implementierung in die bestehende Systemlandschaft ermöglichen Motorenherstellern einen schnelleren Marktzugang und bieten so klare Wettbewerbsvorteile. Auch kostspielige Fehlproduktionen und Strafzahlungen sowie eine redundante Datenpflege können durch rechtzeitige und automatisierte Compliance Checks und das zentrale Stammdatenmanagement vermieden werden. Interessierten Firmen bietet CBS einen Emissionscheck zum Abgleich ihrer Anforderungen mit den Gestaltungsmöglichkeiten im Rahmen einer integrierten SAP-Lösung für das Emissionsmanagement. Im Anschluss kann ein belastbares Angebot zur Implementierung erstellt werden. Einschlägige Referenzprojekte und -erfahrungen für das Emissionsmanagement von Motorenherstellern liegen vor.

www.cbs-consulting.com

United States Environmental Protection Agency (USEPA)

Die USEPA (auch EPA) ist eine Regierungsbehörde der Vereinigten Staaten von Amerika. Ihre Aufgabe besteht darin, die Entwicklung und Umsetzung von Umweltschutzgesetzen zu begleiten. Damit sollen die Umwelt und die Gesundheit der amerikanischen Bevölkerung geschützt werden. Bereits Ende 1970 unter Präsident Richard Nixon gegründet, hat die Behörde ihren Sitz in Washington. Heute beschäftigt die EPA rund 17.000 Mitarbeiter.

www.epa.gov

Herzlich willkommen bei der



Die Medienwerkstatt dient als Anleitung für die Kommunikationsarbeit in der SAP-Community. Medienkanäle werden evaluiert, die Verteilung von Information wird dargestellt und über die Print-, Web- und Tablet-Szene diskutiert. Auch wird die wirtschaftliche Situation der Kommunikationsbranche durchleuchtet. Zudem beantwortet Peter Färbinger Fragen zur Qualität und Ethik im Journalismus. Praktische Übungen ergänzen die Theorie.

Seminarleitung

Peter M. Färbinger ist Chefredakteur und Herausgeber des E-3 Magazins. Er studierte Informatik an der TU Wien und war Gründungschefredakteur der Computerwelt Österreich (IDG). Mit Unterbrechungen schrieb er zwölf Jahre für das österreichische Wirtschaftsmagazin Gewinn.

Andrea Niederfriniger studierte Publizistik an der Universität Salzburg. Bevor sie beim E-3 Magazin Chefin vom Dienst (CvD) wurde, sammelte sie im In- und Ausland redaktionelle Print- und Online-Erfahrung.

Termine

Medienwerkstatt München:
Donnerstag, 11. Oktober 2012,
09.00–17.00 Uhr
Teilnehmer: max. 7 Personen

Medienwerkstatt Heidelberg:
Mittwoch, 24. Oktober 2012,
09.00–17.00 Uhr
Teilnehmer: max. 12 Personen

Preis

490 Euro exkl. USt. (inklusive Seminarunterlagen, Getränke und Mittagbuffet – Anreise und evt. Unterkünfte gehen zulasten der Teilnehmer)
Early Bird: 350 Euro exkl. USt. (gültig bis eine Woche vor der Veranstaltung)

Information

Anmeldung sowie Details zum Programm erhalten Sie von Frau Carolin Meinhold, +49/89/210284-23, carolin.meinhold@B4Bmedia.net.

Bild: © jocic, Shutterstock.com

Ganzheitliche In-memory-Computing-Architektur für Next Generation Business Analytics

Modellieren mit HANA

Mit FlowSheet hat Ankor ein In-memory-operierendes Analyse- und Visualisierungstool für große Datenbestände entwickelt. Für den Anwender bedeutet dies: einfacher Zugang, Flexibilität, mehr Freiheitsgrad und unmittelbare Rückmeldung.

Von Stefan Herr, Ankor

Dank In-memory ermöglicht HANA die Bearbeitung und Auswertung riesiger Datenbestände nahezu in Echtzeit. Um dieses Konzept optimal ausnutzen zu können, bedarf es innovativer Werkzeuge, welche die erweiterten analytischen Fähigkeiten der In-memory-Datenbank wie Prädiktion und Simulation schnell zugänglich und leicht nutzbar machen. Wünschenswert ist eine Umgebung, die einerseits Methoden für die interaktive Exploration und Visualisierung der Daten in Echtzeit zur Verfügung stellt, andererseits aber auch eine effektive und kostengünstige Entwicklung von Services und Anwendungen unterstützen kann. Ankor Software hat hierfür ein Konzept einer In-memory Computing Plattform mit Unterstützung für Next Generation Business Analytics entwickelt, auf das auch SAP aufmerksam geworden ist: Als erste deutsche Firma wurde sie im Mai 2012 in

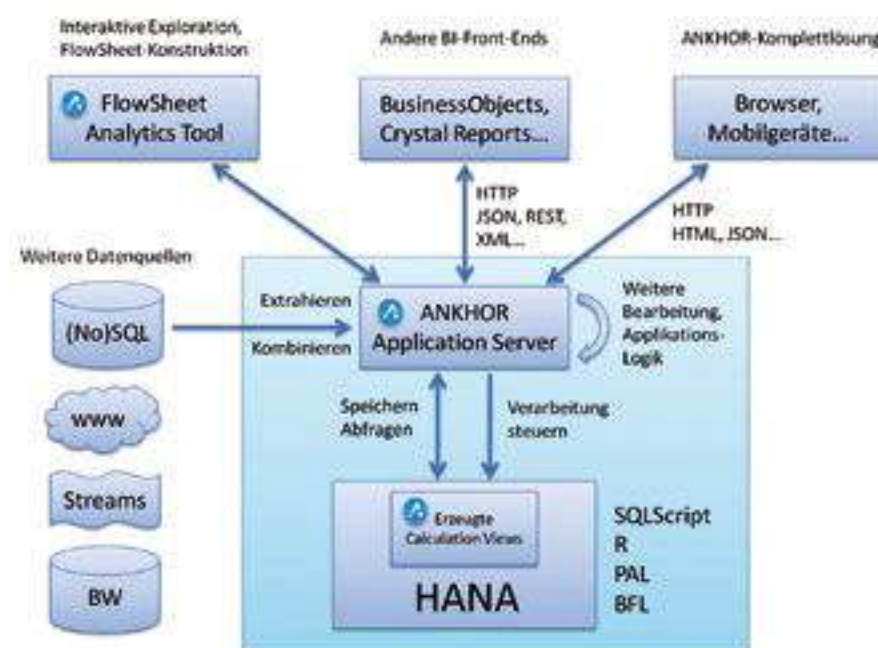
das SAP-Startup-Fokus-Programm für die Förderung von Innovationen auf HANA aufgenommen.

Am Ausgangspunkt der Entwicklung stand die Erkenntnis, dass sich Anwender einfachen Zugang, Flexibilität, mehr Freiheitsgrad und unmittelbare Rückmeldung beim Einsatz von Datenanalyseprogrammen wünschen. Somit bestand die Zielsetzung darin, das aus diesen Gründen beliebte, aber über 30 Jahre alte Prinzip der Tabellenkalkulation weiterzuentwickeln und dessen Einschränkungen in Bezug auf bearbeitbare Datenmengen und Einsatz auch bei komplexeren Problemstellungen aufzuheben. Ein grafisches Konstruktionsprinzip sorgt nun für die leichte Nachverfolgbarkeit der Berechnungen durch explizit sichtbare Operatoren statt hinter Zellen versteckter Formeln. Makros und Bibliotheken sorgen für einen hohen Grad an

Wiederverwendbarkeit. Fertige fach- und branchenspezifische Bibliotheken verkürzen den Entwicklungsaufwand deutlich. Eine Vielzahl von Schnittstellenoperatoren und ein Plug-in-Konzept ermöglichen den einfachen Datenaustausch mit beliebigen Datenquellen und -zielen. Ein Hauptvorteil der visuellen Entwicklungsmethode ist die Gewinnung von deutlich mehr Flexibilität, um Analysen und Lösungen schneller und einfacher als bisher an neue Anforderungen anpassen zu können. Sie ist aber auch mächtig genug, dass mit ihr komplette Services und Endanwendungen wie interaktive Dashboards entwickelt und zum Einsatz gebracht werden können. Die grafische Entwicklungsumgebung wurde daher mit dem FlowSheet Web Application Server und einem Kommandozeilen-Client für die Batch-Verarbeitung zu einer vollständigen Plattform für die serverbasierte Ausführung von Datenflussgraph-basierten Lösungen auf Linux und Windows erweitert. Spaltenbasierte und komprimierte Datenhaltung sowie Ausnutzung der vollen Parallelität moderner Multi-Core-CPU's sorgen hierbei für bestmögliche In-memory-Performance. Anfang des Jahres 2011 wurde die erste allgemein verfügbare Version der FlowSheet-Produktreihe auf den Markt gebracht.

Integration mit HANA

Seit Dezember 2011 beschäftigt sich Ankor mit der Integration des grafischen In-memory-Datenanalyseprinzips mit Datenbanken wie HANA, um so auch mit Datenmengen umgehen zu können, die nicht mehr in den Hauptspeicher einer Workstation oder eines modernen Notebooks passen. FlowSheet bietet zwar nativ Unterstützung für strombasierte und paketweise Verarbeitung großer Datensätze, doch nicht jeder Algorithmus kann hierfür angepasst werden. SQL-Operationen und die von HANA zur Verfügung gestellten erweiterten analytischen Operationen werden direkt als Operatoren im Datenflussgraph repräsentiert. Mehrere Operationen können miteinander verkettet werden,



Die verschiedenen Einsatzszenarien von Ankor FlowSheet in Kombination mit HANA.



Stefan Herr ist Mitgründer der Ankor Software GmbH und dort für das technische Marketing zuständig. Hierbei greift er auf seine mehr als 20-jährige Erfahrung als Software-Architekt und Entwickler einer Vielzahl erfolgreicher Produkte im Multimediabereich zurück.

ohne dass Zwischenergebnisse von der Datenbank zum FlowSheet übertragen werden müssen. Eine Übertragung findet erst statt, wenn eine bestimmte Funktionalität nicht mehr von der Datenbank abgedeckt werden kann, wie die Visualisierung oder ein noch nicht nativ auf der Datenbank implementierter Analysealgorithmus. Die finalen Ergebnisdaten sind in der Regel bereits stark reduziert und somit fällt dieser einmalige Transport nicht sonderlich ins Gewicht. Der für Abfragen und Analysen notwendige SQLScript-Code wird im Hintergrund automatisch erzeugt und für die Ausführung gesammelt an die Datenbank übertragen. Das für die optimale Ausnutzung von In-memory-Datenbanken so wichtige Prinzip der beschleunigten Ausführung von analytischen Operationen direkt bei den Quelldaten kann auf diese Weise vom Anwender vollkommen transparent genutzt werden.

Kreatives Arbeiten mit FlowSheet und HANA

Für die Konstruktion analytischer Lösungen steht ein Werkzeugkasten mit einer Vielzahl von eingebauten und aus Bibliotheken importierten Operatoren zur Verfügung. Die gewählten Operatoren werden im Datenflussgraph miteinander kombiniert, um die gewünschten Berechnungen oder Visualisierungen zu erhalten. Ergebnisse können stets sofort an den Ausgängen der Operatoren observiert werden. Dieses unmittelbare Feedback ermöglicht eine intuitive Herangehensweise bei der Data Discovery oder Simulation von Szenarien, zum Beispiel wenn verschiedene Lösungswege schnell verglichen werden sollen. Dieser Prozess wird weiterhin durch Wizard-Operatoren unterstützt, die dem Anwender eine jeweils eigene Benutzeroberfläche anbieten, mit der ihre Funktionalität schnell konfiguriert werden kann. Das im Hintergrund erzeugte SQLScript kann bei Bedarf als Calculation View im Datenbankschema auf der HANA-Instanz abgelegt werden. Calculation Views ähneln Stored Procedures, werden bei jeder Abfrage erneut berechnet und können somit aus verschiedenen Anwendungen heraus genutzt werden. Dies ist die einfachste Methode, um die grafisch konstruierten, analytischen Abläufe sofort in eine bestehende Applikationslandschaft zu integrieren. Sie

kann immer dann angewendet werden, wenn die Berechnungen ausschließlich von HANA durchgeführt werden können. FlowSheet dient dann in erster Linie als schnelles und bequemes Modellierungstool. Die HANA-spezifischen Operatorbibliotheken unterstützen alle frei verfügbaren Methoden zur Auswertung von Daten auf HANA, einschließlich der Predictive Analytics Library (PAL), der Business Function Library (BFL) und R. FlowSheet ergänzt mit seinem großen Satz an fachspezifischen Bibliotheken weitere Funktionalität, die (noch) nicht von der Datenbank bereitgestellt wird. Von HANA berechnete Ergebnisse können zum Beispiel weiteren Analysen und Berechnungen durch FlowSheet unterzogen, mit externen Daten verknüpft und visualisiert werden. Am Ende der Kette können interaktive Dashboards oder automatisch generierte PDF-Reports stehen. Die Integration der so realisierten Dienste und Applikationen in die vorhandene IT-Landschaft erfolgt durch die Verwendung des Ankor Web Application Servers. Er ermöglicht einerseits den Einsatz von FlowSheets als reine Web Services per HTTP, JSON und XML. Andererseits wird auch die direkte Ausgabe von HTML mit JavaScript für die Anwendung als interaktives Dashboard direkt aus Web-Browsern oder von mobilen Geräten unterstützt. Dies ermöglicht eine direkte Integration in existierende Portallösungen. FlowSheets können aus der Entwicklungsumgebung heraus ohne spezielle Anpassungen sofort auf dem Web Application Server installiert werden.

Die In-memory Computing Plattform kann zum einen als Werkbank für die kreative Ad-hoc-Untersuchung beliebig großer Datenmengen eingesetzt werden. Hierdurch qualifiziert sie sich als flexibles Werkzeug für professionelle Anwender in den Fachabteilungen. Zum anderen ermöglicht die konsequente Umsetzung des Datenflussprinzips auch die Verwendung als hoch performante Entwicklungs- und Ausführungsumgebung für vollständige analytische Services und Applikationen. Diese Kombination ermöglicht die schnelle Erstellung von prototypischen Lösungen, die ohne Wechsel zu einer aufwändigeren Programmiermethode zum produktiven Einsatz gebracht werden können. Die Entwickler profitieren von dieser einheitlichen Arbeitsweise überall dort, wo auf geänderte Anforderungen schnell reagiert werden muss. Gleichzeitig können sie sich mit anderen Anwendern in der Firma austauschen und auf Basis einer einheitlichen Plattform und Sprache mit ihnen zusammenarbeiten. Das Rückgrat hierfür bildet das Bibliotheksprinzip: Die Anwender in einem Unternehmen können sich einen eigenen spezifischen Bibliothekssatz schaffen oder auf eine Vielzahl bereits vorhandener Bibliotheken mit Hunderten von Operatoren zurückgreifen, die eine Fülle von Anwendungsgebieten abdecken. Bereits zur Grundausstattung gehören unter anderem der bequeme Import und Export

von Excel- und CSV-Dateien, Support für MOLAP Data Cubes, interaktive Dashboard-Charts und verschiedene statistische Methoden. Zusätzlich werden weitere Bibliothekspakete zum Kauf angeboten, die spezielle Analysemethoden bereitstellen und die Entwicklung fach- beziehungsweise geschäftsspezifischer Anwendungen erleichtern. Hierzu gehören unter anderem:

- Nahtlose Integration von (In-memory-)Datenbanken
- Vollständiger Support für HANA
- Interaktive Filterung und Visualisierung
- Strombasierte Verarbeitung von riesigen Datenpaketen (Hunderte Gigabytes, strukturiert und unstrukturiert)
- Process Mining (Geschäftsprozessanalyse)
- Fraud Detection
- Retail (Inventory Management, Kaufverhalten, Cross-Selling)
- Media (Ad Targeting, Game Analytics)
- Bilanzierung und Controlling
- Technisch-wissenschaftliche Anwendungen

Plattform für In-memory-Killerapplikationen

Die FlowSheet-Plattform stellt sich als vollständig integrierte In-memory-Lösung für große und kleine analytische Problemstellungen dar. In Kombination mit HANA bildet sie sogar eine komplette In-memory Computing Plattform nach der Definition von Gartner, da sie eine In-memory-Applikationsplattform mit In-memory Data Management zusammenführt. Eine Vielzahl der ebenfalls von Gartner identifizierten Killerapplikationen des In-memory Computing kann mit dem flexiblen visuellen Konstruktionsprinzip eleganter und effizienter umgesetzt werden, als dies mit traditioneller Programmierung möglich wäre. Die Entwicklung bleibt hier aber nicht stehen: Die Erweiterung der fachspezifischen Bibliotheken und die Bereitstellung von Standardlösungen sollen Schritt für Schritt neue Anwendungsgebiete erschließen. Für das vierte Quartal 2012 wird die Produktpalette von FlowSheet um eine kostenfreie Community Edition erweitert. Diese ermöglicht die zeitlich uneingeschränkte Evaluierung bei eingeschränktem Funktions- und Speicherumfang. Die ebenfalls hinzukommende Workstation-Variante erweitert die Fähigkeiten der aktuellen Professional-Version u. a. um Remote Collaboration und den Stand-Alone- beziehungsweise Server-Einsatz von Lösungen bei maximaler Performance. Neue Plugins integrieren R- und Python-Skripte in die Datenflüsse. So werden viele Analysefunktionen aus der Open-Source-Community leichter nutzbar und um die erweiterten Datenintegrations- und Visualisierungsfähigkeiten von FlowSheet ergänzt.

Automatisierte Prozesse entlasten operative IT

Mehr Zeit für Innovationen

Mit NetWeaver Landscape Virtualization Management können Unternehmen den Betrieb ihrer SAP-Landschaft vereinfachen und automatisieren. Doch um die Zeit- und Kostenvorteile optimal ausschöpfen zu können, bedarf es flexibler und effizienter Storage-Infrastrukturen.

Von Alexander Wallner, Area Vice President Germany, NetApp

Der Wandel der SAP-Landschaften hin zu verteilten und virtualisierten Systemen stellt hohe Anforderungen an die IT-Abteilung. Gefragt sind flexible, sichere, automatisierte und permanent verfügbare Services, die sich schnell an veränderte Situationen und Wettbewerbsbedingungen anpassen lassen und gleichzeitig Betriebskosten und -risiken verringern. Durch Budgetrestriktionen und Personalengpässe fehlen den IT-Abteilungen jedoch oft die notwendigen Mittel, um die Effizienz zu steigern, Innovationen zu entwickeln und damit die Wertschöpfung

der IT zu maximieren. Nicht selten halten die Administratoren die Systeme lediglich am Laufen, ohne dass Unternehmen daraus strategische Geschäftsvorteile ziehen können. Die Komponenten der Infrastruktur sind zu überwachen und zu verwalten, Anwendungssoftware unterliegt regel- oder unregelmäßigen Aktualisierungszyklen, Entwicklungs- und Testzyklen sind einzuplanen und durchzuführen, um nur einige der Aufgaben zu nennen, die Administratoren täglich zu erledigen haben, ohne den laufenden Betrieb zu beeinträchtigen oder gar zu unterbrechen. Die Konfiguration,

Softwareverteilung, Überwachung und Verwaltung der immer heterogener und komplexer werdenden SAP-Umgebungen sind äußerst arbeitsintensiv. Viele dieser Routinetätigkeiten erfordern im klassischen Arbeitsablauf manuelle Eingriffe, die Zeit kosten und zudem teuer und fehlerbehaftet sind.

