

INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY



Special: SAP HANA Partner Race

Der Logistik-Optimierer

Der Erfolg von betriebswirtschaftlicher Software ist unbestritten. Produktion und Logistik stehen auf der Agenda von SAP-Kunden ganz oben. Michael Schuster, Geschäftsführer bei G.I.B., über Wachstum, Entwicklung und Zukunft von SCM und Dienstleistungen. *Seite 56*

Bernd Leukert über Hana
Seite 34

DSAG-Technologietage
Seite 26

Gateway und OData
Seite 93

Wer verdient was?
Seite 50





Ausfälle drohen jederzeit – sichern Sie sich ab

VMware vCenter™ Site Recovery Manager sichert die Verfügbarkeit all Ihrer Anwendungen und Standorte.

Herkömmliche Ansätze zur Disaster Recovery sind teuer, kompliziert und unzuverlässig, sodass Sie gezwungen sind, deren Einsatz auf Ihre wichtigsten Anwendungen zu beschränken und in anderen Bereichen Schwachstellen in Kauf zu nehmen.

Jetzt können Sie allen Eventualitäten gelassen entgegensehen: Automatisieren Sie Ihre Business Continuity- und Disaster Recovery-Lösung mit VMware vCenter Site Recovery Manager, der einfachsten und zuverlässigsten Absicherung für sämtliche Anwendungen.

Überdenken Sie Ihre Disaster Recovery-Strategie. Weitere Informationen finden Sie unter www.vmware.com/go/possibilities/de

Nutzen Sie die Möglichkeiten.

vmware



Peter M. Färbinger

Das Hana- und Lizenz-Einmaleins der SAP

Du musst verstehen,

aus eins mach zehn, die Lizenz lass gehn, und Hana mach gleich, so ist SAP reich, verlier das R/3, aus Hard und Soft, so sagt's der Jim, mach Suite on Hana, so ist's vollbracht, und ERP ist eins, und BW ist keins, das ist das Walldorf-Einmaleins. (Frei nach Goethe)

Etwa drei Wochen vor der CeBIT fand ich auf www.saphana.com ein sehr interessantes Hardware-Angebot (siehe Web-Screenshot). Ich nannte den Server „weißer Ritter“, naturgemäß wegen der Farbe, aber auch wegen des unangekündigten Erscheinens. Der Server ist ein OEM-Produkt von IBM, ausgestattet mit allen Insignien einer Hardware aus Walldorf. Anlässlich der SAP-Pressekonferenz auf der CeBIT fragte ich Co-CEO Jim Hagemann Snabe nach der Ursache eines Servers mit Hana-Schriftzug und SAP-Logo. Hier seine Antwort: „Als wir 2010 unsere Strategie festlegten, da war ein allgemeiner IT-Trend vorhanden, dass Software-Firmen ins Hardware-Geschäft einsteigen. Wir trafen damals die Entscheidung, keine Hardware-Firma zu werden. Wir machten diesen Schritt aus zwei Gründen: Erstens, weil wir weiterhin auf das fokussieren, was wir am besten können: Wir sind die Marktführer bei Business Software und mit unseren Innovationen sind wir schneller als der Wettbewerb. Wir haben diese Erfolge errungen, weil wir uns auf Software konzentriert haben. Zweitens: Wir glauben, dass unsere Kunden eine Wahlfreiheit haben wollen. Wir spezifizieren die Hardware für Hana sehr detailliert, sodass viele Partner in der Lage sind, diese auszuliefern. Damit garantieren wir, dass die Hardware perfekt die Anforderungen der Software erfüllt. Wir haben elf Partner, die Hardware für Hana liefern. Wir selbst werden nicht in das

Hardware-Geschäft einsteigen. Wir helfen, um die Software auf die Hardware zu bekommen – wir unterstützen vorinstallierte Systeme.“ Es bleibt beim weißen Ritter, denn mehr Information zu dem Angebot auf saphana.com gab es nicht.