Routineaufgaben automatisieren

Für ein effizientes Arbeiten ist es unumgänglich, wiederkehrende Prozesse transparent und reproduzierbar zu gestalten. Die dafür erforderliche



© janno028, Shutterstock.com



Funktionsübersicht über NetWeaver Landscape Virtualization Management 1.0.

Dokumentation ist umfangreich, zeitaufwändig und birgt angesichts ausgelasteter IT-Mitarbeiter großes Fehlerpotenzial. Die logische Konsequenz daraus ist die Automatisierung der Arbeitsabläufe und damit eine Entlastung und Qualitätssteigerung der operativen IT. Mit NetWeaver Landscape Virtualization Management lässt sich der Betrieb der SAP-Systeme sowohl auf traditionellen als auch auf virtuellen Infrastrukturen vereinfachen und automatisieren. Um geschäftskritische Applikationen in komplexen IT-Umgebungen effektiv zu managen, ist eine zentrale, einheitliche Sicht über die gesamte Software- und Systemlandschaft erforderlich. Diese bietet die Lösung ebenso wie wichtigen Funktionalitäten, die Administratoren für den Aufbau von Testsystemen, den Betrieb und das Monitoring ihrer SAP-Umgebungen benötigen. Eine Kernkomponente des NetWeaver Landscape Virtualization Management sind vollautomatisierte Systemkopien einschließlich eines Refresh kopierter Systeme. Die Möglichkeit, einfach, schnell, zuverlässig und automatisiert SAP-Systeme zu kopieren und mit aktuellen Daten zu versorgen, ist für Entwicklungs-, Test- und Upgrade-Szenarien von immensem Vorteil. Geklonte Kopien, die ein exaktes Duplikat des Produktsystems mit identischen Daten und Konfigurationen darstellen, helfen Fehler zu finden, zu analysieren und zu korrigieren. Ebenso lassen sich funktionale Änderungen oder neue Upgrades in einer geklonten Umgebung ausführlich testen, bevor sie im Produktsystem Einsatz finden. In beiden Fällen wird das Risiko ungeplanter Ausfallzeiten erheblich verringert. Die Effizienz der Lösung macht sich vor allem bei Systemkopien bezahlt, die anschließend verändert werden müssen, um beispielsweise als neues Kundensystem mit individuellen Konfigurationen in Betrieb genommen zu werden. Manuell durchgeführt kann diese Nachbearbeitung mehrere Tage in Anspruch nehmen. Mit NetWeaver Landscape Virtualization Management dauert sie nur noch wenige Stunden.



Alexander Wallner ist als Area Vice President Germany geschäftsführend für NetApp Deutschland zuständig und verantwortet sämtliche Vertriebsaktivitäten innerhalb Europas. Zuvor war Wallner Senior Director Germany und Senior Director Sales Germany und verantwortete das Top-Enterprise- und Enterprise-Geschäft sowie die Sales-Performance der acht NetApp-Niederlassungen in Deutschland.

Automatisierung resultiert in der schnelleren Bereitstellung von IT-Services und einer Reduzierung der Betriebskosten. Reproduzierbare, transparente Prozesse sorgen für eine höhere Verfügbarkeit der SAP-Landschaft. Hochqualifizierte Mitarbeiter werden von zeitaufwändigen Routineaufgaben entlastet und gewinnen damit mehr Zeit für Innovationen und systematische Weiterentwicklung der IT. Was die Software an Flexibilität und Effizienz auf der Applikations- und Management-Ebene eröffnet, muss aber auch von der darunter liegenden Infrastruktur umsetzbar sein. Auf der Storage-Ebene sind verschiedene Herausforderungen zu bewältigen. Einerseits erhöht sich im Allgemeinen der Bedarf an Speicherkapazität. Andererseits verursachen die Klonprozesse hohe I/O-Lasten und erfordern eine schnelle Replikation der Daten. Damit gewinnen Technologien an Bedeutung, die wie die Datenmanagementlösungen von NetApp in einer Shared-Storage-Infrastruktur minimalen Overhead beim Klonen erzeugen, die Provisionierung beschleunigen und ein automatisches Storage-Tiering ermöglichen.

Storage-Anforderungen bewältigen

Viele SAP-Systeme weisen Ressourcenanforderungen im Giga- und Terabyte-Bereich auf. Im Rahmen größerer Upgrade-Projekte müssen die Test- und Entwicklungssysteme vielfach kopiert und aktualisiert werden. Das Replizieren der Daten zum Entwickeln und Testen verschiedener Szenarien mit umfangreichen Datensets kann zu einem hohen Kosten- und Infrastrukturaufwand führen, den sich heutige Rechenzentren in wenigen Fällen leisten können. Wollen sich die Administratoren bei Test-, Qualitäts- und Entwicklungssystemen nicht mit alten Daten begnügen, müssen diese so aktuell und platzsparend wie möglich erstellt, verwaltet und gespeichert werden. NetApp Snapshot-Technologien ermöglichen echtes Klonen und eine sofortige Replizierung der SAP-Datensets – im Idealfall ohne zusätzliche Storage-Kapazität zum Zeitpunkt der Erstellung. Jedes mit NetApp Tools geklonte Volume ist eine eigenständige transparente, virtuelle Kopie, die sich für Tests und Fehlerbehebung, Mehrfachsimulationen, Funktionalitätstests, Upgrade-Checks oder Probelaufe an Remote-Standorten zum Beispiel zu Backup- oder Disaster-Recovery-Tests nutzen lässt. Im Gegensatz zu herkömmlichen Lösungen wird nicht der doppelte Speicherplatz des ursprünglichen Datensets benötigt, was signifikante Kostenvorteile mit sich bringt. Kommen moderne Deduplizierungstechnologien zum Einsatz, lässt sich die Speicherplatzersparnis insbesondere beim Klonen virtueller Maschinen nochmals steigern. Kopieren und klonen Unternehmen ihre SAP-Systeme in

großen und standortübergreifenden Umgebungen, sorgen intelligente Softwarelösungen zur Datenspiegelung für einen effizienten Datentransfer. Die Snapshot-basierten Replikationsverfahren helfen, SAP-Systemkopien oder -Klone innerhalb weniger Minuten und ohne Performanceeinbußen zu generieren. Die Point-in-Time-Kopien verkürzen Test- und Entwicklungsprozesse und erlauben häufigere Aktualisierungen. Administratoren können Upgrades mit umfassenderen Daten überprüfen und somit das Risiko senken, bei der Bereitstellung im Produktsystem Überraschungen zu erleben.

Auf virtuellen Infrastrukturen laufen in der Regel unterschiedliche Applikationen mit unterschiedlichen Anwendungen, sprich Workloads. Die Gesamtlast lässt sich dadurch meist nur schwer vorhersagen, was spezielle Performanceanforderungen an die zugrunde liegende Storage-Infrastruktur stellt. Abhilfe schaffen Architekturen, die ein virtuelles Storage-Tiering bieten. Entsprechende Lösungen kombinieren Flash-basierten Cache mit kostengünstigen, volumenstarken SATA-Laufwerken und steigern damit die Wirtschaftlichkeit von Storage und Datenmanagement. Das Ergebnis ist eine Storage-Infrastruktur, die sich automatisch an das wechselnde Nutzungsverhalten anpasst und somit Leistungsengpässe verhindert. Dies minimiert den Managementaufwand und bietet die erforderliche Flexibilität und Echtzeit-Performance, um die hohen I/O-Anforderungen in gemischten Umgebungen aus virtuellen und physischen SAP-Systemen zu erfüllen.

Fazit

NetWeaver Landscape Virtualization Management bietet die Technologien, Tools und Value-Added-Services, mit denen Unternehmen ihre SAP-Landschaften in virtualisierten und/oder nicht virtualisierten Rechenzentren aufbauen, managen und überwachen können. Durch die Integration des NetWeaver Landscape Virtualization Managements mit der Storage-Services-Connector-Technologie (SSC) profitieren Kunden von den Effizienzsteigerungen, die NetApp mit seinen Datenmanagement-Lösungen in einer Shared-Storage-Infrastruktur zur Verfügung stellt. Dank der durchgängigen Automatisierung lassen sich damit beispielsweise komplette SAP-Systeme in weniger als zehn Minuten und mit weniger als zehn Prozent zusätzlichem Speicherplatz klonen. Als gemeinsame Entwicklung von NetApp und SAP findet SSC bereits im On-Demand-Service Business ByDesign Anwendung und ermöglicht Kunden dort auf Basis einer serviceorientierten Architektur kosteneffiziente, hochwertige Service Level Agreements aufzusetzen.

Continental: State-of-the-Art-Technologie für den Einkauf

Konzernweiter Einkauf

Continental rüstet seinen konzernweiten Einkauf für die Zukunft: Ein großangelegtes Supplier-Relationship-Management-Projekt (SRM) bringt die zentrale SAP-Beschaffungsplattform technologisch auf den neuesten Stand.

Mit mehr als 21.000 Anwendern an weltweit 250 Standorten betreibt Continental eines der größten SAP-SRM-Systeme in Deutschland. Zustande kam diese Zahl 2007, als der Automobilzulieferer von Siemens die Autozuliefersparte VDO erwarb. Es galt, die SAP-Einkaufslösung von VDO mit rund 10.000 Anwendern auf eine SRM-Plattform zu migrieren. Diese kommuniziert heute mit 35 R/3-Systemen und mehr als 50 SAP-Mandanten im Continental-Konzern. Hinzu kommen zahlreiche Applikationen anderer Anbieter, zum Beispiel eine Kataloglösung. Beschafft werden damit die Bedarfsmaterialien im indirekten Bereich bei Continental. „Nach der Konsolidierung traten die Schwächen unserer alten SRM-4.0-Lösung deutlich zutage“, erinnert sich Armin Schmitt, Lead Supplier Relationship Management IT bei Continental. „So hatten wir das über zehn Jahre gewachsene System mit zahlreichen Erweiterungen und Modifikationen versehen. Dies machte den Support aufwändig und eine Weiterentwicklung unmöglich.“ Weiterer Innovationsbedarf

entstand, weil die SAP-Wartung für das SRM-Release 4.0 auslief. Dringlich war ein kompletter Neuanfang auch wegen der Uneinheitlichkeit der alten Benutzeroberflächen. So gestaltete sich etwa der Genehmigungsprozess für die eingehenden Rechnungen in den einzelnen Geschäftszweigen so unterschiedlich, dass dazu viele Oberflächen und pflegeintensive Schnittstellen zu den vorhandenen R/3-Systemen existierten. Ein weiteres Beispiel waren die zahlreichen Einkaufsmasken, die es schwierig machten, bestimmte Büromaterialien über mehrere Standorte hinweg einheitlich zu bestellen. Für die Einkaufs- und IT-Verantwortlichen bei Continental war klar: Die Zeichen standen auf Standardisierung.

Strategie-Workshop mit SAP

Gefestigt wurde dieser Entschluss im Rahmen eines Strategie-Workshops mit SAP, bei dem das Innovationspotenzial der jüngsten Entwicklungen im SRM-Umfeld ausgelotet wurde. Im Ergebnis startete Continental das ePOS-Programm (Enhanced Strategic and

Operational Procurement Applications On Central SRM and Portal System). Es hat zum Ziel, die Nutzung der vielen Einkaufsapplikationen durch Einsatz der standardisierten SAP-Technologie zu vereinfachen und zu verbessern. Die Basis dafür legten der Releasewechsel auf SRM 7.0 sowie die Einführung der Portallösung NetWeaver 7.0 und des neuen Katalogsystems. „Beim Strategie-Workshop mit SAP haben wir rasch erkannt, dass wir die zahlreichen Anwendungen, auf die unsere Mitarbeiter im Rahmen der Einkaufsabwicklung zugreifen müssen, unmöglich zusammenführen können“, erläutert Armin Schmitt. „Um ihnen trotzdem ein ständiges Hin- und Herspringen zwischen den Systemen zu ersparen, setzen wir künftig auf SAP Enterprise Portal.“ Stichwort Single Sign-On: Einmal im Portal angemeldet, greifen die Anwender zentral auf alle benötigten Systeme zu und bekommen im Portal die Daten und den Arbeitsvorrat konsolidiert zur Verfügung gestellt. Dies vereinfacht die Nutzung der SAP-Einkaufsplattform und spart Zeit und Kosten. Weitere Zeit- und Kostensenkungen erwartet Continental von der neuen Kataloglösung mit der Supplier-Self-Services-Funktion. Da die Lieferanten künftig in die Pflegeprozesse für die Kataloge integriert werden sollen, braucht der Automobilzulieferer diesen Aufwand nicht mehr selbst zu betreiben. Da Continental derzeit rund 650 Kataloganbieter für Nicht-Produktionsmaterialien an Bord hat – Tendenz steigend –, dürfte diese Aufgabenverlagerung beträchtliche Zeitgewinne mit sich bringen.

Rollout auf 250 Standorte

Innerhalb von sechs Monaten hat der Automobilzulieferer die neue zentrale SAP-Einkaufsplattform mitsamt Portal- und Kataloglösung auf weltweit 250 Standorten in 13 Ländern eingeführt.



Armin Schmitt, Lead Supplier Relationship Management IT, Continental.

»» Absolut hat uns durch umfassendes Prozess- und SAP-Know-how sowie Flexibilität überzeugt. ««

Continental AG

Continental gehört mit einem Umsatz von 30,5 Milliarden Euro im Jahr 2011 zu den führenden Automobilzulieferern. Als Anbieter von Bremssystemen, Systemen und Komponenten für Antriebe und Fahrwerk, Instrumentierung, Infotainment-Lösungen, Fahrzeugelektronik, Reifen und technischen Elastomerprodukten trägt Continental zu Fahrsicherheit und Klimaschutz bei. Das Unternehmen beschäftigt derzeit rund 167.000 Mitarbeiter in 46 Ländern.

Obwohl es sich um ein komplexes, zeitlich gedrangtes Implementierungsprojekt handelte, konnte es frist- und budgetgerecht abgeschlossen werden. Dies ist laut Armin Schmitt vor allem auf die gute Zusammenarbeit mit dem Projektpartner Apsolut zurückzuführen. Das SRM-Beratungshaus unterstützte den Releasewechsel sowie die Einführung der Portal- und Kataloglösung auf Applikationsebene und zeichnete für Vorstudie, Blueprint, Implementierung, Pilotprojekt und den Support nach dem Go-Live verantwortlich. Das Projekt umfasste auch die Standardisierung der Supportprozesse sowie der SRM-Benutzeroberflächen für die Rollen Anforderer, Genehmiger und Einkäufer. Ebenso wurden die Stammdaten bereinigt, die konzernweiten UserIDs an das führende Active Directory von Continental angeglichen und das weltweite Mapping für Einkäufergruppen und Sachkonten aktualisiert, das zu bestimmten Warengruppen automatisch die zugehörigen Sachkonten zur Verfügung stellt. Eine besondere Anforderung stellte der hohe Implementierungsaufwand dar, den das Apsolut-Team mit der internen IT-Abteilung in gerade einmal drei Monaten umsetzen konnte. In ebenso kurzer Zeit wurden die Integrationstests im Anschluss an das Pilotprojekt durchgeführt, bei denen die zahlreichen neuen Funktionen und Prozesse auf den Prüfstand kamen. „Die Apsolut-Berater haben uns durch ihr umfassendes Prozess- und SAP-Know-how und ihre Projekterfahrungen überzeugt. Ein weiterer Pluspunkt war die Flexibilität, wenn

es galt, personelle Engpässe in unseren Reihen aufzufangen. Die Kollegen von Apsolut sind mit unseren Projektteams in jeder Phase fachlich verschmolzen“, fasst Schmitt die Leistung des Implementierungspartners zusammen.

Performanz und Systemstabilität

Unternehmen, die eine ähnliche Modernisierung ihrer SAP-SRM-Systemlandschaft planen, rät Armin Schmitt, sich rechtzeitig mit den Themen Performance und Systemstabilität auseinanderzusetzen. So sollten Services wie Safeguarding genutzt werden, um die technischen Risiken im Projekt zu identifizieren, zu bewerten und zu minimieren. Darüber hinaus dürfe bei einem sogenannten Greenfield-Ansatz für das SRM-Upgrade der Aufwand für die Überarbeitung der Stammdaten nicht unterschätzt werden, gerade wenn diese – wie bei Continental – manuell durchgeführt wird. Wer zudem neue Technologien wie Portale oder Self Services einführe, müsse ein systematisches Change Management betreiben, um die Mitarbeiter von vornherein ins Boot zu holen. Schließlich sollte in einer komplexen Systemarchitektur ein Testkatalog existieren, der alle Prozesse abdeckt und zudem über Varianten ein systematisches Testen jeder denkbaren Konstellation ermöglicht. Mit SRM 7.0, SAP Enterprise Portal und der neuen Kataloglösung hat Continental eine standardnahe, Rollout-fähige State-of-the-Art-Technologie eingeführt, die die Weichen für die Umsetzung der konzernweiten SRM-Strategie stellt. So will Continental die Vorteile der neuen Portaltechnologie verstärkt auch für die Einkäufer von Bedarfsmaterialien nutzbar machen. Bislang müssen sich diese in mehreren R/3-Systemen anmelden, um dort hinterlegte Bestellanforderungen in Bestellungen umzuwandeln und dann an die Lieferanten zu versenden. Dieser Prozess soll künftig vereinfacht werden: So bekommen die Einkäufer die Bestellanforderungen im Portal angezeigt und werden, wenn sie diese anklicken, automatisch ans betreffende R/3-System weitergeleitet. In einer weiteren ePOS-Projektstufe möchte Continental ein Sourcing Cockpit sowie SAP-Funktionen für E-Bidding installieren. Derzeit ist der Automobilzulieferer bereits dabei, einen Blueprint für das Kontraktmanagement im Bereich von Produktionsmaterialien zu entwickeln. Ziel ist es, die Vorteile der SRM-Einkaufsplattform und des Single-Sign-On-Prinzips für die zentrale Pflege der Verträge mit Rohstofflieferanten zu nutzen. Auch bei diesem Projekt vertraut Continental auf die Prozess- und SAP-Kompetenzen von Apsolut.

Apsolut GmbH

Apsolut, ein Beratungshaus im Bereich SAP Supplier Relationship Management, hat sich auf den Einsatz der SAP-Beschaffungslösung spezialisiert. Apsolut beschäftigt aktuell 70 Mitarbeiter, die 2011 einen Umsatz von 7,1 Millionen Euro erwirtschaftet haben. Firmensitz ist Bielefeld.

www.conti-online.com
www.ap-solut.com

TechEd Madrid: 13. - 16. 11. 2012



UC4 ist Anbieter der branchenweit einzigen einheitlichen Automatisierungslösung, die intelligent Geschäftsprozesse, Anwendungen und IT-Umgebungen orchestriert.

Mit ONE Automation deckt UC4 alle Facetten der IT-Automatisierung mit einer zentralen Plattform ab, die mit einer einheitlichen Oberfläche ausgestattet ist.

Damit lassen sich alle an IT-Prozessen beteiligten Ressourcen automatisch steuern – vom einfachen SAP® Job Scheduling über komplexe SAP und Nicht-SAP Prozesse bis hin zur Automatisierung von RunBooks oder Release Management.

Holen Sie das Meiste aus Ihrer SAP-Investition heraus. Kombinieren Sie UC4s zuverlässige Automatisierungstechnologie mit Ihrer SAP-Umgebung und profitieren Sie von erhöhter Effizienz und einer höheren Rendite Ihrer SAP-Investition. Mit UC4 sparen Sie Zeit und verringern Fehler, indem Sie manuelle Prozesse in allen SAP-Modulen mit Echtzeit-Automatisierung ersetzen.

SAP System Copy

- Mit UC4 Automated System Copy™ für SAP lassen sich Zeit- und Kostenaufwand um bis zu 90% reduzieren
- Synchroner und parallelisierter Refresh von mehreren SAP Systemen in einer Landschaft
- Unterstützung aller gängigen SAP Datenbanken und deren Betriebssystemen
- Zentrale Berechtigung, Monitoring, Meilensteininfos und Alarmierung sind fester Bestandteil der Lösung
- Wiederverwendbare SAP-Systemkopien reduzieren den Zeit- und Kostenaufwand zusätzlich

ABAP Code beschleunigen ohne den Code zu optimieren

- Leistungsschwache oder unternehmenskritische Batchläufe dynamisch aufzuteilen
- Möglichkeit zur parallelen Verarbeitung von Standard- sowie kundenspezifische ABAP-Codes
- Signifikante Reduktion der Prozesslaufzeiten
- Erhöhte Geschwindigkeit und Echtzeit-Entscheidungen für End-to-End-Automatisierungsprozesse

SAP Massendatenverarbeitung

- Prozessabläufe bequem mithilfe von Drag&Drop-Verfahren erstellen
- Das Ergebnis: Sie sparen Zeit, und Ihre Anwendungen werden schneller ausgeführt.
- SAP Benutzer können sich aufgrund der Automatisierung auf andere SAP Themen konzentrieren
- Einfache und übergangslose Integration von SAP Prozessen in andere Prozesse

Intelligente Automation von SAP Business Objects

- Die Integration mit Business Objects automatisiert Crystal Reports, Web Intelligence und Desktop Intelligence Jobs
- Benachrichtigt bei Fehlern und ermöglicht, Jobs vom Fehlerpunkt aus zu starten, anstatt von vorne beginnen zu müssen
- Keine Programmierkenntnisse nötig

UC4 Application Assurance Lösung

- Echtzeit Monitoring von IT-Systemen
- Erfassen Server Auslastung, DB Prozesse, Queues, Applikationsnutzung
- Überwachen von UC4 Jobplänen und Performance Statistiken
- Abgleichen von geplanten Jobs mit der aktuellen IT Ressourcenauslastung
- Jobablauf in Echtzeit ändern
- Ressourcen nach Bedarf anfordern und freigeben
- Kosten reduzieren und Servicequalität steigern

UC4 Software GmbH

Waldecker Straße 8
D-64546 Mörfelden-Walldorf

Telefon: +49 (0) 6105 / 9667-0
E-Mail: info@uc4.com
Online: www.uc4.com
Kontakt: Frau Sabrina Bäcker

Über die effiziente und sichere Neugestaltung der ERP-Landschaft

Mein ERP-Eigenheim

Was tun, wenn die vor vielen Jahren eingeführte ERP-Landschaft nicht mehr zu den Unternehmensstrukturen passt? Lieber ein Umbau oder doch besser ein Neubau? Eine Roadmap kann dabei helfen, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Von Hartmut Koch, Manager SAP Solutions & Architecture, Consinto

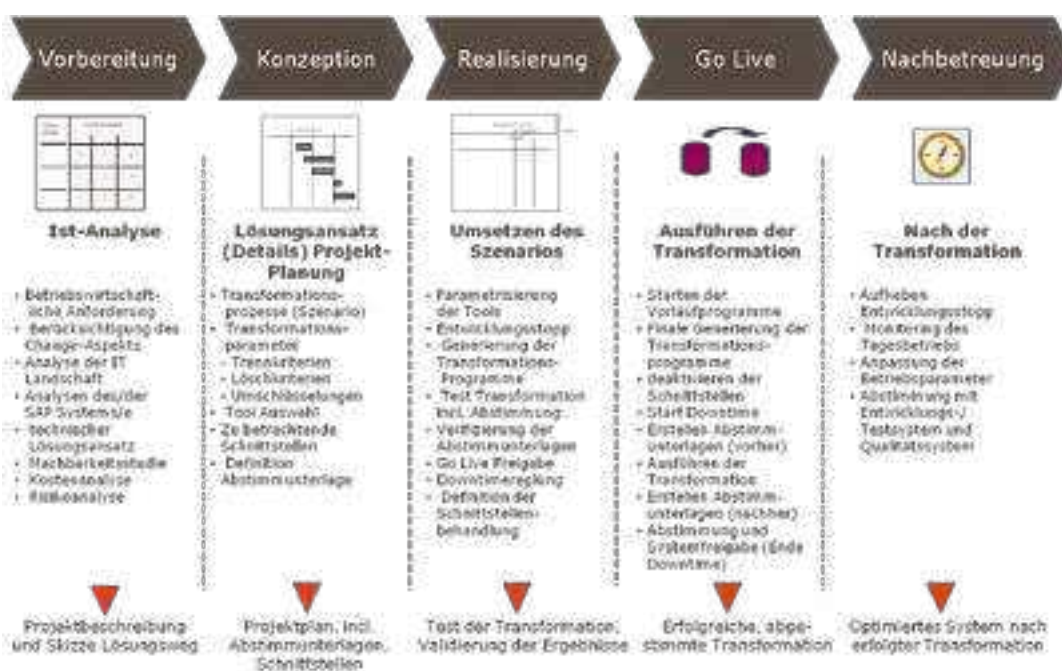
Bei der Wahl der eigenen vier Wänden stehen wir nicht selten vor einem Problem: Nachwuchs kündigt sich an, die Kinder möchten ihr eigenes Reich oder eine weitere Generation soll unter dem gemeinsamen Dach Platz finden. Dann stellt sich die Frage: Lieber das bestehende Haus umbauen oder besser neu bauen? Unternehmen geht es nicht anders: Die Rahmenbedingungen ändern sich, zum Beispiel durch den Kauf oder Verkauf von Unternehmen oder Unternehmensteilen, den Aufbau oder die Umstrukturierung von Geschäftsfeldern oder Produktionsstrukturen oder aber neue gesetzliche Rahmenbedingungen. So stehen Unternehmen vor der Herausforderung, die geänderten Anforderungen in ihren IT-Systemen abzubilden, und das möglichst ohne Kosten zu steigern, die

Systemverfügbarkeit einzuschränken oder Abstriche in der Revisionssicherheit zu machen. Lohnte es sich früher, bei solchen wesentlichen Veränderungen „ein neues Haus auf der grünen Wiese zu bauen“, so treten diese Veränderungen heute in immer kürzeren Abständen auf, die einen Neubau weder unter dem Kosten- noch dem Zeitaspekt attraktiv machen. Insbesondere die ERP-Landschaft, die vor vielen Jahren gebaut wurde, passt meist nicht mehr zu den aktuellen Anforderungen und Strukturen und muss umgebaut werden. Landscape Transformation nennt man diese Neugestaltung des ERP-Zuhauses, die sich mit dem richtigen Architekten und standardisierten und industrialisierten Tools effizient und sicher gestalten lässt. Basierend auf den Erfahrungen vieler Projekte mit unterschiedlichen Transformations-

szenarien hat Consinto eine Roadmap entwickelt, die quasi den Bauplan für einen derartigen Umbau bestehender SAP-Systeme liefert. Durch eine standardisierte Vorgehensweise in Verbindung mit einem automatisierten Tooling wird eine risikominimierende Realisierung zu geringeren Kosten ermöglicht. Die Consinto Roadmap besteht aus den fünf Phasen Vorbereitung, Konzeption, Realisierung, Go Live und Nachbetreuung.

Phase 1: Vorbereitung

Die Vorbereitung liefert eine Projektbeschreibung und skizziert den Lösungsweg in Form einer Machbarkeitsstudie. Neben einer ersten qualitativen Analyse der vorhandenen SAP-Systemlandschaft und des IT-Umfelds stehen der betriebswirtschaftliche Auslöser einer Landscape Transformation und die sich daraus ergebenden Anforderungen an das Projekt im Vordergrund. Mögliche Business-Strategien und damit Auslöser können sein: Etablierung einheitlicher Geschäftsprozesse, Wechsel der Hardware- oder Softwareplattform (Betriebssystem und/oder Datenbank) mit dem Ziel einer Kostenreduzierung, Kauf oder Verkauf von Unternehmensteilen und Reorganisation der SAP-Organisationsstrukturen. Abgesehen von der Ermittlung eigener IT-Faktoren gilt in der Vorbereitungsphase folgender Grundsatz: Die IT-Strategie folgt der Business-Strategie.



Die Consinto Roadmap liefert den Bauplan für einen Umbau bestehender SAP-Systeme.



Hartmut Koch ist Manager SAP Solutions & Architecture bei Consinto, einem Unternehmen der Datagroup. In mehr als 25 Jahren sammelte er Erfahrung als SAP-System-

Analyst und arbeitete als Organisator und Abteilungsleiter in verschiedenen Unternehmen und bei Dienstleistern. Er führt aktuell Projekte durch, die sich mit Ausgliederung beziehungsweise Restrukturierung von Unternehmen und deren SAP-Landschaften beschäftigen.

Das betriebswirtschaftliche Ziel bestimmt, inwieweit es möglich ist, sich in der Transformation vollständig von alten Strukturen zu trennen (Greenfield-Ansatz). Müssen bestehende Einstellungen teilweise weitergeführt werden, um in Teilbereichen eine Kontinuität zu gewährleisten, so bietet sich ein sogenannter Brownfield-Ansatz an. Ein Blackfield-Ansatz hingegen ist gefordert, wenn strukturelle Änderungen nicht gewünscht oder gar nicht möglich sind.

■ **Greenfield-Ansatz:** Auf einer grünen Wiese ohne Restriktionen aus einer bestehenden Lösung ein neues System aufzubauen, bietet die Möglichkeit, Geschäftsprozesse und Organisationsstrukturen neu zu definieren. Rücksicht auf bestehendes Customizing ist in diesem Fall nicht notwendig. Die gewonnene Freiheit wird mit eventuell langwierigen Entscheidungsprozessen und dem damit verbundenen Aufwand erkauft. Ein so entstandenes System ist dafür auf das Unternehmen zugeschnitten und zukunftsicher. Dieser Ansatz kann geeignet sein, einen CarveOut (Ausgliederung eines Unternehmensteils durch Verkauf) zu unterstützen. Denn benötigt die so entstehende neue Gesellschaft keine historischen Daten, sind nur die betriebswirtschaftlich notwendigen Daten wie Bilanz, offene Posten, Bestände und Stammdaten zum Stichtag zu übernehmen. Wird dieser Ansatz gewählt, um für das Unternehmen über den Weg einer Transformation neue Strukturen zu definieren, es ansonsten aber rechtlich weiterzuführen, sind Vorgaben nach GoB zu beachten. Im Detail bedeuten diese Vorgaben, dass das bis zum Stichtag produktive Altsystem in geeigneter Weise für Revision, Wirtschafts- und Steuerprüfung weiterhin im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben zur Verfügung stehen muss. Man spricht hier von einem Archiv- oder ruhenden System.

■ **Brownfield- Ansatz:** Bei diesem Vorgehen werden nur Teile des aktuellen Systems überarbeitet beziehungsweise neu gestaltet. Die notwendige Datenkontinuität der historischen Daten muss beachtet werden und schränkt so die Gestaltungsfreiheit bei der Neuorganisation ein. So müssen zum Beispiel Customizing-Änderungen immer berücksichtigt beziehungsweise alte Einstellungen vorgehalten werden, wenn historische Daten in der Datenbank verbleiben sollen. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht kommt dieser Ansatz zum Zug, wenn wesentliche Geschäftsprozesse stabil bleiben und weitergeführt werden. Für die neuen Prozesse wird das bestehende Customizing ergänzt, ohne bezüglich der Altdaten zu Inkonsistenzen zu führen. Nach dem Vorsatz „back to SAP-Standard“ können technisch gesehen auch Eigenentwicklungen und Modifikationen reduziert werden, wenn dadurch entscheidende Vorgaben (GoB, Konsistenz der Historiendaten) nicht verletzt werden.

■ **Blackfield-Ansatz:** Hier werden alle Veränderungsprozesse innerhalb der bestehenden Systeme durchgeführt. Änderungen der Geschäftsprozesse sind nicht vorgesehen. Die Frage der Erfüllung aller GoB-Anforderungen ist obsolet, da das entscheidende Customizing bestehen bleibt. Dies birgt bei einer Zusammenführung mehrerer Mandanten auf einem System Konfliktpotenzial (Roadblocker) in Form von abweichenden, mandantenübergreifenden Customizing-Einstellungen, unterschiedlich genutzten User-Exits oder andere Erweiterungen/Modifikationen. Denn betriebswirtschaftlich gesehen sollen die beteiligten Mandanten weiter eigenständig bleiben und somit auch die dort abgebildeten Geschäftsprozesse. Zur Lösung dieses Konflikts sind im Rahmen des Transformationsprojekts entsprechende Vorarbeiten notwendig, bevor der eigentliche Transfer mit Standardtools ausgeführt werden kann. Eine Machbarkeitsstudie fasst die Ergebnisse der Vorbereitungsphase zusammen. Sie wird ergänzt um eine Kosten- und Risiko-Analyse. Damit sind die Voraussetzungen für das in der Konzeptionsphase zu entwickelnde Transformationsprojekt geschaffen.

Phase 2: Konzeption

Auf Grundlage der Machbarkeitsstudie, den durchgeführten qualitativen Analysen und des gewählten Lösungsansatzes erfolgt in dieser Phase eine Toolauswahl. Für einen Greenfield-Ansatz kamen in Consinto-Projekten zur Übernahme der betriebswirtschaftlich notwendigen Daten (Eröffnungsbilanz, OP-Übernahme und Bestandübernahme zum Stichtag, Stammdaten) das Werkzeug LSMW sowie normale

Standardtransaktionen (FI/MM-Buchungen) zum Einsatz. Im Folgenden legen wir den Fokus jedoch auf den Brown- und Blackfield-Ansatz und die Verwendung von Landscape Transformation (LT). Das SAP Standard Tool LT basiert auf Best-Practice-Know-how der SAP, generiert durch Projekte der System Landscape Optimization Group. Es nutzt als steuerndes System den Solution Manager mit dem entsprechenden Workcenter LT und steuert das eigentliche Transfer-Projekt. Es enthält in sich einen auf die Aufgabe abgestimmten Projektplan, der sich im Look & Feel am SAP Implementation Guide (IMG) orientiert. Die Software hierfür sowie die zur Ausführung der Umsetzung im operativen System notwendige Software wird als Add-on ausgeliefert und implementiert. Das Tool bietet unterschiedliche Transformationslösungen an, die auf die jeweilige betriebswirtschaftliche Aufgabe spezialisiert sind. Übergreifende quantitative Analysen ergänzen das Tool. Damit sind spezialisierte Transformationsaufgaben und Analysen standardisiert und industrialisiert umzusetzen.

Basierend auf den Ergebnissen der Vorbereitungsphase werden nun lösungsspezifische Analysen gestartet, welche quantitative Ergebnisse hervorbringen und die bestehenden Planungen vor allem im Hinblick auf Kosten und Laufzeit des gesamten Transformationsprojekts weiter detaillieren sollen. Einflussfaktoren sind beispielsweise:

- Harmonisierungsbedarf von übergreifenden Customizing Einstellungen
- Repository-Abgleich von gleichzeitigen, aber unterschiedlich genutzten User-Exits oder anderen Erweiterungen/Modifikationen
- Sicherstellung der weiteren Funktionsfähigkeit der Prozessabläufe und Datenkonsistenz

Die Analysen unterstützen dabei, Abweichungen bei organisationsabhängigen Einstellungen wie Sachkonten, Kreditoren, Debitoren zu identifizieren und zu bewerten. Denn hier kann im Vorfeld der eigentlichen Umsetzung ein nicht unerheblicher Harmonisierungsaufwand entstehen. Weiterhin sind Umsetzungs- und Abstimmlisten (Vorher- und Nachher-Listen) mit der Fachabteilung und den zuständigen Wirtschaftsprüfern zu definieren. Außerdem müssen je nach Transformationsszenario Berechtigungen anders vergeben beziehungsweise analog zur Umsetzungsangepasst werden. Generell ist darauf hinzuweisen, dass die Tool-gestützten Umstellungen (Rename, Conversion, Merge, Transfer) grundsätzlich für den gesamten Datenbestand der beteiligten Mandanten gelten

(nicht stichtagsbezogen). Eine Ausnahme bildet lediglich die Profit Center Conversion. Nicht zu vergessen ist, dass im Rahmen der Konzeption auch die Downtime zu ermitteln ist, die für die Umsetzung zur Verfügung gestellt wird. Neben der eigentlichen Umsetzungszeit ist hier auch die Zeitspanne für den Fehlerfall (um ein Recovery des Produktionssystems durchzuführen) einzuberechnen.