Am 10. Januar dieses Jahres präsentierte SAP die Business Suite powered by Hana. In Palo

Alto wurde CTO Vishal Sikka gefragt, ob für Hana auch andere Plattformen zum Einsatz kommen als die bekannte Intel-Xeon-Konfiguration. Zuerst zögerte Sikka mit der Antwort, dann aber meinte er, auch ein IBM Power-Server könnte Hana-Plattform sein. Mittlerweile wurde bekannt, dass am Hasso-Plattner-Institut in Potsdam ein Power-Server installiert wurde. Naheliegend war es, Co-CEO Snabe auch danach zu fragen. „Wir sind offen und wir haben eine enge Partnerschaft mit IBM. Aber Hana nutzt so viele Vorteile einer modernen Rechnerarchitektur und wir verbrachten sehr viel Zeit mit Intel, sodass die Prozessoren nicht nur optimal mit Hana arbeiten, sondern auch spezifische Befehle für Hana haben. So etwas kann man nicht über Nacht verwirklichen. Es ist ein wichtiger Aspekt der Performance, dass Hana perfekt auf die Hardware abgestimmt ist – ohne dass wir eine Hardware-Firma sind. Wir arbeiten mit IBM, um zu sehen, was auf der PowerPC-Plattform möglich ist – aber das wird Zeit und Mühe kosten. Es wird uns nicht vom Weg abbringen, eine optimale Hana-Box von verschiedenen Anbietern im Markt zu haben.“

Das Damoklesschwert „gebrauchte Software“ schwebt über SAP und der gesamten Software-Branche. Auch hierzu ist die Ansicht des Co-CEO sehr aufschlussreich, er leugnet einfach die Notwendigkeit. Sein Statement von der CeBIT: „Software ist etwas anderes als ein physisches Produkt. Der Wert von Software liegt in ihrem Gebrauch. Stellen wir uns vor, man benutzt die Software für einige Jahre und dann entscheidet man sich, diese nicht mehr einzusetzen. Man hat damit einen Mehrwert über die vergangenen Jahre erzielt. Was ist dann aber der Wert der gebrauchten Software? Sicher weniger als der Wert, den man durch das Nutzungsrecht erzielt. Wir bei SAP haben ein sehr breites Angebot und normalerweise bündeln wir zahlreiche Funktionen in wenige bepreiste Komponenten, die unsere Kunden ganzheitlich nutzen können. Natürlich findet man Funktionen, die kaum genutzt werden – aber kann man deswegen Geld zurückverlangen? Die Idee der Preisgestaltung bei Software ist eine ganzheitliche. Für mich ist ohnehin die Frage eine ganz andere: Schaffen wir jeden Tag wieder einen Mehrwert für unsere Kunden? Und wenn unsere Software bei unseren Kunden einen Wert schafft, dann werden diese zufriedenen Kunden mehr Lizenzen von uns kaufen. Unser Ziel ist es, mit unserer Software mehr Wertschöpfung zu unseren Kunden zu bringen.“ Wahrscheinlich wird jeder Bestandskunde Herrn Snabe recht geben, nur war es keine Antwort auf das Thema gebrauchte Software. Ein deutsches Unternehmen hat SAP bezüglich der Auslegung der AGB und der Anerkennung von gebrauchten Softwarelizenzen geklagt. Die Geschichte wird fortgesetzt.