Phase 3: Realisierung

In der Realisierungsphase werden zunächst die erforderlichen Harmonisierungsarbeiten umgesetzt. Spätestens jetzt ist ein Entwicklungsstopp anzuordnen, wie er auch für Upgrade-Projekte üblich ist. Aufgrund der Machbarkeitsstudie und der daraus abgeleiteten Parameter und Umsetzungstabellen werden nun die notwendigen Einstellungen im Tool vorgenommen. Anhand dieser Parametrisierung werden im operativen System Transferprogramme und dazugehörige Jobketten generiert und von einem Regelwerk eingeplant, das im Tool integriert ist. Vor der Umsetzung sind die notwendigen Abstimmungen zu generieren und alle nicht an der Umsetzung beteiligten Anwender zu sperren. Die Laufzeiten für die effektive Umsetzung betragen erfahrungsgemäß in Abhängigkeit vom Transformationsszenario und von der Größe der Datenbank zwischen acht

und 18 Stunden. Bei großen Datenbanken können auch längere Laufzeiten anfallen. Im Anschluss an die Umsetzung wird das System für ausgewählte User zur Datenvalidierung und Abstimmung freigegeben und basierend auf den weiteren Abstimmungen (Nachher-Listen) im Vergleich mit den erwarteten Ergebnissen über die Systemfreigabe entschieden. Erfahrungsgemäß ist es sinnvoll, dem SAP-Vorgehen folgend vor der eigentlichen Produktivumsetzung mindestens zwei Testläufe durchzuführen. Der erste Test beweist die Machbarkeit und die korrekte Toolfunktion. Der zweite Test dient einerseits einer Optimierung/Verkürzung der Downtime sowie zur Validierung der eingestellten Transformationsparameter (Löschkriterien, Umsetzungstabellen).

Phase 4: Go Live

Die bisherigen Arbeiten wurden in einem Sandboxsystem ausgeführt. Es handelt sich hierbei um eine Kopie des Produktionssystems oder die eines möglichst produktionsnahen Qualitätssystems. Die Parametrisierung des Tools wird nun im produktiven System, dem operativen System aus Sicht von LT ausgeführt. Dies kann parallel zum produktiven Betrieb erfolgen. Um die Systembelastung gering zu halten, können die umfangreichen Generierungsläufe in eine Last-arme Zeit

(etwa nachts) verlegt werden. Sind alle Schnittstellen und BTCL-Aktivitäten abgeschlossen, werden die Schnittstellen deaktiviert und das System zunächst für alle User abgesehen vom Team gesperrt. Damit beginnt für die Endanwender die Downtime. Es werden die definierten Vorher-Listen erzeugt und die eigentliche Umsetzung gestartet. Die generierten Programme zur Umsetzung laufen wie schon bei den Testumsetzungen gemäß der Einplanung ab, wie sie vom Tool erstellt wurde. Anschließend erstellen die Key-User die Nachher-Listen und bewerten das Transformationsergebnis. Ist dieses positiv, erfolgt die Freigabe für die Produktion, die End-User werden freigeschaltet und die Schnittstellen wieder aktiviert.

Phase 5: Nachbetreuung

In der Regel findet für die Dauer von zwei bis drei Tagen eine Nachbetreuung statt. Sie dient hauptsächlich der Überprüfung und eventuellen Anpassung der Systemparameter, um die System-Performance zu verbessern. In diese Phase fällt auch die notwendige Anpassung (Umstellung) der beteiligten Test- und Entwicklungs- sowie Qualitätssicherungs-Systeme, damit wieder eine konsistente ERP-Landschaft entsteht.

www.consinto.com

Consinto als SAP-Partner mit Validated Expertise für LT: Referenzen und Erfahrungswerte

1. Dem ersten Partner-Projekt im LT-Umfeld beim SKW-Metallurgie-Konzern liegt eine Kombination aus Brownfield- und Blackfield-Ansatz zugrunde. Für SKW galt es, zum 1. Januar 2010 ein eigenständiges SAP-System unabhängig von der alten Systemumgebung zu schaffen und ein Upgrade auf Release ECC 6.0 bis spätestens zum 1. Juli 2010 durchzuführen. SKW ist zwar schon länger eigenständig, war aber immer noch im SAP-System des ehemaligen SKW-Firmenverbundes mit eigenständigen Buchungskreisen abgebildet. Da sich dieses gemeinsame System zum Zeitpunkt des Projektstarts noch auf ECC 5.0 befand, schloss das Projekt ein indirektes Upgrade mit ein. Gleichzeitig sollte alter Ballast in Form ungenutzter Modifikationen und Eigenentwicklungen abgeworfen werden. Das zurückgelassene System wurde um die SKW-Firmendaten bereinigt (CC Delete). Im Rahmen der Vorgehensweise wurde ein neues ECC 6.0 installiert und im Sinne eines Brownfield-Ansatzes mit dem für die Geschäftsprozesse von SKW Metallurgie notwendigen Customizing versehen. Modifikationen und Eigenentwicklungen wurden nur dann übernommen, wenn sie für die Geschäftsprozesse notwendig waren und nicht durch neue Funktionalität abgelöst werden konnten. Die Produktivsetzung erfolgte termingerecht mit der Übernahme der betriebswirtschaftlich relevanten Daten zum Stichtag (Bilanz, offene Poste, Bestände,

Stammdaten). Es wurden keine historischen Daten übernommen. Für diese wurde im Sinne eines Greenfield-Ansatzes ein Archivsystem erstellt. Hierzu wurden in einer Systemkopie alle nicht zu SKW Metallurgie gehörenden Daten durch den Einsatz von LT gelöscht.

2. In einem weiteren Projekt wurde ein CarveOut (Company Code Transfer/Deletion) bei einem Maschinenbau-Konzern durchgeführt. Neben dem eigentlichen Einsatz der LT Tools waren umfangreiche organisatorische Maßnahmen erforderlich, da der zu löschende Buchungskreis in einem relativ kleinen Mandanten eines großen Mehr-Mandanten-Systems lag. Damit galt es im Vorfeld den relevanten Mandanten zu isolieren, um die Projektlaufzeit und die Downtime zu optimieren.

3. In einem anderen Projekt bei einem Unternehmen der Holzindustrie musste eine Umsetzung des Geschäftsjahres (Fiscal Year Change) realisiert werden. Nach mehreren Geschäftsjahresumstellungen in der Vergangenheit war das Unternehmen dem tatsächlichen Kalenderjahr inzwischen um ein Jahr voraus. Mithilfe von Landscape Transformation konnte in einem überschaubaren Projektaufwand unter Beibehaltung aller historischen Daten das Geschäftsjahr wieder mit dem Kalenderjahr synchronisiert werden.

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**

Vereinfachte SAP-Projektdisposition und Bestellverfolgung im Anlagenbau

Intelligente Add-ons



© pedrosek, Shutterstock.com

Von der Herstellung bis zur Baustelle durchlaufen maschinentechnische Anlagen wie Rohstoffwälmöhlen oder Zementwerke viele Stationen. Bestellprozesse im Anlagenbau sind daher häufig komplex und fordern die Zusammenarbeit verschiedener Abteilungen.

Wenn die Verzahnung zwischen Produktion, Einkauf, Vertrieb und Projektplanung nicht reibungslos läuft, können fehlerhafte Lieferungen die Folge sein, die termingebundene Bauprojekte unter Umständen gravierend verzögern. Dem lässt sich mit einer einheitlichen, abteilungsübergreifenden Abwicklung aller Prozesse in SAP entgegenwirken. Intelligente Add-ons erweitern die Projektmanagementfunktionen um wichtige Komponenten und erleichtern das Arbeiten mit einer anschaulichen Web-Oberfläche. Seit 2011 ergänzt auch das Unternehmen Loesche die Nutzung von SAP über alle Fachbereiche hinweg durch zwei zusätzliche Tools aus dem Hause Milliarum für ein übersichtliches Progress Tracking des Bestellvorgangs und eine vereinfachte Projektdisposition.

Während kleinere Projekte noch vor wenigen Jahren problemlos mit eigenen IT-Lösungen abgewickelt werden konnten, ergab sich aus dem kontinuierlichen Wachstum der Firma die Notwendigkeit, nach einer neuen integrativen Gesamtlösung zu suchen,

die parallel laufende Großprojekte systemtechnisch begleitet. Zuvor wurden wichtige Projektinformationen nur zum Teil über SAP verwaltet, andere hingegen wurden in lokalen Ordnerstrukturen oder dem CAD-Verwaltungssystem abgelegt. Was fehlte, war der Überblick über das Gesamtprojekt. „Wir waren an einem Punkt angekommen, wo wir festgestellt haben, dass wir durch die zunehmende Komplexität der Prozesse mit den Insellösungen in den einzelnen Abteilungen nicht mehr weiterkommen, sondern dass wir eine Lösung brauchen, die die vor- und nachgelagerten Prozesse rund um eine Bestellung integrativ zusammenfasst“, erklärt Annegret Dobelmann, Funktionsbereichsleiterin für Service und Controlling in der Abteilung Procurement. Dass die Lösung im Einklang mit dem SAP-Standard funktionieren sollte, war entscheidend für die Suche nach einem geeigneten Anbieter – schließlich sollte vermieden werden, dass selbst programmierte Individuallösungen das Unternehmen von künftigen SAP-Fortentwicklungen abspalten. Ein passender Beratungs- und Entwicklungspartner war schnell gefunden: Auf

einer Fachkonferenz kam Funktionsbereichsleiter Ulrich Fiebig, der im Unternehmen für den Bereich der Softwareorganisation zuständig ist, mit Dirk Ott, Milliarum-Geschäftsführer, in Kontakt. Milliarum ist spezialisiert auf Lösungen im SAP-Umfeld für die Optimierung von Geschäftsprozessen zur Durchführung von Projekten. „Was wir an Milliarum als Beratungs- und Entwicklungspartner besonders schätzen, ist, dass die Belegschaft sich im Anlagenbau auskennt und somit unsere Sprache spricht, uns aber gleichzeitig stets gedanklich zwei oder drei Schritte voraus ist“, erklärt Ulrich Fiebig die schnelle Entscheidung für den SAP-Dienstleister.

Agile Softwareentwicklung

Im ersten Quartal 2011 wurde zunächst damit begonnen, die Ist-Situation im Unternehmen zu analysieren und in Workshops herauszuarbeiten, wie die Beschaffungsprozesse konkret ablaufen, wie sie aus der Perspektive verschiedener Abteilungen wie Einkauf oder Konstruktion wahrgenommen werden und welche Schwierigkeiten dabei auftreten. Kurz darauf wurde die zweite Projektphase eingeleitet, in der die Workshops bereits mit einem SAP-Prototypen sowie zwei standardisierten SAP-Add-ons für das Progress Tracking und die Projektdisposition begleitet wurden. Die Prozesse konnten so direkt im Prototypen durchgeführt, geprüft und auf dieser Basis weiter verfeinert werden. Die Implementierung der neuen Lösung und der Add-ons wurde kontinuierlich durch eine intensive Schulungsphase begleitet, wobei die einzelnen Schulungen zeitlich nah an der aktiven Nutzung der neuen Lösung in den einzelnen Abteilungen durchgeführt wurden. So konnten die User die vermittelten Inhalte sogleich



» Wir erkannten, dass wir eine Lösung brauchten, die die vor- und nachgelagerten Prozesse rund um eine Bestellung integrativ zusammenfasst. «

Annegret Dobelmann, Funktionsbereichsleiterin für Service und Controlling in der Abteilung Procurement bei Loesche.

am System umsetzen und wiederum Feedback zur abschließenden Feinjustierung geben. Dank dieser agilen Softwareentwicklung wurde eine hohe Akzeptanz der Lösung bei den Anwendern erreicht, obgleich mit der Umstellung einige gravierende Änderungen verbunden waren. „Schließlich handelte es sich bei der Umstellung unserer Logistik nicht um ein reines IT-Projekt, sondern auch um einen Change-Prozess, bei dem es darum ging, auch die Strukturen hinter unseren Bestellprozessen zu optimieren“, erläutert Ulrich Fiebig.

Nachdem zunächst etwa ein halbes Jahr lang bereits laufende Projekte noch auf altem Wege abgewickelt, neu hinzukommende aber bereits über die neu entwickelte Lösung verwaltet wurden, nutzen am Düsseldorfer Standort inzwischen knapp 125 Anwender aus den Unternehmensbereichen Einkauf, Versand, Konstruktion und Project Execution das System. Die Anwender greifen über das Intranet mit einer benutzerfreundlichen Weboberfläche auf das Milliarum Cockpit zu und erkennen dort dank des intelligenten Progress Tracking auf einen Blick, wie der Gesamtbestellstatus für einzelne Projekte sich darstellt. Mit wenigen Klicks lässt sich beispielsweise herausfiltern, welche Teilbestellungen im Verzug sind, und noch nicht getätigte Bestellungen können aus der Anwendung heraus erkannt werden. Das Tool zur Projektdisposition erleichtert die Materialbedarfsplanung und hilft insbesondere den jeweiligen Baugruppeneinkäufern dabei, im Unternehmen vorliegende Bedarfe rechtzeitig in konkrete Materialbestellungen umwandeln zu lassen. Beide Anwendungen werden in einer separaten Systemlandschaft zur Verfügung gestellt, damit Basis-Upgrades der SAP jederzeit problemlos durchgeführt werden können.

Transparente Zusammenarbeit

Durch die konsequente Nutzung von SAP in Kopplung mit den Add-ons hat sich vor allem die Transparenz im



Diese spezielle Loesche-Mühle des Typs LM 60.6 steht in Martinsburg, USA.

Unternehmen deutlich vergrößert: Mitarbeiter können nun frühzeitig erkennen, wenn im Bestellprozess Probleme auftreten, und gezielt gegensteuern – für den Anlagenbau ist das ein wichtiger Punkt, weil so verhindert wird, dass Teile auf der Baustelle fehlen und die geplante Inbetriebnahme terminlich nicht eingehalten wird. Durch das übersichtliche Cockpit können von der Konstruktion bis zur Versandabteilung alle Mitarbeiter projektspezifische Daten in einem zentralen System ablegen, sodass wertvolles Unternehmenswissen jetzt nicht mehr allein in den Köpfen der Mitarbeiter, sondern für alle im System verfügbar ist. „Mit der Umstellung auf die neue Softwarelösung wird auch eine Veränderung unserer Unternehmenskultur unterstützt. Die enge Kommunikation zwischen den Abteilungen, die die Firma Loesche immer schon ausgezeichnet hat, wird nun durch ein integrativ ausgebautes System unterstützt und ausgebaut. Die Notwendigkeit dieser Veränderung war nicht allen Mitarbeitern von Anfang an klar. Gewohnte Kommunikationsstrukturen und Arbeitsprozesse haben sich geändert, das fällt nicht immer leicht.

Aber am Ende zahlt es sich aus, weil unsere Prozesse damit deutlich transparenter und effizienter geworden sind. Das haben auch die Mitarbeiter schnell gemerkt“, ergänzt Annegret Dobelmann.

Wegen der Komplexität des IT-Projekts kam es nach der Produktivsetzung zwar zunächst zu kleineren Performance-Problemen, diese konnten jedoch schnell gelöst werden. Für den Fall eventueller Startschwierigkeiten war die Nachbetreuungsphase von vornherein auf einen längeren Zeitraum angelegt, nämlich bis zum Abschluss des ersten Quartals des Jahres 2012. Aber auch darüber hinaus will Loesche die Zusammenarbeit mit Milliarum aufrechterhalten. In Planung sind, neben einer Ausweitung der SAP-basierten Lösungen auf die Tochtergesellschaften der Unternehmensgruppe, auch ergänzende Tools in anderen Geschäftsbereichen, unter anderem eine vollständige Abbildung der mitlaufenden Kalkulation für Großprojekte in SAP.

www.milliarum.com



» Bei der Umstellung unserer Logistik handelte es sich nicht um ein reines IT-Projekt, sondern um einen Change-Prozess. «

Funktionsbereichsleiter Ulrich Fiebig ist für die Softwareorganisation bei Loesche zuständig.

Loesche ist ein international ausgerichtetes Familienunternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus und führend im Bereich Mühlen- und Walzentechnologie. Die 1928 patentierte Walzmühlentechnologie ist mittlerweile zu einem Synonym für das Unternehmen geworden. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Düsseldorf hat weltweit mehr als 850 Mitarbeiter, Tochtergesellschaften in Nord- und Südamerika, Europa, Südafrika, Indien, den Vereinigten Arabischen Emiraten, Russland und China.

Schweizer Schokoladenproduzent führt Mobisys Solution Builder ein

Eine süße Versuchung

Chocolats Halba (CH) bewältigt mithilfe mobiler Datenerfassung effizient seine Logistikprozesse und profitiert dabei von verbesserten internen Abläufen und transparenteren Warenbewegungen während des Produktionsprozesses.



© oksix, Shutterstock.com

Der Schweizer Schokoladen- und Coniserie-Spezialist Chocolats Halba produziert fast ausschließlich für die Coop-Gruppe, den zweitgrößten Detailhändler in der Schweiz. Das Unternehmen ist als Division in die Coop-Mutter integriert. Dies betrifft auch das SAP-Produktionssystem, das 2000 eingeführt wurde und auf dem Halba seit Mai 2011 arbeitet. Parallel dazu wurde ein System zur mobilen Kommunikation mit dem SAP-System eingeführt. Eingesetzt wird dazu der Solution Builder von Mobisys. Die Warenbewegungen und Bestände sind durch diesen Einsatz besser und zuverlässiger ersichtlich. Angesichts der beengten räumlichen Gegebenheiten auf dem Halba-Unternehmensareal in Wallisellen bei Zürich ist die Verfolgung der Rohstoff- und Warenflüsse keine triviale Aufgabe: Die Waren müssen sich auf komplexen Wegen durch mehrere Gebäude bewegen. Roman Dürst, Teamleiter Logistik, freut sich über das neue System: „Endlich hat die alte Zettelwirtschaft ein Ende. Darüber sind alle froh. Die Transparenz ist höher und es gehen keine Paletten mehr verloren.“

Unflexible SAP-Lösung

„Der Konzern brauchte eine mobile Lösung, und die mobile SAP-Lösung RF war für unsere Zwecke zu unflexibel und mit ihrer Benutzeroberfläche nicht anwenderfreundlich genug“, erläutert Didier Gremaud, IT-Verantwortlicher für das Coop-Produktionssystem (CPS). Ein SAP-Beratungspartner empfahl dem Schokoladenhersteller schließlich die Mobisys-Lösung. Im Frühjahr 2010 fand ein Workshop mit dem Walldorfer Unternehmen statt. Dort entstanden bereits konkrete Lösungsansätze, die in einer Testinstallation schnell überzeugten. „Wir haben sofort loslegen können“, berichtet die Wirtschaftsinformatikerin Vera Wahl, Hauptproduktverantwortliche für Mobisys in der Coop-Gruppe. „Chocolats Halba hatte bei seinem alten SAP-System nur technische Releasewechsel durchgeführt, ohne die neuen Möglichkeiten von SAP zu nutzen“, erklärt Didier Gremaud. „Das zentrale Produktionssystem von Coop in Basel war darum 2010 schon weiter als das System von Chocolats Halba.“

Unseren Mobisys-Piloten haben wir darum in unseren Divisionen Nutrex und Reismühle durchgeführt.“ Dabei ging es im Wesentlichen um die Erfassung von Ganzpaletten und darum, den Wareneingang aus der Produktion zu buchen. „Schon wegen der neuen, besseren Eingabemaske hatten wir beim Piloten die Anwender schnell auf unserer Seite“, erinnert sich Vera Wahl. „Bei Chocolats Halba konnten wir bei null anfangen und beides parallel durchführen: die Migration auf das Coop-Produktionssystem und die Mobisys-Einführung. Für den Schokoladenhersteller haben wir unsere mobile Lösung dann völlig neu entwickelt, mit einer Neugestaltung der gesamten Lagerstruktur und Lagerbearbeitung, wobei uns das SAP-Beratungshaus Orbis beim Erstellen von Konzept und neuer Lagerstruktur unterstützt hat. Für den Einsatz bei Chocolats Halba war doch einiges an Individualisierung nötig. Die Prozesse des Wareneingangs und der Inventur sind bei unseren Divisionen mehr oder weniger einheitlich, aber für die lager- und produktionsinternen Prozesse gibt es keinen Standard“, sagt Didier



Der Schokoladenhersteller Chocolat Halba verfügt insgesamt über 20.000 Lager-Palettenplätze.

Die **Coop-Gruppe** ist der zweitgrößte Detailhändler in der Schweiz. Das Unternehmen erzielte 2011 mit den rund 2000 Verkaufsstellen einen Umsatz von 26 Milliarden Schweizer Franken und beschäftigt 53.000 Mitarbeiter in der Schweiz. Aus den Konsumvereinen des 19. Jahrhunderts hervorgegangen, ist die Coop-Handelsgruppe auch heute noch genossenschaftlich organisiert. Unter dem Dach und dem Namen Coop gibt es Supermärkte, Warenhäuser, Restaurants, Heimwerkermärkte, Apotheken und Tankstellen. Auch Einzelhandelsketten wie die Tiptip-Möbelhäuser, die Interdiscount-Heimelektronik-Geschäfte oder die Import-Parfümerien gehören zur Gruppe. Neben dem Retail-Bereich hat die Coop-Gruppe auch eigene Produktionsbetriebe. Dazu gehören der Fleischverarbeiter Bell und der Schokoladenhersteller Chocolats Halba. Sie produzieren überwiegend für den Coop-eigenen Bedarf, beliefern aber auch andere Handelsketten.

Der Schokoladen- und Confitserie-Hersteller **Chocolats Halba** wurde in den 1930er-Jahren in Zürich gegründet. Seit 1960 produziert Chocolats Halba auch für die Coop-Gruppe, die den Schokoladenproduzenten im Jahr 1972 übernahm. 2004 erfolgte die endgültige Fusion. Heute produzieren rund 250 Mitarbeiter jährlich 11.500 Tonnen Schokolade. Die Kakaobohnen bezieht Chocolats Halba aus aller Welt. Im Werk Wallisellen bei Zürich entstehen Tafelschokolade und Confitserieartikel; Pralinen und Saisonartikel fertigt Chocolats Halba im Werk Hinwil, südöstlich von Zürich.

Gremaud. Der Impuls, diese Prozesse neu zu definieren und sie mit mobiler Datenerfassung zu unterstützen und zu kontrollieren, ging vom Walliseller Unternehmen aus, wie der dortige Teamleiter Logistik, Roman Dürst, berichtet: „Man muss sehen, dass die Logistik technologieaffiner ist als viele andere Bereiche, denn sie ist zeitgetriebener. Im Grunde ist sie es, die im Zentrum der Prozesse steht.“ Die erste große Bewährungsprobe hatte das Mobisys-System anlässlich der Übernahme des Lagerbestands vom SAP-Altsystem in das Coop-Produktionssystem. An seinen beiden Standorten verfügt Chocolats Halba über 20.000 Lager-Palettenplätze. „An nur einem Wochenende im Mai 2011 konnten wir alle 13.000 eingelagerten Paletten über die Mobisys-Applikation erfassen und im SAP-System mit ihrem Lagerplatz verheiraten“, erzählt Roman Dürst. Eigentlich hatte man bei Chocolats Halba wegen der SAP-Migration und des Mobisys-Rollouts sogar einen Lieferstopp von einer Woche eingeplant – aber die Zeitersparnis, die durch die mobile Datenerfassung erreicht wurde, übertraf die Erwartungen. „Wir haben den mehr als 60 Mitarbeitern und den Linienführern,

die jetzt mit der mobilen Datenerfassung arbeiten, innerhalb von fünf Minuten alles erklären können“, erinnert sich Vera Wahl. „Die Woche Lieferstopp haben wir nicht gebraucht. Bis zum Mittwoch hatten wir schon acht Produktionslinien in das neue System integriert und bis zum Freitag zwei komplette Schichten.“

Heute sind beim Schokoladenproduzenten 38 Motorola MC9090 Handhelds als Barcode-Leser im Einsatz sowie drei IND-FTF2579-Touchscreen-Datenfunkterminals auf den Führerständen der drei Stapler, die im Hochregallager in Wallisellen Paletten einlagern und kommissionieren. Ergänzt wird die Hardwareausstattung durch eine Reihe von Laserdruckern für die Erstellung der Barcode-Etiketten. Heute lässt sich bei Chocolats Halba dank der mobilen Datenerfassung der Warenfluss von der Anlieferung der Rohstoffe über die Prozesse in der Produktion bis zum Auslieferungslager sehr viel genauer verfolgen. Früher dauerte die Erfassung von Wareneingängen im Produktionslager mitunter drei bis vier Tage, heute ist es eine Sache von Minuten. „Die Mitarbeiter sind durch das neue System selbstständiger geworden, auch das fördert die Offenheit gegenüber dem System. Zudem hat sich die Aufgabenverteilung geändert. Nach der Produktion können wir heute eigentlich sofort einlagern“, fährt Roman Dürst fort. Das Packen und Wickeln der Paletten findet unmittelbar nach der Produktion statt. Vor Einführung der mobilen Datenerfassung gab es im Lager einen Buchungsaufwand von täglich vier Stunden. Sämtliche Bestellungen und Anforderungen mussten manuell vorgenommen werden. Heute passiert all dies effizienter, schneller und transparenter. „Nun haben wir klar definierte Verantwortlichkeiten“, erklärt Didier Gremaud. „Die Leitplanken sind enger geworden. Das nutzt auch der Qualitätssicherung.“ Vera Wahl sieht das genauso: „Ein Knackpunkt für uns war die

Kommissionierung. Die ist jetzt durch das System vorgegeben. Früher sagten wir dem System, was wir wollen, heute sagt uns das System, was wir tun sollen. Fehler fallen darum sofort auf. Früher konnte man ins Lager gehen, etwas entnehmen und es später papierbasiert buchen. Heute muss ich mich an den Prozess halten.“ Auch eine neue, effizientere Auslagerstrategie hat das neue System ermöglicht. So geht jetzt immer erst die früher angelieferte Charge aus dem Rohstofflager in die Produktion.

Nach den positiven Erfahrungen mit der mobilen Datenerfassung und dem zentralen, SAP-basierten Produktionssystem plant man in der Coop-Gruppe schon die Ausweitung auf weitere Anwendungsfelder. In der Produktionsdivision Sunray in Pratteln etwa, wo Lebensmittel verarbeitet werden, dient die mobile Datenerfassung zur Kommissionierung. „Auch in bestimmten Lagerbereichen von Sunray wollen wir Mobisys einsetzen“, sagt Vera Wahl. Auch Einsatzszenarien, die über Logistik und Lagerhaltung noch hinausgehen, sind bei Coop schon projektiert: In den Retailgeschäften der Gruppe soll die MDE-Technik die Instandhaltung unterstützen. Dazu wird in Zukunft die Hardware-Ausstattung in den Ladengeschäften – wie etwa Kassens-PCs, Monitore oder Drucker – mit einem Barcode-Etikett versehen, das bei Bedarf sofort mobil ausgelesen werden kann. So macht MDE-Technik auch die Geräte- und Wartungsgeschichte sofort transparent.

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



www.mobisys.de
www.coop.ch

Mobisys Mobile Informationssysteme aus Walldorf bietet ein komplettes Lösungsspektrum für mobile Geschäftsprozesse im SAP-Umfeld und ist seit 1998 als SAP-Softwarepartner zertifiziert. Mit Individuallösungen und eigenentwickelter Standardsoftware realisiert Mobisys komplette Systeme für mobile Geschäftsprozesse im SAP-Umfeld, ob für Logistik, Produktion, Handel oder Servicemanagement. Die Produktlinie Mobisys Solution Builder (MSB) erweitert als ABAP-Add-on NetWeaver-basierte SAP-Systeme um automatische Identifikations- und Datenerfassungssysteme, ohne Middleware oder Zwischenserver. Ein wichtiges Element im Mobisys-Portfolio ist der MSB Developer, mit dem Anwender mobile Applikationen verändern, erweitern oder neu erstellen können.



Für Chocolat Halba wurde der Mobisys Solution Builder völlig neu entwickelt.

Smart-Meter-Prozesse mit SAP nutzen

Laut EU-Richtlinie müssen im Jahr 2020 rund 80 Prozent der Haushalte über einen Smart Meter verfügen. Allerdings laufen in Deutschland die Projekte beim Smart Metering zögerlich an. Der Rollout wird voraussichtlich erst ab 2013 anlaufen.

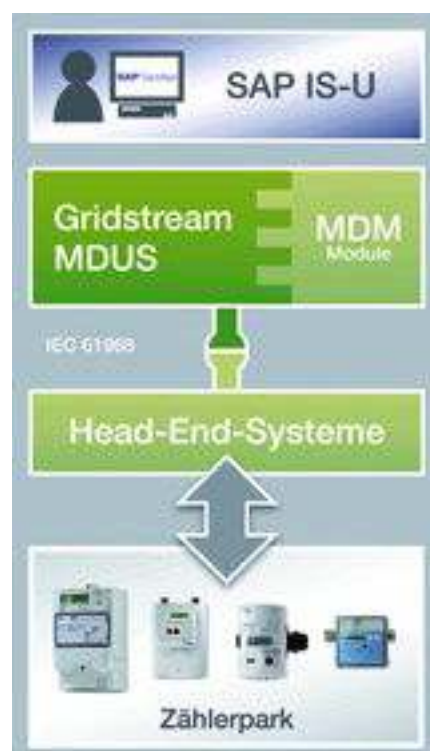
Von Peter Heuvel und Manfred Fleig, Landis+Gyr

Schon heute treibt der Gesetzgeber den Einbau von Smart Metern voran: Die Novelle des Energiewirtschaftsgesetzes schreibt den Verteilnetzbetreibern in ihrer Rolle als Messstellenbetreiber vor, bei allen Kunden mit einem Jahresverbrauch von über 6000 Kilowattstunden Smart Metering einzuführen. Nach einer Berechnung des Stadtwerke-Netzwerks Trianel werden deshalb spätestens im Jahr 2013 fünf Millionen neue Stromzähler installiert. Mit der Zahl der Smart Meter wächst auch die Menge an Energiedaten, die den Energieversorgern zur Verfügung steht. Diese Daten bieten eine enorme Chance, Vertriebs- und Serviceprozesse von der Ablesung bis zur Abrechnung schneller und effizienter umzusetzen. Damit sind sie ein wichtiger Hebel im Wettbewerb. Zusätzlich werden die Daten benötigt für den Aufbau des intelligenten Stromnetzes. Lastspitzen können durch den Einsatz variabler Tarife geglättet und erneuerbare Energien besser in die Stromnetze integriert werden. Diese Vorteile können Energieunternehmen allerdings nur nutzen, wenn die gewonnenen Energiedaten den bestehenden Geschäftsprozesslösungen zur Verfügung stehen. Da das von der Mehrzahl der Energieversorger genutzte SAP-ERP- und IS-U-System (SAP-for-Utilities-Lösungen) nicht direkt mit den Zählern kommunizieren kann, müssen Mess- und SAP-Daten auf einem anderen Weg zusammengeführt werden.

Direkter Zugriff auf Kundenstammdaten

In kleinen Smart-Meter-Pilotprojekten reichte es noch aus, die Daten händisch zu bearbeiten oder über manuelle Schnittstellen aus der Fernableseinfrastruktur in SAP zu integrieren.

Wenn der Energieversorger aber statt ein paar hundert Geräte hunderttausend und mehr Smart Meter in Privathaushalten einbaut, braucht er eine direkte Verknüpfung von Energie- und Kundenstammdaten. Nur so kann er den Einbau der Geräte und die Ablesung und Abrechnungsprozesse automatisieren, eine engmaschige Kundenkommunikation, wie sie der Gesetzgeber fordert, umsetzen beziehungsweise Wettbewerbsvorteile durch neue Serviceleistungen ausschöpfen. Zwei Optionen stehen SAP-Nutzern derzeit zur Verfügung:



Mit Gridstream MDUS 2.0 wird die Time-of-use-Abrechnung flexibel.

■ Ein eigenständiges MDM-System

Um Messsysteme und Messdaten mit den Geschäftsdaten in SAP zu verbinden, besteht für Energieunternehmen die Möglichkeit, neben dem SAP-System ein eigenständiges Meter Data Management System (MDM-System) aufzubauen. Der Nachteil: Mit einem MDM-System entsteht neben dem SAP-System eine komplett neue IT-Infrastruktur – inklusive eigenes Servicesystem, Ticketsystem für Fehlermeldungen, eigene MDM-User, eine Wartungsinfrastruktur und ein Qualitätssicherungssystem. Aufbau und Pflege einer solchen Infrastruktur sind aufwändig und kostspielig. Hinzu kommt, dass beim Einsatz eines weiteren IT-Systems neben SAP die Datenkonsistenz in Gefahr ist. Daten liegen womöglich mehrfach und in verschiedenen Versionen im MDM- und SAP-System: Zusätzlich muss geklärt werden, welche Daten für die Abrechnungs- und Serviceprozesse verwendet werden. Und nicht zuletzt bedeutet eine weitere Schnittstelle innerhalb der IT-Infrastruktur auch weitere Integrationsleistungen, die bezahlt werden müssen.

■ Eine integrierte MDUS-Lösung

Die Alternative ist eine MDUS-Lösung. MDUS steht für Metering Data Unification and Synchronisation. SAP hat mit MDUS Prozesse definiert, um Smart Metering in SAP integrieren zu können. Neben einem MDUS-System benötigt der SAP-Anwender eine AMI-Lizenz von SAP, die es ihm ermöglicht, Smart-Metering-Prozesse in SAP zu bedienen und über MDUS mit dem Zähler zu kommunizieren. Der Vorteil der MDUS-Lösung: Alle Prozesse werden weiterhin in SAP abgebildet und



© Joachim Wendler, Shutterstock.com



Dr. Peter Heuell ist CEO von Landis+Gyr Deutschland. Der promovierte Ingenieur der Elektrotechnik begann seine Laufbahn 1995 im Zählerwesen der ABB. Er gilt als ausgewiesener Experte für intelligente Messtechnik, Smart Metering und Smart Grid. Neben zahlreichen Publikationen hält er als Miterfinder drei Patente für Innovationen auf diesem Gebiet.



Manfred Fleig war viele Jahre für SAP tätig – zuletzt als Global Account Manager. Seine Erfahrung bringt der studierte Informatiker und Elektrotechniker heute als Vertriebsleiter Applikationen bei Landis+Gyr ein. Von seinem Büro in Walldorf aus betreut er neueste IT-Entwicklungen für die intelligente Messtechnik im Rahmen der Partnerschaft von Landis+Gyr und SAP.

realisiert; die Prozesssteuerung ist und bleibt in SAP. Zwischen MDUS und SAP verläuft die Kommunikation über Webservices. Statt eine Schnittstelle zu nutzen, sind die Systeme unmittelbar miteinander verbunden (End-to-End). Da kein neues System aufgebaut, sondern eine bestehende Lösung erweitert wird, liegen die Kosten für eine MDUS-Lösung außerdem unterhalb derer für den Aufbau einer zusätzlichen IT-Infrastruktur.

MDUS-Systeme sind riesige Datentanks, die täglich oder nach Definition zu jedem beliebigen Zeitpunkt die Messdaten aus den Messsystemen ziehen und speichern. Eine wichtige Eigenschaft von MDUS-Lösungen ist die Skalierbarkeit. Systeme mit Messdaten von zehn Millionen Zählern und mehr werden schon heute in der Praxis angewandt und sind produktiv. Die MDUS-Systeme kommunizieren mit den Fernablesesystemen – für Smart Meter werden diese Head-End-Systeme (HES) genannt. Head-End-Systeme sind quasi Telefonanlagen, die direkt mit den Zählern kommunizieren und die Daten einholen. Per Breitbandverbindung gelangen diese dann an das MDUS. Gespeichert werden die Daten in einem einheitlichen Format, das verschiedene Möglichkeiten der Gruppierung, Sortierung und Klassifizierung eröffnet.

Daten speichern und verdichten

Wie oft und wann abgelesen wird, kann der Anwender in SAP konfigurieren. Benötigt der Versorger die Abrechnungsdaten für seine Geschäftsprozesse, schickt er eine Abrechnungsvorschrift an das MDUS-System. Die Daten werden daraufhin zunächst qualifiziert, das heißt auf ihre Plausibilität und Echtheit geprüft. Dann werden sie entsprechend der Abrechnungsvorschrift verdichtet, sodass ein abrechnungsrelevanter Wert entsteht. Dieser hängt zum Beispiel ab von den Vertrags- und Tarifoptionen des jeweiligen Kunden. So können für

Kunden unterschiedlich zusammengestellte Werte für verschiedene Tageszeiten übermittelt werden. Die so verdichteten Daten werden nach Wunsch täglich, wöchentlich oder monatlich automatisch in SAP IS-U integriert. Auf diese Weise lassen sich auch variable Tarife schnell und bequem abrechnen. Das ist ein entscheidender Vorteil im Wettbewerb. Solche Tarife sind zudem die Basis für das Energienetz der Zukunft. Mit der MDUS-Entwicklung von Landis+Gyr, Gridstream MDUS 2.0, wird die sogenannte Time-of-use-Abrechnung noch flexibler: So gut wie jeder beliebige Abrechnungsmodus, also jeder beliebige Tarif, kann angeboten und abgerechnet werden. Damit sind Tarifoptionen fast keine Grenzen mehr gesetzt. Möglich sind in Zukunft beispielsweise auf die individuellen Gewohnheiten eines Kunden abgestimmte Strompreise.