Peter M. Färbinger, Chefredakteur E-3 Magazin



Snabe: „Wir wollen keine Hardware-Firma sein.“

Hausmitteilung: Freund und Feind

Tausende Fachbesucher, Journalisten, Entwickler und Führungspersönlichkeiten reisen jedes Jahr zur weltgrößten Computermesse nach Hannover (jene Schaulustigen, die sich lediglich mit Büromaterial und Süßigkeiten ausstatten, können wir hier getrost außer Acht lassen). Wahrscheinlich gibt es in keiner anderen Branche so viele Messen, Kongresse, Roadshows, Workshops und Conventions wie in der IT. Eigentlich erstaunlich, oder? Ist doch die IT prädestiniert dafür, News blitzschnell über das Netz zu verbreiten. Trends und neue Produkte lassen sich über einen längeren Zeitraum kaum verheimlichen. Und wenn doch einmal nichts nach außen dringt, so brodeln die Gerüchteküche stärker als beim Boulevard. Messen mit ihren langen Vorbereitungszeiten und immensen Kosten passen nicht wirklich in dieses Bild. Und dennoch reisen eben jene zur CeBIT, die sich noch vor dem morgendlichen Bad in einschlägigen Internetforen über das IT-Weltgeschehen informieren, um auf dem neuesten Stand zu bleiben.

Tatsächlich aber kommen immer weniger Besucher zur CeBIT. Auch die Zahl der Aussteller nimmt ab. Mit dem Rekordjahr 2001, wo sich knapp 8100 Unternehmen präsentierten, vergleicht man sich schon lange nicht mehr. Dieses Jahr waren es etwas mehr als 4000 Aussteller und 280.000 Besucher. Immer noch eine stattliche Zahl, verglichen mit anderen Veranstaltungen. Ob sich allerdings einige von ihnen von den unerschwinglichen WLAN-Zugangskosten abschrecken ließen – zumindest jene, die kein deutsches Handynetz besitzen –, konnten wir leider nicht herausfinden. Dennoch zeigen sich die Veranstalter zufrieden. Ihnen gehe es sowieso um Qualität, nicht um Quantität, ließ Messechef Frank Pörschmann verlauten. Sicherlich stimmen ihm manche Unternehmen zu, die auf die Laufkundschaft verzichten wollen und können. Andere wiederum werden ihren Auftritt auf der CeBIT kritisch

hinterfragen. Sie werden darüber nachdenken, wohin sich die Messe wohl entwickeln wird und ob das viele Geld nicht woanders besser investiert wäre.

Die CeBIT muss sich wie viele andere Messen auch die Frage stellen, ob solche Zusammenkünfte überhaupt noch zeitgemäß sind. Oder ist das Konzept der Messe schon längst überholt? Die diesjährige CeBIT hatte jedoch mit Altbackenem kaum etwas zu tun: An jeder Ecke gab es blinkende Schriftzüge, schrille Farben, Livebands, Bühnenshows am Vormittag und Nachmittag. Überhaupt war es so bunt, schrill und laut wie schon lange nicht mehr. Und nicht alles hatte mit IT und Computer zu tun. Fragt man die Besucher, was sie sich auf und von der CeBIT erhoffen oder warum sie die oftmals beschwerliche Anreise auf sich nehmen, ist der Tenor eindeutig: Man informiert sich über Trends in der IT-Branche, pflegt Kontakte und im Idealfall tun sich neue Geschäftsmöglichkeiten auf. Und das ist es, was Internetforen, Onlinepräsentationen oder sonstige Newsticker nicht können: den zwischenmenschlichen Kontakt, die Handschlagqualität, die im deutschsprachigen Raum nach wie vor Hochkonjunktur hat, und die Möglichkeit, Freund und Feind direkt in die Augen zu blicken.

Die CeBIT wird es also auch kommendes Jahr wieder geben, ebenso wie andere Messen und Kongresse. Dann aber wolle man sich noch stärker auf die Interessen der Aussteller konzentrieren. Auch Start-ups sollen mehr in den Vordergrund gerückt werden. Daneben liege der Fokus auch auf der Entscheider-Dichte, sagt Frank Pörschmann. Denn sein Plan lautet: „Die CeBIT soll eine Schnittstelle zwischen IT-Branche und klassischen Industrien sein, egal ob Autobau, Energie oder Gesundheitswesen.“ Zumindest der Branchenverband Bitkom begrüßt diesen Kurs. (amn)

E-3 Impressum



B4Bmedia.net AG

Chefredakteur und Herausgeber:

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

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

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

Marketing & Anzeigenverkauf:
Carolin Meinhold
Tel.: +49(0)89/210284-23
carolin.meinhold@b4bmedia.net