Klare Aufgabendtrennung

Auch weitere Geschäftsprozesse wie Vertragsänderungen oder Wartungsarbeiten unterstützt das MDUS-System: Der Zähler kann jederzeit abgelesen werden und Kunden können von der Stromversorgung getrennt oder neu an die Versorgung angeschlossen werden. Und bei etwaigen Kundenreklamationen oder auftretenden Fehlern stehen aktuelle Zählerdaten zusätzlich fast in Echtzeit zur Verfügung. Da im MDUS-System keine kaufmännischen Details zu Tarifen oder Verträgen vorliegen, ist die Aufgabendtrennung zwischen den Systemen klar geordnet: Gridstream MDUS speichert die Daten und bereitet sie auf. In SAP werden die Geschäftsprozesse gesteuert. Ausgeführt werden alle Schritte auf der SAP-Oberfläche. Für die Kommunikation zwischen Messsystemen und Speicherbausteinen nutzt Gridstream MDUS den Standard IEC-61968. Das ermöglicht es Versorgern, alle Head-End-Systeme, die diesen Standard unterstützen, anzubinden. Gridstream MDUS ist damit herstellerunabhängig. Die Gerätelandschaft lässt sich jederzeit flexibel erweitern. Versorger können so Risiken

ihrer Investition reduzieren. Die offene Architektur von Gridstream MDUS ermöglicht darüber hinaus eine Integration intelligenter Grid-Anwendungen zur Unterstützung neuer Anforderungen des Energieunternehmens.

In der Praxis erprobt

Gridstream MDUS war die erste MDUS-Lösung mit SAP-Qualifizierung. Das Release 2.0 wurde im Februar 2012 von SAP zertifiziert. Es unterstützt die neuen Features des SAP Enhancement Pack 5 (EhP 5), das Mitte 2011 auf den Markt kam. Neben der erweiterten Tarifabrechnung wurde die Integration mit SAP verbessert. Statt über ein EDI-System, das die Daten des Webservices entgegennimmt, kommuniziert MDUS direkt mit SAP. Gridstream MDUS 2.0 speichert und verarbeitet die Daten von Stromzählern, Wasser- und Gaszähler lassen sich ebenfalls anbinden. Effiziente Multienergielösungen können auf diesem Wege in die SAP-Landschaft integriert und von den Versorgern genutzt und angeboten werden. Auch lässt sich die Spannungsqualität der Netze mit Gridstream MDUS erkennen und kontrollieren. Störungen oder Manipulationen werden auf Wunsch direkt an den Versorger weitergegeben. Kunden haben zudem die Möglichkeit, MDUS mit einer kompletten Smart-Meter-Infrastruktur aus einer Hand zu nutzen. Bei den Elektrizitätswerken des Kantons Zürich (EKZ) ist Gridstream MDUS seit 2010 im Einsatz. Als die EKZ erstmals Kunden mit Smart Metern ausstattete, entschied man sich für das Gridstream MDUS System, um die Daten in das Abrechnungssystem SAP IS-U zu integrieren. Ziel des Projekts war es, täglich anfallende Routineaufgaben zu optimieren und die betriebliche Effizienz zu steigern. Heute werden durch automatisierte Ablesevorgänge über Gridstream MDUS-Standards wie An-, Ab- und Ummeldungen und Turnusablesungen direkt in SAP abgewickelt.

www.landisgyr.com

Landis+Gyr

Landis+Gyr bietet integrierte Energiemanagement-Lösungen an, die auf die Bedürfnisse von Energieunternehmen zugeschnitten sind. Heute verfügt das Unternehmen mit 5000 Mitarbeitern über ein breites Produkt- und Dienstleistungsportfolio. Mit einem Jahresumsatz von über 1,5 Milliarden US-Dollar ist Landis+Gyr eine eigenständige Wachstumsplattform der Toshiba Corporation und der Innovation Network Corporation of Japan, die 40 Prozent der Anteile hält.

Schneller. Besser. Genauer.



© ArchMan, Shutterstock.com

Beim Universal Data Converter (UDC) von T-Systems geht es um die Integration der Produkt- und Produktionsdaten in laufende Systeme. UDC ist eine zertifizierte Partnerlösung, die es ermöglicht, Produkt- und Produktionsdatenmanagement integriert im SAP-Änderungsdienst zu betreiben. Laut Martin Buchthal, als T-Systems-Prozessberater zuständig für die Automotive- und Zuliefererindustrie, sind Unternehmen damit in der Lage, Stücklisten, Materialstämme, Änderungsnummern, Arbeitspläne und Linien-Design von externen Systemen zu übernehmen und mit vorhandenen Daten abzugleichen und zu synchronisieren. E-3 Chefredakteur Peter Färbinger sprach mit Buchthal über das Besondere an UDC und darüber, welche neuen Aspekte die Lösung in die SAP-Landschaft einbringt.

E-3: Was zeichnet UDC besonders aus?

Martin Buchthal: Der Universal Data Converter ist bereits eine markterprobte und ausgereifte Lösung. Was ihn auszeichnet, ist seine hohe Flexibilität bei der Anpassung an Kundenanforderungen und die Performance. Wir erleben immer wieder, dass Kunden bei der Integration von SAP in ihre Entwicklungs- und Fertigungsprozesse viel Zeit und Geld investieren, um die Stammdatenintegration in den Griff zu bekommen. Oftmals scheitern Projekte genau daran. UDC bietet hierfür die Lösung, das Rad muss nicht neu erfunden werden. Er bringt die technische Basis mit, welche für die Stammdatenintegration benötigt wird, das heißt, wir können uns von Beginn des Projekts gleich auf die fachlichen Themen konzentrieren. Der UDC liefert dazu die technische Basis. Dabei spielt es keine Rolle, ob individuelle oder standardisierte Softwaresysteme angebunden werden.

E-3: Also ist es damit möglich, Kundenerfordernisse schneller umzusetzen?

Buchthal: Richtig. Kundenerfordernisse können schneller und umfassender umgesetzt werden. Unsere Erfahrung zeigt, dass wir damit eine wesentlich kostengünstigere Lösung mit deutlich reduziertem Risiko gegenüber einer Individualentwicklung anbieten können. Darüber hinaus steht ein erfahrenes Beraterteam zur Verfügung, welches den Kunden bei der Konzeption, Implementierung und Einführung unterstützt.

E-3: Welche neuen Aspekte bringt UDC noch in die SAP-Landschaft?

Buchthal: Nicht nur bei der Integration externer Systeme unterstützt der UDC. Auch innerhalb von SAP gibt es Datenstrukturen, die je nach Einsatzgebiet ineinander überführt werden müssen. So beginnt im Engineering die CAD-SAP-Integration in der Regel mit der Dokumentenstückliste, diese kann für den Stücklisten- beziehungsweise Konfigurationsprozess mittels UDC in eine sogenannte Produktstruktur-Stückliste überführt und von dort wiederum mittels UDC in eine klassische Materialstückliste für die Produktion konvertiert zu werden. Alles hochgradig automatisiert und mit voller Integration in den SAP-Änderungsdienst. Auch die Anreicherung von Stücklistendaten mit Zusatzinformationen, Verknüpfungen von Stückliste und Arbeitsplänen oder sogar das Ergänzen von Arbeitsplänen mit Arbeitsschritten ist gelebte Praxis in zahlreichen Kundenlösungen.

E-3: Für welche Arbeitsgebiete ist der Universal Data Converter geeignet? Wo bringt er besonderen Nutzen?

Buchthal: Wann immer sich die Herausforderung stellt, SAP in einen durchgängigen Produkt- und Produktionsstammdatenprozess zu integrieren, kann die Antwort auf diese Herausforderung UDC sein. Der UDC ist dabei weit mehr als ein Mapping-Tool. UDC ist in der Lage, die Semantik der

Daten zu erfassen, und ermöglicht damit nicht nur Datenmodelle, sondern auch Methodiken ineinander zu überführen. Darüber hinaus ist er vollständig in den SAP-Änderungsdienst integriert, das heißt, die Änderungen werden historisch nachvollziehbar im System abgelegt. Dabei werden alle Arbeitsgebiete, vom Engineering über die Produktion bis hin zum Aftersales unterstützt. Durch den hohen Automatisierungsgrad und die Performance hilft er, manuelle Arbeitsschritte zu reduzieren, und ist in der Lage, auch große Datenmengen zeitnah zu verarbeiten.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

www.t-systems.com



Martin Buchthal ist bei T-Systems im Bereich Automotive- und Zuliefererindustrie tätig. Er ist als Prozessberater verantwortlich für den Auf- und Ausbau von SAP-PLM-Kompetenzen in Deutschland und China sowie der Entwicklung von Partner Solutions wie UDC.

www.E3Community.info



Nähere Informationen erhalten Sie unter:
www.E3Community.info oder beim E-3 MarCom-Team

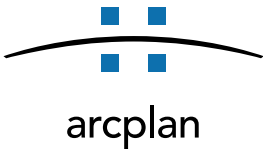
Frau Carolin Meinhold, Carolin.Meinhold@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 23
Frau Vanessa Kitowski, Vanessa.Kitowski@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 27
Frau Annemarie Trattner, Annemarie.Trattner@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 29



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 Parking 4, D-85748 Garching bei München Telefon: +49/89 255 495-0 Telefax: +49/89 255 495-205 E-Mail: marketing@aiinformatics.com Online: www.aiinformatics.com	Die ganze IT Lösung. Für heute. Für morgen. Für den Mittelstand. Vertrauen Sie auf ai informatics. Wir wählen die idealen SAP Komponenten für Ihre geschäftlichen Abläufe und konzipieren die optimale Gesamtlösung. Mit über 35-jähriger Prozesskompetenz in unseren Kernbranchen Automobilzulieferindustrie, Anlagen- und Maschinenbau, Solar- sowie Hightech-Industrie. Profitieren Sie von einem führenden SAP Gold Partner und unseren Lösungsangeboten zu: SAP SPEED Branchenlösungen, Enterprise Mobility, Business Analytics sowie Product Lifecycle Management. 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 Dynamostr. 17 68165 Mannheim Telefon: +49 (0)621 / 4001-0 Telefax: +49 (0)621 / 4001-2080 Online: info@bebit.de www.bebit.de	Als erfahrener SAP Dienstleister sorgen wir dafür, dass Sie Ihre SAP-Lösung optimal nutzen können. Wir unterstützen Sie von der SAP-Basisbetreuung über Hosting und Application Management bis zum HR Business Process Outsourcing. bebit wurde 1993 als Unternehmen der Bilfinger Berger Gruppe gegründet und beschäftigt aktuell über 130 Mitarbeiter. bebit ist zertifizierter SAP Hosting Partner, SAP Services Partner und SAP Customer Competence Center. Unsere Referenzen (Auszug): SAP BW und SAP Financials bei Bauer AG, SAP HR bei EPM Assetis GmbH, SAP 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.
		COMMON Deutschland e.V. Wilhelm-Haas-Str. 6 70771 Leinfelden-Echterdingen Geschäftsführung: Christa Beck Telefon: +49 (0) 711/ 782391-0 Telefax: +49 (0) 711/ 782391-11 Online: office@common-d.de www.common-d.de	Seit fast 25 Jahren ist COMMON Deutschland DIE User Group für die IBM i-Community. Mit der Erweiterung des Portfolios finden Unternehmen in COMMON Deutschland DEN Ansprechpartner im Bereich der Power-Systeme. Neutrale Positionierung, Erfahrungsaustausch, Weiterbildung in Konferenzen, Workshops und Arbeitskreisen bilden dabei für Mitglieder und Interessenten die besondere Basis! Unter dem Motto „Give and Take“ treffen sich IT-Verantwortliche und Entwickler und informieren sich über neueste Lösungen und Geschäftsmodelle. Anwender, Business-Partner und Hersteller finden hier eine gemeinsame Plattform. Durch die Verbindung mit Hochschulen und Universitäten leistet COMMON einen wichtigen Beitrag zur Förderung des IT-Nachwuchses.  COMMON-Mitglieder wissen mehr!
		Consilio IT-Solutions GmbH Max-Planck-Str. 6 D-85609 Aschheim/Dornach Telefon: +49 (0)89 - 960575-0 Telefax: +49 (0)89 - 960575-10 Online: info@consilio-gmbh.de www.consilio-gmbh.de	Consilio IT-Solutions ist ein unabhängiges SAP Beratungsunternehmen mit besten Referenzen. Unser Fokus 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 Fokus! 
		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 Consult TEAM Hamburg GmbH Christoph-Probst-Weg 2 D-20251 Hamburg Telefon: +49 (0) 40 / 22 63 60-0 Telefax: +49 (0) 40 / 22 63 60-260 Online: info@cth.de www.cth.de	Kompetenz in SAP ERP HCM Implementierung/Customizing Individualentwicklung Hotline/Support
		Empirius GmbH Klausnerring 17 D-85551 Kirchheim bei München Telefon: +49(0)89 / 93 933-656 Telefax: +49(0)89 / 93 933-648 Online: www.bluesystemcopy.de	SAP-Systeme im Akkord klonen BlueClone erstellt auf Basis eines x-beliebigen SAP-Systems in minutenschnelle ein neues Test- oder Projektsystem. www.blueclone.de End-to-end Automation von SAP-Systemkopien BlueSystemCopy reduziert Ihren personellen Aufwand für homogene Systemkopien auf wenige Minuten – und schafft Ihnen Freiräume für das daily business. www.bluesystemcopy.de 
		Esker GmbH Dr. Rafael Arto-Haumacher Niederlassungsleiter, Prokurist Dillwächterstr. 5, D-80686 München Telefon: +49(0)89 / 700887-0 Telefax: +49(0)89 / 700887-70 Online: rafael.arto-haumacher@esker.de	Papierbasierte Prozesse reduzieren – Automatisierungslösungen als Software oder SaaS für SAP-Systeme • Auftragseingang • Rechnungseingang • E-Billing - kombinierbar mit Druckservice für Papierrechnungen • Druckservice für Dokumente aus SAP und anderen Applikationen • Fax Services & Fax Server • Archivierung on Demand 

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 Ferrari electronic AKTIENGESELLSCHAFT	Ferrari electronic AG Ruhlsdorfer Str. 138 D-14513 Teltow Telefon: +49(0)3328 / 455-90 Telefax: +49(0)3328 / 455-960 Online: info@ferrari-electronic.de www.ferrari-electronic.de	Durch den direkten Dokumentenempfang und -versand aus SAP (ERP ECC 6.0, SAP NetWeaver, mySAP ERP, R/3) lassen sich Geschäftsprozesse in Unternehmen beschleunigen und optimieren. OfficeMaster für SAP von Ferrari electronic ermöglicht den direkten E-Mail-, Fax- und SMS-Versand aus allen Modulen sowie den Empfang in Business Workplace. Ferrari electronic ist SAP Software Solution Partner und mit seinem Produkt OfficeMaster für SAP von der SAP AG zertifiziert.
		FIS-ASP Application Service Providing und IT-Outsourcing GmbH Röthleiner Weg 4 D-97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 (0) 9723 / 9188-500 Telefax: +49 (0) 9723 / 9188-600 Online: info@fis-asp.de www.fis-asp.de	Service für mehr als 25.000 zufriedene Anwender! ■ SAP Operation & Consulting ■ SAP-Managed Services ■ Backoffice Solutions ■ Hosting/Outsourcing
		FIS Informationssysteme und Consulting GmbH Katharina Kajzer Röthleiner Weg 1 D-97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 (0) 9723 / 9188-0 Telefax: +49 (0) 9723 / 9188-100 Online: info@fis-gmbh.de www.fis-gmbh.de	FIS ist ein unabhängiges Unternehmen mit derzeit rund 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, das seinen Schwerpunkt in den SAP-Produkten und -Technologien hat. Eigene Lösungen und Produkte als Add-On zur SAP-Software runden das Leistungsspektrum ab: • FIS/wws® Warenwirtschaft für den Technischen Großhandel • FIS/edc® Automatisierte Dokumentenverarbeitung in SAP ERP • FIS/eSales® Shop-Lösung für den Vertrieb im Internet • FIS/xe® XML-engine und edi für SAP ERP • FIS/hrd® Sicheres Testen im Bereich HCM und revisionssichere Entwicklung von Customizing • FIS/mpm® Master Data & Price Management • FIS/crm® Kundenbeziehungsmanagement
		FUJITSU Mies-van-der-Rohe-Str. 8 D-80807 München Telefon: +49 (0)1805 / 372825 Online: sapde@ts.fujitsu.com http://de.fujitsu.com/dit4sap	Fujitsu unterstützt Unternehmen ganzheitlich sowohl auf der Anwendungs- und IT-Infrastrukturebene als auch bei der Implementierung und dem Betrieb – zertifiziert als Global SAP Partner für Technologie, Service und Hosting. Mit Infrastruktur-Lösungen, Infrastruktur-Services 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 sumarum bieten wir eine internetbasierte, komfortable und kostengünstige Outsourcingplattform auf Basis SAP HCM für alle Personalprozesse an. Zu unseren Kunden zählen Mittelstandsunternehmen, internationale Konzerne, Banken, Versicherungen und Unternehmen und Verwaltungen im öffentlichen Dienst.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		KWP Kümmel, 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 .

community.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 Services Partner seit 1997 für optimale Prozesse durch maßgeschneiderte Beratung und Entwicklung. Leistungsfähige Add On Lösungen – beispielsweise für die interaktive Disposition und Tourenplanung, die mobile Datenerfassung oder für die optimierte Außendienststeuerung mit SAP CRM – schaffen zusätzlichen Mehrwert für SAP Anwender.
		PBS Software GmbH Schwanheimer Strasse 144a, D-64625 Bensheim Geschäftsführer / Managing Director: Dipl. - Math. Günther Reichling Amtsgericht / Local Court: Darmstadt, HRB 25302 Telefon: +49 (0) 6251 - 174 238 Telefax: +49 (0) 6251 - 174 174 Online: michalina.malinowski@pbs-software.com www.pbs-software.com	PBS Software GmbH ist ein führender Anbieter von Ergänzungslösungen für SAP-Systeme. PBS erweitert die SAP-Datenarchivierung und ermöglicht einen nahtlosen und komfortablen Zugriff auf archivierte oder nearline Daten. Dazu nutzt PBS u.a. spaltenbasierte Technologie. Des Weiteren unterstützt PBS eine revisionssichere Datenextraktion und -ablage. Vorteile: • Beherrschung der SAP-Datenflut durch schnellen Datenzugriff • Reduzierung der Gesamtkosten, Verbesserung der Systemleistung sowie Minimierung der IT-Ressourcen • Erleichterte Revision und Compliance • Unterstützung der IT-Konsolidierung • Kompatibilität mit revisionssicheren Speichersystemen • Hochskalierbarkeit und Einsatz unter allen gängigen Plattformen • Höchste Integration.
		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.
		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.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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 resultierende Verbesserung der eigenen Position am Markt.
		REALTECH AG Industriestrasse 39c D-69190 Walldorf Telefon: +49 (0)6227 / 837-0 Telefax: +49 (0)6227 / 837-837 Online: info@realtech.de www.realtech.de	Die REALTECH AG ist ein auf SAP-spezialisiertes Beratungshaus sowie Softwarehersteller mit Fokus auf Geschäftsprozess- und IT Service-Management. Consulting: • IT-Management Beratung • Business Optimierung mit SAP • IT-Optimierung • SAP Compliance & Security theGuard! Produkte: • Business Process Management • Business Service Management • IT Infrastructure Management • Configuration Management / CMDB • Application Lifecycle Management
		Q_PERIOR AG Bavariaring 28 D-80336 München Telefon: +49(0)89 / 45599-0 Telefax: +49(0)89 / 45599-100 Online: office@q-perior.com www.q-perior.com	Q_PERIOR ist eine inhabergeführte Business- und IT-Beratung mit Standorten in Deutschland, Schweiz, Österreich, Slowakei, USA und Kanada. Q_PERIOR unterstützt Grossunternehmen und grosse Mittelständler mit integrierter Fach- und IT-Kompetenz. Neben der Spezialisierung auf den Markt der Finanzdienstleister bietet Q_PERIOR ein branchenübergreifendes Beratungsspektrum in den Bereichen Audit & Risk, Beschaffung, Business Intelligence, Finanzen & Controlling, Kundenmanagement, Projekt- & Implementierungsmanagement, Strategisches IT-Management und Technologie.
		scoop and spoon Breite Gasse 4 1070 Wien Telefon: +43 (0) 1 523 4088 110 Online: info@scoopandspoon.com www.scoopandspoon.com	The Contemporary Agency. Mit Scoop and Spoon verwirklicht sich das zeitgemäße Agenturmodell - Mehr als Werbeagentur, mehr als Interactive Agentur und mehr als Technologiedienstleister. Scoop and Spoon ist ein Agenturverbund einer klassischen Marketing- und Werbeagentur (Scoop) und eines Web- und Mobiltechnologiedienstleisters (Spoon). Unsere Agentur setzt auf zukunftsweisende Marketing-Technologien, um die komplexer werdenden Anforderungen im Agenturgeschäft von morgen erfüllen zu können.
		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 BzB-Prozesse ■ Volle Prozesstransparenz End-to-End-Monitoring in SAP ■ Business Integration Suite BzB / EAI / MFT alles auf einer Plattform ■ Generischer Workflow in SAP für alle Prozesse
		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.

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 SYCOR GmbH Wir geben IT ein Gesicht	Heinrich-von-Stephan-Straße 1–5 D-37073 Göttingen Telefon: +49 (0) 551 / 490-0 Telefax: +49 (0) 551 / 490-2000 Online: info@syncor.de www.syncor.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 qualitätsgesichert umfassende IT-Services, entwickeln Web Shops und Portallösungen. Unsere Lösungsexpertise: SAP All-in-One SAP ERP SAP IS Oil SAP + Archiv SAP + EDI SAP + MDE SAP + BDE SAP E-Commerce SAP NetWeaver SAP Roll-Out USA & China
	 tangro smart software components	tangro software components gmbh Speyerer Straße 4 69115 Heidelberg Telefon: +49 (0) 6221 / 13 33 60 Telefax: +49 (0) 6221 / 13 33 621 Online: info@tangro.de www.tangro.de	tangro - Ihr Partner für Inbound Management tangro unterstützt SAP-Anwender bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse durch Automatisierung im Dokumenteneingang. Produkte: Die tangro-Inbound-Suite umfasst Lösungen für • Rechnungen • Bestellungen • Bedarfsmeldungen • Lieferscheine • Zahlungssavise • Freigabe- und Genehmigungs-Workflow Ihr Nutzen: tangro-Lösungen sind SAP-Embedded. Dadurch • keine Investitionen in vorgelagerte Systeme • direkte Datenübernahme • kein Austausch von Stamm- und Bewegungsdaten • minimaler Pflege- und Schulungsaufwand • Arbeiten in gewohnter SAP-Umgebung
	 TDS a Fujitsu company	TDS AG Konrad-Zuse-Str. 16 D-74172 Neckarsulm Telefon: +49 (0) 7132 / 366-01 Telefax: +49 (0) 7132 / 366-1000 Online: info@tds.fujitsu.com www.tds.fujitsu.com	SAP-Erfolgsrezepte für Ihr Unternehmen Als SAP Gold- und Hosting-Partner mit 25jähriger SAP-Projekterfahrung steht TDS für ganzheitliche Betreuung: Der Dienstleister bietet mittleren und großen Unternehmen Services von der SAP-Beratung über IT Outsourcing bis hin zur kontinuierlichen Weiterentwicklung und Anpassung der SAP-Lösungen an sich verändernde Geschäftsprozesse. Darüber hinaus entwickelte TDS vorkonfigurierte SAP-Lösungen und Add-Ons für die Branchen Chemie, Pharma, Kosmetik & Pflegemittel, Farben & Lacke und Lebensmittel.
	 teufel	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.
	 TONBELLER Software ■ Consulting	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 THE KNOWLEDGE TRANSFER COMPANY	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.

www.E3Com

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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 vereinheitlicht 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
		Uniserv GmbH Rastatter Str. 13 75179 Pforzheim Telefon: +49 (0) 72 31/9 36 - 0 Telefax: +49 (0) 72 31/9 36 - 25 00 E-Mail: info@uniserv.com Online: www.uniserv.com www.data-quality-on-demand.com	UNISERV - Better Data. Better Business. Als zertifizierter SAP Software Partner bieten wir unseren Kunden eine erweiterte Lösungskompetenz in den Bereichen Datenqualität und Datenintegration - sei es on-premise oder aus der Cloud. Integrationen in kundenindividuelle SAP-Anwendungen sind dabei ebenso unproblematisch wie die Unterstützung von Webtechnologien, insbesondere im CRM- und ERP-Umfeld. Ein umfassendes Beratungs- und Serviceportfolio sowie die langjährige Erfahrung mit SAP-Projekten machen uns zu Ihrem leistungsstarken Partner in Sachen Data Management.
		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-Mittelstandsausourcer. Der Spezialist für integrierte und hoch performante IT-Lösungen bietet von der Konzeption über die Realisierung bis hin zum Betrieb professionelle IT-Gesamtlösungen für qualitätsbewusste Fertigungsbetriebe. Mit schlanken SAP-Branchenlösungen („SAP All-In-One“) und standardisierten mobilen Logistiklösungen konnte sich unit-IT eine Top-Position als Industrie-IT-Partner erarbeiten. unit-IT ist SAP-Gold-Partner und zum fünften Mal „SAP Reseller des Jahres“.
		Versino AG Bahnhofstraße 35 84503 Alttötting Telefon: +49 (0) 8671 96 209 00 Telefax: +49 (0) 8671 - 98 47 8 Online: welcome@versino.de www.versino.net	Die Versino AG hat ihren Tätigkeitsschwerpunkt im weltweiten Rollout von SAP Business One für Konzern-Niederlassungen. Unser Leistungsumfang: - Entwicklung rolloutfähiger Templates. - Modellierung von Geschäftsprozessen unter Berücksichtigung von Compliance- und Bewertungsanforderungen. - Herstellung eines aussagefähigen Group Reportings mit Konsolidierung nach IFRS. - Anbindung von SAP Business One ins Konzernsystem. Als Mitglied von United Vars ist die Versino AG Teil eines internationalen Partnernetzwerkes. Es stehen weltweit Consultingleistungen in der jeweiligen Landessprache zur Verfügung. Das Service Management ist an 7 Tagen 24 Stunden erreichbar.
		XAPTION GmbH Hans-Dreher-Weg 6 D-79585 Steinen Telefon: +49 (0) 800 - Xaption Online: www.xaption.de info@xaption.de	TIRED OF CONSULTING AND READY FOR SOLUTIONS? Die Xaption GmbH ist ein schneller Dienstleister und Lösungsanbieter rund um die SAP-Software. Gegründet im Jahr 2003 sind wir von stetigem und moderatem Wachstum geprägt und verfügen über exzellent ausgebildete Mitarbeiter in den Kernbereichen der Entwicklung, bis hin zu eigenen Add-ons im SAP Umfeld. • ABAP Entwicklung, SAP Formulare, EDI/ALE, CRM UI Development • Entwicklung und Vertrieb von SAP-zertifizierten Lösungen und Produkten • Inhouse Seminare zu dem Themen ABAP, SAPscript, Smart Forms, SIFBa
		zetVisions AG Speyerer Straße 4 D-69115 Heidelberg Telefon: +49(0)6221 / 33938-0 Telefax: +49(0)6221 / 33938-922 Online: info@zetvisions.com www.zetvisions.de	Die zetVisions AG konzentriert sich auf das anspruchsvolle Thema Beteiligungsmanagement und betreut dazu rund 200 Kunden in ganz Europa. Die Lösung zetVisions Corporate Investment Manager (zetVisions CIM) für das Beteiligungsmanagement in Unternehmensgruppen ist in Abstimmung mit der SAP entwickelt worden und ist heute die einzige SAP-basierte und von einem führenden Wirtschaftsprüfer zertifizierte Anwendung für das Beteiligungsmanagement. Mit zetVisions begegnen Sie den wachsenden rechtlichen Verpflichtungen, optimieren Ihre internen Abläufe und erreichen Ihr Ziel: Die Wertsteigerung Ihres Beteiligungsportfolios.

HANA-Jailbreak

Seit uns IT-Konzerne vorschreiben wollen, wann, wie, warum und wo wir ihre Produkte verwenden dürfen, ist Jailbreak groß in Mode. Der Ausbruch aus Konventionen und Richtlinien ist ein Menschenrecht.

Die Macht der Konzerne muss an meiner Rechenzentrumstür enden. IT, die ich gekauft habe, gehört mir! Welche Rechte habe ich, wenn ich Software kaufe? Welches Recht besitze ich an HANA? Darf ich die SAP-Software löschen und den Server weiterverkaufen? Darf ich HANA auf einen neuen Xeon-Server übertragen, wenn die Originalhardware das Zeitliche segnet? Habe ich das Recht, meinen HANA-Server mit preiswerten Speicherriegeln aufzurüsten?

Es tobt ein Kampf zwischen Anbieter und Abnehmer: IT-Hersteller wollen immer und ewig die maximale Kontrolle über ihre Produkte und dem Kunden den letzten Cent aus der Tasche drücken. Beispiele für den Kontrollwahnsinn sind Apple, Oracle und SAP. Jeder auf seine Weise versucht vorzugeben, was die Anwender mit den erstandenen Produkten tun und lassen dürfen. Apple ist der Pioniere des Kontrollwahnsinns. In der Apfelgemeinde wurde schnell der Begriff des Jailbreaks bekannt: Was muss ich tun, damit ich iPad und iPhone wie normale Computer und Telefone verwenden kann? Apple hat ein geschlossenes, gut organisiertes Universum aufgebaut. Vielen Anwendern, die teure iPads ihr Eigen nennen, ist das zu wenig. Mit ein paar technischen Tricks – dem Jailbreak – lassen sich Apple-Geräte auch für andere Dinge verwenden. Die Existenz eines Software-Gebrauchmarktes ist Oracle, Microsoft und SAP ein Gräuel. Gehört mir Software, die ich gekauft habe? Oracle und Co. meinen, dass der Anwender lediglich ein Nutzungsrecht hat, aber unter keinen Umständen die Software weitergeben darf.

SAP HANA ist die ultimative Herausforderung: Verkauft wird HANA als Appliance – eine Kombination aus Hard- und Software. Lizenziert wird HANA unter anderem auf Basis der Größe des Hauptspeichers – HANA ist eine In-memory Datenbank. Kopieren lässt sich die Hardware naturgemäß nicht, bestenfalls verschrotten. Aber ein Jailbreak bringt die HANA-Software zum Vorschein. Was zusammen verkauft wird, lässt sich nach dem Jailbreak getrennt verwenden – und auch weiterverkaufen? Was kann Falsches daran sein, wenn ich die HANA-Software behalte und den Server verschenke oder ich eine bessere Hardware anschaffe? Darf der Software-Hersteller mir verbieten, meine Hardware mit mehr Speicher aufzurüsten? Welche Verfügungsgewalt habe ich als SAP-Bestandskunde über meine HANA-Hardware? Was passiert mit der HANA-Lizenz, wenn mein Server abgepackelt wird?

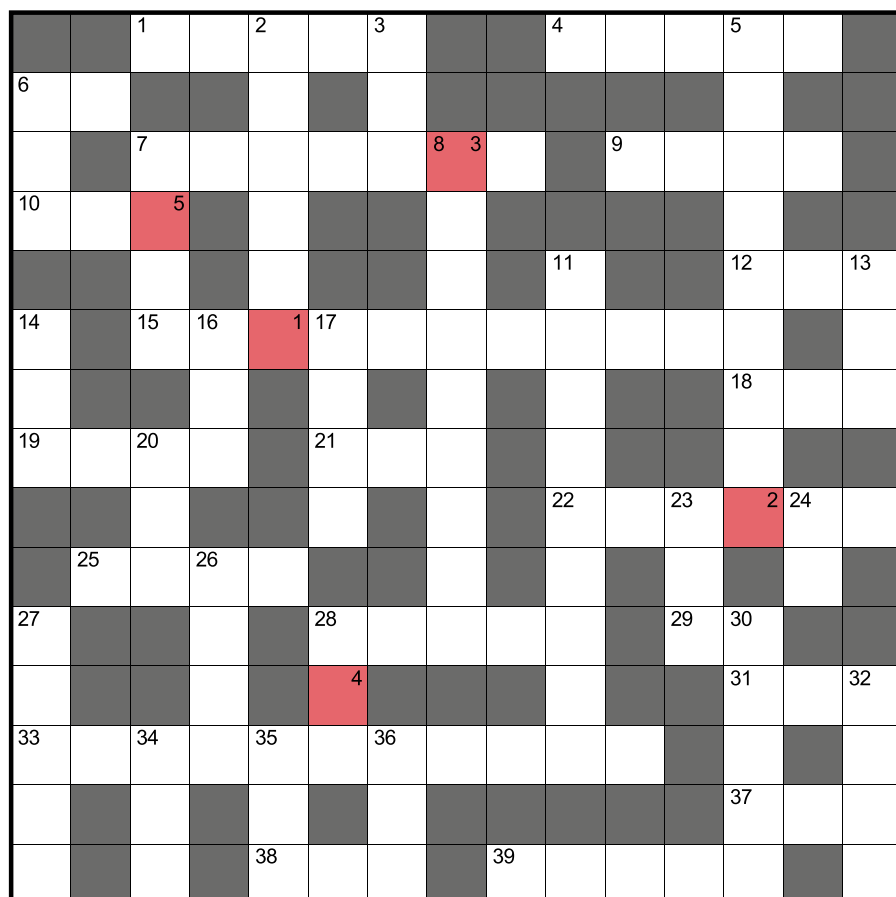
HANA-Jailbreak ist keine Tugend, sondern eine Not! Der gewissenhafte

SAP-Bestandskunde betreibt eine mehrstufige SAP-Installation: Entwicklungs-, Test- und Produktivsystem. Die Appliance einer HANA-Bestellung wird produktiv. Wie entsteht eine HANA-Umgebung für Entwicklung und Tests? Das Gute an der IT: Alles ist möglich! Für die Entwicklung reicht ein virtuelles System mit der HANA-Datenbank und HANA Studio. Aber ist das auch erlaubt? SAP und die HANA-Server-Partner wollen maximalen Gewinn aus der neuen Technik ziehen. Schön träumt der SAP-Vorstand vom 100-Milliarden-Euro-Umsatz – nach einem Zwischenschritt von 20 Milliarden im Jahr 2015.

HANA wird SAP reich machen. Zeit für Bestandskunden, über Jailbreak nachzudenken. Wenn der SAP-Vorstand Lucky Luke und sein Pferd Jolly Jumper zum Vorbild hat, dann müssen die Anwender die Dalton-Brüder sein. Jailbreak ist angesagt, oder HANA muss Public Community Domain werden!



Rätselhaftes ? ? ? aus der SAP-Community



Waagrecht

- 1 standardisierte SAP-Erweiterungen
- 4 zuerst Virtualisierung, dann welches Computing?
- 6 alternative Abk. für BI
- 7 andere Bez. für SAP Business Workflow
- 9 Abk. für Datenfunk-Chips
- 10 Abk. für globales Systemverzeichnis
- 12 alte SAP-Abk. für SOA
- 15 drittes Wort aus BIA
- 18 Abk. für Lieferkettenverwaltung
- 19 Abk. einer Abk. für IT-Pflege
- 21 SAP-IS für Oil und den gesuchten Begriff
- 22 erstes Wort der SAP-Gesundheitslösung
- 25 Abk. der Analyse von Geschäftsprozessänderungen
- 28 Vorschrift zur Archivierung
- 29 zweites Wort eines Open-Source-Frameworks
- 31 erstes Wort aus der SAP-Abk. OGS
- 33 erstes Wort (engl.) von verteilten Systemen
- 37 Abk. für HR-Selbstbedienung
- 38 Abk. für Curriculum Vitae von Information
- 39 SAP-Dokumentenschnittstelle

Senkrecht

- 2 erstes Wort der IS für die öffentliche Hand
- 3 Abk. für sicheres Netzwerkprotokoll
- 5 erstes Wort aus UWL (SAP Portal)
- 6 SOA-Bezeichnung für einen Datenkanal
- 7 Abk. für Web-UI-Programmierung mit ABAP
- 8 drittes Wort aus TCO
- 11 zweites Wort von BW
- 13 Abk. für Alarmmeldung von geschäftskritischen Problemen
- 14 Abk. für Integration zwischen Zentrale und Filiale
- 16 alter Begriff für MES oder eine DMTF-Abk.
- 17 Begriffserweiterung zu BusinessObjects bei KMU-Lösungen
- 20 Abk. der Sybase-Plattform für Mobile Computing
- 23 Komponente für dynamisches SCM
- 24 Abk. für SAP-Transportmanagement
- 26 drittes Wort aus TCO
- 27 zweites Wort aus CAS
- 28 Abk. für Benutzeroberfläche
- 30 IBM Collaboration Softwares
- 32 zweites Wort aus ALV
- 34 US-Vorschrift für Governance
- 35 Abk. für Investitionsrückfluss
- 36 Abk. für SAP macht Geschäftskommunikation

Lösung aus E-3 SEPTEMBER 2012: SUGEN, die Dachorganisation für alle SAP User Groups.

I	N	F	O	V	I	E	W		B	U	S		
T	S	I	A		S	U	P		M	R	P		
S		C	M	S		R	Y	X	A		A		
	N			U	M	L	B			R	F	C	
	W		A		Y		A	L	E	R	T		K
	B	U	I	L	D		S		C				
	C		P		Y		S	E	M	A	N	T	I
N		H		N		A			T	R		I	
E		C	O	M	P	O	N	E	N	T		E	W
T		N		R		S			A				
W	A	R	E	H	O	U	S	E		C	B	S	
O		O		R		O			L		U	W	L
R	F	I	D		A	S	U	G		O		R	I
K			B	I		C		R	U	B	Y		S
			2		V	O	I	P		D			T



Dieses Kreuzworträtsel ist nicht als Vertrieb von SAP-Produkten, sondern als unterhaltsamer Zeitvertreib während des Wartens auf das nächste Meeting gedacht. Rätselbegeisterte außerhalb der SAP-Community könnten mit dem Rätsel jedoch vor einer unlösbaren Aufgabe stehen. Das Lösungswort hat fünf Buchstaben und ist das erste Wort eines strategischen SAP-Themas. Unter den richtigen Einsendungen verlosen wir **drei Mal** das E-3 Komikbuch „Bill und Jim's verrückte Reise durch die Zeit“. 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.