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

Produktionsleitung und Art Direktion:

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

Schlussredaktion und Lektorat/Korrektur:

Mattias Feldner, mattias@feldner.cc
Martin Gmachl, martin.gmachl@gmx.at
Druck: alpha print medien AG, Kleyerstraße 3,
64295 Darmstadt, Tel.: +49(0)6151/8601-0

Mediadaten 2013: 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

Vorsitzender des B4Bmedia.net AG Vorstands:

Peter M. Färber
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 Stöckinger (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

Druckauflage & Verbreitung:

35.000 Stück in Deutschland, Österreich, Schweiz

© Copyright 2013 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 Monatsmagazin für die SAP-Szene im deutschsprachigen Raum. 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.



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-Inhalten angereichert. Diese werden als iPad-Mehrwert gekennzeichnet (v.l.n.r.): Web-Link, Bildergalerie, Video, PDF.



E-3 Coverstory: Der Logistik- Optimierer

G.I.B ist im Bereich MRP- und SCM-Optimierung ein führendes Systemhaus. Angefangen hat jedoch alles mit dem SAP-Add-on Dispo-Cockpit. Disposition war im klassischen R/3-Umfeld nur schwach ausgeprägt.

■ ■ ■ ab Seite 56



Über die Zukunft von Hana:
SAP EVP Bernd Leukert über die Innovationskraft von In-memory Computing.
■ ■ ■ Seite 34



Cyber-Schikanen:
Social-Media-Aktivitäten am Arbeitsplatz gehen oft mit Beleidigungen einher.
■ ■ ■ Seite 52



Industrie 4.0:
Neue Anforderungen
an ERP und
Manufacturing-
Execution-Systeme.
■ ■ ■ Seite 80



NetWeaver Gateway:
Mit dem OData-Protokoll lassen sich Anforderungen im UI-Bereich optimieren.
■ ■ ■ Seite 93

INHALT

STANDARDS

- 03 Editorial:
Du musst verstehn, ...
- 04 Hausmitteilung:
Freund und Feind
- 11 Monatskarikatur:
SAP-Lizenzolympiade in Mannheim
- 12 Das aktuelle Stichwort: Was lange
währt, wird endlich gut
- 16 no/name: Switch-Framework
und EhP-Lizenzfalle
- 20 Vision. Strategy. Results:
Social Collaboration: SAPs
Jam Session
- 32 IDC kommentiert: Wachstum
und Innovation bis 2020
- 98 Linux-Kommentar:
Enge Ketten gesprengt
- 99 www.e3community.info
- 111 Satire Das Letzte:
Atomisiertes Walldorf
- 112 Rätselhaftes aus der Community
- 113 Vorschau
- 114 Index

SCENE

- 06 SAPanoptikum
- 13 Ausgaben für SAP wachsen
zweistellig
- 17 Besser denn je

- 18 Alle Macht den Daten
- 22 Kommentar: Mobile oder
Nicht-Mobile
- 24 Buchtipps für April
- 26 Von Offiziellern und weniger
Offiziellern
- 28 Was (vielleicht) übrig bleibt
- 33 Neuer, besser, schneller
- 34 Die Kraft der Innovation
- 36 Klar zur Wende!
- 37 MHP macht das Rennen
- 38 Community Short Facts
- 44 Kluge Köpfe

PERSONAL

- 46 Menschen im April
- 48 Basis, FI, BW, CO und SD sind
die gefragtesten SAP-Module
- 49 Gemeinsam nach vorn
- 50 Freelancer aus Überzeugung
- 51 Boni werden begrenzt
- 52 Anmachen, lästern, beleidigen
- 53 Risikofaktor Mensch
- 55 Revolutioniert IT die Personalarbeit?

COVERSTORY

- 56 Der Logistik-Optimierer
- 59 Schulung, Beratung und Betreuung
- 60 Licht ins Dunkel
- 61 Service im Blickpunkt

- 62 Laufend unterwegs
- 62 Meeting Point: Join us here
- 64 And the Winner is ...