Lösungswort in die Betreffzeile schreiben und an raetsel@e-3.de senden.

Dieses Rätsel können Sie auch online unter www.E-3.de spielen.

November 2012

RED/AZS 05.10.2012 | DUS 15.10.2012 | EVT 29.10.2012

Coverstory: Services, Consulting und Support sind die Stützpfeiler für jeden SAP-Bestandskunden. Selbst die größten Anwender kommen ohne externe Berater nicht aus. Spezialwissen wird immer wieder benötigt. Oft braucht man das Know-how nur temporär. Oder der Bestandskunde braucht Hilfe von sehr erfahrenen IT-Experten. Das SAP-Consulting ist eine erfolgreiche Szene. Zahlreiche Anbieter tummeln sich auf dem wachsenden Markt. Nur wenige, etwa HP, finden hier nicht ihr Geld und Glück. Ein Überblick zeigt die Trends.

Personal: Überall werden Ressourcen knapp und gleichzeitig steigt der Anteil an mobilen IT-Geräten inklusive ByoD. Es sind ideale Voraussetzungen für Employee Self Services jeder Art. HR- und HCM-Abteilungen sind gefordert, gemeinsam mit dem CIO entsprechende Infrastrukturen zu konzipieren.

Management: Governance, Risk Control und Compliance haben nichts an Sympathie gewonnen, sehr wohl aber an Wichtigkeit und Bedeutung. Governance/Compliance durchzieht die gesamte Aufbau- und Ablauforganisation. Jüng-

stes Trendthema ist Data-Governance im Bereich des Master Data Managements. Verwandt damit sind der Datenschutz und Security. Der Datenschutz eines Unternehmens muss nicht nur gehoben, sondern auch geschützt werden.

Infrastruktur: Programmieren ist wieder angesagt. ABAP, Java und HANA/SQL sind gefragt, denn „Extrem Applications“ entstehen momentan nur durch individuelles Engineering. Neue Programmierverfahren und SDKs (Software Development Kits) sollen den SAP-Bestandskunden helfen.

Dezember 2012 / Januar 2013

RED/AZS 02.11.2012 | DUS 12.11.2012 | EVT 26.11.2012

Coverstory: Noch immer sind eine perfekte Infrastruktur, IT-Architektur 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, Virtualisierung und Consulting haben sich gewandelt. Die SAP-IT-Partner haben diesen Wandel erkannt: Mit innovativen Services und Hardware beliefern sie die globale SAP-Community. Mit spezifischem Wissen rund um HANA sind ausgewählte IT-Anbieter eng mit SAP verbunden.

Personal: Was erwarten SAP-Bestandskunden, Partner und Berufseinsteiger im kommenden Jahr auf dem Personalmarkt? Themenvielfalt und neue Technologien bringen den SAP-Arbeitsmarkt in Bewegung. Jetzt wird die effiziente Personaleinsatzplanung wichtig und E-Learning ein wesentlicher Parameter.

Management: Portale sind seit vielen Jahren fester Bestandteil der SAP-GUI-Strategie. Neben dem Net-Weaver-Portal gibt es zahlreiche weitere Angebote von SAP-Partnern. Besonders im Mobile-Computing-Umfeld kommen

oft die Innovationen und neuen Ideen nicht aus Walldorf. Weitere Themen sind internationale Roll-outs und globale SAP-Systeme hinsichtlich Infrastruktur und Organisation. Das Thema Datenarchivierung entwickelt sich rasch weiter: DMS, ECM, EIM etc.

Infrastruktur: Cloud Computing ist der allgemeine IT-Trend, aber SAP hat hier ganz besondere Ziele. Mit Lars Dalgaard gibt es einen SAP-Cloud-Computing-Vorstand, der Business ByDesign, SuccessFactors und Ariba konsolidieren wird müssen. Eine Herausforderung!

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	Schwerpunktt Themen der SAP-Community 2012/2013	E-3 Extra	Veranstaltungen
November 2012 RED/ANZ 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 und Enterprise Application Management	
Dezember 12/Januar 13 RED/ANZ 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 für B1, ByD, All-in-One und ERP/Bs7	
Februar 2013 RED/ANZ 21.12.2012 DUS 14.01.2013 EVT 28.01.2013	Personal: HR/HCM Business Process Outsourcing, Training, Zeitmanagement Management: Datenarchivierung und -migration, Marketing mit CRM Infrastruktur: RFC, Add-ons, Virtualisierung, Single Sign-on	In-memory Computing/Data-Management: Alles über HANA, Analytics und Extreme Apps	LogiMAT, 19. bis 21. 2., Stuttgart. DSAG-Technologie-tage, 26. und 27. 2., Mannheim.
März 2013 RED/ANZ 01.02.2013 DUS 11.02.2013 EVT 25.02.2013	Personal: IT-Arbeitsmarkt, Karriereplanung, Zeitmanagement Management: Governance, Risk Control & Compliance, Lizenzen Infrastruktur: Solution Manager, Sybase ASE/IQ, Ariba, SAP GUI	Mobile Technologien & Social Media	CeBIT, 5. bis 9. 3., Hannover.



FIRMENINDEX

Actian	22
Adobe	50
Alegri International	84
Alfabet	86
Alfresco	89
All for One Steeb	6, 82
Alos	90
Amazon	27, 42
Ankhor Software	98
Apple	48
Apsolut	103
Autohaus Bald	30
BARC	80
BASF	61
BBVA	20
BearingPoint	61
Bosch und Siemens Hausgeräte	7
Braunschweiger Flammenfilter	78
Bull	61
Bundesministerium für Bildung und Forschung	53
Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit	7
Bundesumweltministerium	7
Bundesverband mittelständische Wirtschaft	34
Capgemini	44, 53
Caracool	7
CA Technologies	61
CBS	96
Chocolats Halba	110
Churchill Club	43
Command Gruppe	63
Compamedia	6
ComputerKomplett Steinhilber-Schwehr	61
Computerwoche	7
Consinto	104
Continental	53, 102
Coop	110
Cormeta	34, 63
Cortility	63
CTI Consulting	86
Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt	7
DMS Expo	38
EMC	17
Environmental Protection Agency	96
Fivet	13
Fraunhofer IESE	53
Gartner	22
GFOS	68
Gloobal	13
Goldsteig Käseereien Bayerwald	8
Google	20
GreenIT Summit	7
Gulp	62
HE-S Heck Software	64
Hochschule Bonn-Rhein-Sieg	6
Hochschule für Ökonomie und Management	46
HPC	61
HP Österreich	60
Huber S-Consulting	6
IBAarau	79
Ibis Labs	12
Ibis Prof. Thome	12
IBM	18, 50, 80, 81
iBS	36
IDC	48, 81
Info	34
Infosys	10
Innobis	9
IT & Business	38
Itelligence	6, 34, 60
Itelligence Schweiz	79
Itestra	53
ITML	48
it-novum	88

Kodak	90
Komb	46
Landis+Gyr	112
Lodestone Management Consultants	10, 61
Loesche	108
Lufthansa Systems	61
Magazine zum Globus	10
Mahle International	42
MAN Diesel & Turbo Schweiz	95
McKinsey	22
Microsoft	48, 77, 84
Milliarum	108
Mittelständischer Unternehmertag Deutschland	21
Mobisys Mobile	26, 110
Informationssysteme	26, 110
Moltomedia	7
myOSC.com	82
NetApp	100
ÖIAG	60
Omya	18
OpenText	70-79
Oracle	50, 52, 80
Orbis	6
OSC Business Solutions	82
OSC Business Xpert	82
OSC Open Systems Consulting	82
OSC Smart Integration	82
Oxaion	63
PAC	10, 20
Personalmesse München	69
Pikon	94
Pitney Bowes Software	61
Prism Informatics	7
Proaxia Consulting Group	30
QlikTech	80
Quest Software	66
RAAD	18
Realtech	6, 42
Red Commerce	14
Rehau	7
Risk Management Association e. V.	32
SAMsmart Consulting	50
Sandmeier Consulting	51
science + computing	61
SecurIntegration	53
Seeburger	92
Siemens	53
SKW-Metallurgie	106
smartCON SAP	18
SNP	42
SVC	60
TDS	34
Techconsult	34
Trias	34
Trovarit	34
T-Systems	114
TU München	53
Unit-IT	8
Wassermann	95
Wayin	43
we.Connect Global Leaders	18
Xerox Austria	61

PERSONENINDEX

Altmaier, Peter, Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit	7
Bange, Carsten, BARC	80
Barrenechea, Mark, OpenText	73
Bendiek, Sabine, EMC	17
Braun, Harald, Goldsteig Käseereien Bayerwald	8
Broy, Manfred, TU München	53
Buchthal, Martin, T-Systems	114
Bürger, Frank, Komb	46
Burghardt, Peter, Techconsult	34
Buschek, Alexander, Braunschweiger Flammenfilter	78
Carnelley, Philip, PAC	20
Dobelmann, Annegret, Loesche	108
Dörr, Wolfgang, Command Gruppe	63
Dürst, Roman, Chocolats Halba	111
Duve, Peter, OSC	82
Dyrbusch, Peter, BASF IT Services	61
Ebert, Thomas, Seeburger	92
Erben, Roland Franz, Risk Management Association e. V.	32
Fiebig, Ulrich, Loesche	108
Fink, Dietmar, Hochschule Bonn-Rhein-Sieg	6
Fleig, Manfred, Landis+Gyr	112
Frauenholz, Otmar, Xerox Austria	61
French, Frank, Realtech	42
Furter, Peter, Itelligence Schweiz	79
Gard, Thomas, Orbis	6
Gerlach, Dietmar, CTI Consulting	86
Gremaud, Didier, Coop	110
Hafner, Ronald, Lodestone Management Consultants	10
Hansen, Stefan, Lufthansa Systems	61
Hayman, Les, Red Commerce	14
Heck, Rinaldo, HE-S Heck Software	64
Helfen, Markus, Prism Informatics	7
Henkes, Heiko	34
Herlitze, Rudolf, Bundesumweltministerium	7
Herr, Stefan, Ankhor Software	98
Heuvel, Peter, Landis+Gyr	112
Hirtz, Marc, Pitney Bowes Software	61
Honert, Dirk, CBS	96
Hufgard, Andreas, Ibis Prof. Thome	12
Jackson, Sean, Actian	22
Jochen Lohse, Jochen, Mittelständischer Unternehmertag Deutschland	21
Kalex, Ulrich, Alfabet	86
Kamp, Dietmar, OSC	82
Kemény, Gunther, HPC	61
Kemler, Rudolf, HP Österreich	60
Kettner, Norbert, Lodestone Management Consultants	61
Kleinemeier, Michael, SAP	8, 60
Koch, Hartmut, Consinto	104
Köhler, Andreas, Continental	53
König, Helge, Lodestone Management Consultants	61
Kramer, Michael	46
Krüger, Jürgen, ITML	48
Ladwig, Georg, we.Connect Global Leaders	18
Landrock, Holm	50
Lange, Oliver, SNP	42
Leeb, Marcus, Bull	61
Lenk, Rainer	30
Leonhart, Gerd-Lothar, Bull	61
Lindtner, Peter, Proaxia Consulting Group	30
Mack, Werner, CA Technologies	61
McNealy, Scott, Wayin	43
Mengon, Manfred, IBAarau	79
Moore, Geoffrey	43
Müller, Jürgen E., Computer-Komplett Steinhilber-Schwehr	61
Naunin, Andreas, All for One Steeb	82
Neunhoffer, Henrik, iBS	36
Newton, John	89
Nissen, Timm, OSC	82
Obermeier, Thomas, Hochschule für Ökonomie und Management	46
Oswald, Gerhard, SAP	60
Pauls, Andreas, Itelligence	6
Petersen, Jörg, Innobis	9
Pieke, Manuel	9

Alegri International	84
Plattner, Hasso, SAP	43, 72
Poonen, Sanjay, SAP	27
Popp, Hans-Joachim, Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt	7
Powell, John	89
Rainer Kolata, Rainer, Mahle International	42
Remanny, Horst-Günther, Mobisys	26
Rieche, Werner, OpenText	70
Ruckel, Michael, Capgemini	44
Schaal, Hans-Gerd, OpenText	71, 75
Scheuls, Harald, Computer-Komplett Steinhilber-Schwehr	61
Schmitt, Armin, Continental	102
Schneider, Guido, SecurIntegration	53
Schneider-Neureither, Andreas, SNP	42
Schöffberger, Norbert, HP Österreich	60
Schott, Thomas, Rehau	7
Shackleton, John, OpenText	73
Shibulal, S.D., Infosys	10
Sikka, Vishal, SAP	43
Sonnberger, Ralf, BASF IT Services	61
Sturm, Jürgen, Bosch und Siemens Hausgeräte	7
Täubel, Karl-Heinz, Unit-IT	8
Tucker, Karen, Churchill Club	43
Uthoff, Alexander, BearingPoint	61
Vaske, Heinrich, Computerwoche	7
Verhallen, Hugo, Pikon	94
Wahl, Vera, Coop	110
Wallner, Alexander, NetApp	100
Weber, Kirby, Quest Software	66
Weckman, Christa, SAMsmart Consulting	50
Wenzky, Sebastian, it-novum	88
Woeste, Dieter, Alos	90
Zimmerli, Christoph, Omya	18

ANZEIGENINDEX

ABAS	51, 57
ALOS	80
arcplan	6, 8
Brainloop	53
Ciber	27
CIDEON Software	33
Computerwelt Österreich	90
DMS Expo	37
Empirius	U3
E-3 Abo	87
E-3 Medienwerkstatt	89, 93, 96
FIS Informationssysteme	8
IBIS Prof. Thome	23
IKOR	17
IMCC 2013 Düsseldorf	28/29
IT & Business	41
IT-Research	107
itelligence	13
ITML	55
Kaba	69
Lodestone Management Consultants	65
Magic Software	U2
Metasonic	21
OpenText	14
Personal Austria	83
Personal Messe München	95
Profi Engineering Systems	59
Retarus	3
SEAL Systems	31
SEEBURGER	7
SNAP Consulting	47
SNP	U4
tangro	35
TDS	45
UC4	48



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.

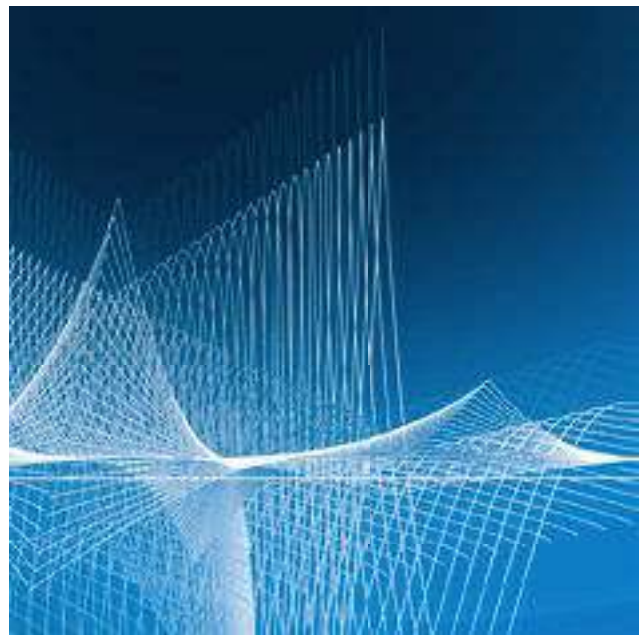


**Wertvolle Zeit sparen.
Vollautomatisch
kopieren und klonen.**

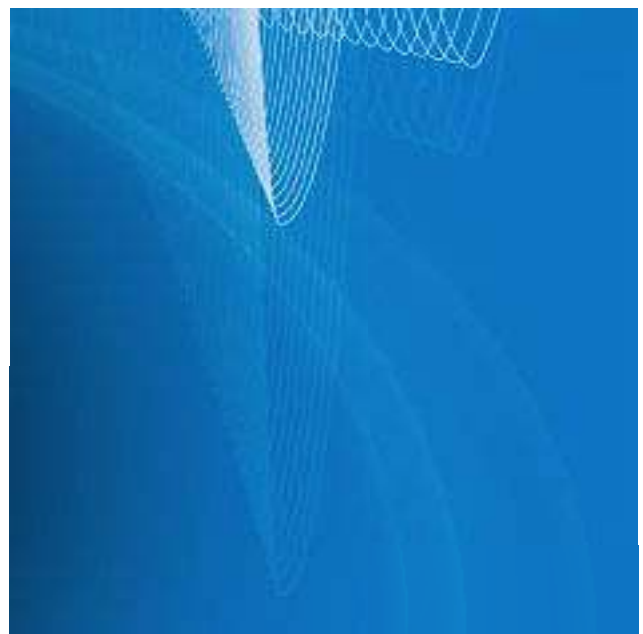


Empirius ist Spezialist im Bereich SAP-Basis. Durch leistungsfähige Automationstools, wie unsere beiden innovativen Softwareprodukte **BlueSystemCopy** und **BlueClone** (copy/refresh von SAP-Systemen) schaffen Sie sich deutliche Effizienzsteigerungen.

Fragen? Gerne unter Tel. +49 (89) 44 23 723-26
oder www.empirius.de



Kritische SAP®- Berechtigungen einfach aufdecken



Die risiko- und sicherheitstechnischen Anforderungen an die ordnungsgemäße Einrichtung und den Betrieb eines SAP®-Systems steigen permanent. Mit Blick auf kritische Benutzerberechtigungen ist insbesondere das komplizierte Berechtigungskonzept von SAP® eine sprichwörtlich „harte Nuss“ für IT- und Compliance-Verantwortliche sowie für Wirtschaftsprüfer. Hohe Compliance-Anforderungen stehen hier komplexen IT-Infrastrukturen und Kontrollszenarien gegenüber.

Mit Blick auf höchste Sicherheitsanforderungen gibt Ihnen **SNP** mit der Standardsoftware **SNP T-Bone | Compliance Analysis** eine einfache und wirtschaftliche Lösung an die Hand, mit der Sie SAP®-Berechtigungskonzepte automatisiert überprüfen und effizienter betreiben können.

Webinar und White Paper unter:

www.snp-ag.com/compliance



SNP Schneider-Neureither & Partner AG
Dossenheimer Landstraße 100 | 69121 Heidelberg
Telefon: +49 6221 6425-0 | Telefax: +49 6221 6425-20
info@snp-ag.com | www.snp-ag.com

SNP | The Transformation Company