WIRTSCHAFT

- 66 Im Notfall droht der Wechsel
- 67 Bereit für die Zukunft?
- 68 Adieu Papier

MANAGEMENT

- 70 Vom Durchschnittstypen zum
Klassenprimus
- 72 Dokumentenerzeugung
- 73 Abenteuer Auslagerung
- 74 Der Weg aus der Falle
- 76 Gepflegtes Wissen
- 78 Erfolgreiche Transformation
- 80 Zukunftskonzept MES 4.0
- 81 Industrie 4.0 braucht MES-Systeme
- 83 Kommentar:
Das MPDV-Zukunftskonzept

INFRASTRUKTUR

- 84 Die Fünf-Tage-Fabrik
- 86 Mehr Zeit für wichtige Dinge
- 88 Wenn der Wirtschaftsprüfer
zweimal kommt
- 90 Das richtige Rezept
- 92 Sicherheit nach innen und außen
- 93 Hallo Welt!

Semantische Suche im Internet: Inhalte von Web-Videos leicht im Netz finden

Semantic Web

Wie kann die Suche nach und in audiovisuellen Medien wie Web-Videos so einfach gemacht werden wie die nach Texten? Das Hasso-Plattner-Institut (HPI) liefert die Antwort.



Kontextbezogene semantische Analyse von Multimedia-Inhalten.

Das HPI entwickelte eine Plattform, mit der Videoinhalte nicht nur aufgrund eines Titels oder von Stichwörtern gefunden werden können, sondern dank des audiovisuellen Inhalts selbst. „Herkömmliche Suchmaschinen stoßen dabei an ihre Grenzen, da es hier besonders darauf ankommt, dass der Informationsgehalt der einzelnen Sequenzen in seiner Bedeutung erfasst und verstanden wird“, erläutert Harald Sack, Senior Researcher im Fachgebiet Internet-Technologien und -Systeme des HPI. Die Lösung liefert eine Kombination aus neuartigen Videoanalyseverfahren mit Semantic-Web-Technologien. Im Semantic Web werden die in natürlicher Sprache ausgedrückten Informationen um eine eindeutige Beschreibung ihrer Bedeutung

(Semantik) ergänzt, die auch von Computern korrekt interpretiert und somit verstanden werden kann. Dadurch, dass die HPI-Forscher die Daten der Filme mit semantischen Informationen automatisch anreichern, kann der Nutzer inhaltliche Verbindungen zwischen den Inhalten der Web-Videos erkennen und darin stöbern. Damit kann man sich visueller Inhaltsverzeichnisse bedienen oder mithilfe eines visualisierten Audiotexts, den eine automatische Spracherkennung liefert, durch das Videoangebot navigieren. Das optimiert unter anderem den Zugang zu und die Nutzung von Filmen, Computeranimationen, Vorlesungs- und Konferenzaufzeichnungen.

www.hpi.uni-potsdam.de

Ciber sponsert „Heidelberger Frühling“ mit Patenschaft für Pianistin Meng Sun

Musikalisches Frühlingserwachen

Das seit 1997 jährlich stattfindende Musikfestival „Heidelberger Frühling“ ermöglicht jungen Künstlern in Liedgesang, Kammermusik und Komposition einen intensiven Austausch mit etablierten Künstlern und Publikum. Das diesjährige Motto lautet „Perspektiven“ und widmet sich den über die Zeit veränderten Blickwinkeln, aus denen Komponisten und ihre Werke betrachtet werden. Der musikalische Entwicklungsprozess steht dabei im Vordergrund. Ermöglicht wird dieses Projekt durch Patenschaften von Privatpersonen und Firmen. Ciber Deutschland unterstützt dieses Jahr die junge chinesische Pianistin Meng Sun. Die Stipendiatin der Kammermusik Akademie des Heidelberger Frühlings 2013 lebt seit 2006 in Deutschland und gewann zahlreiche Preise bei nationalen und internationalen Klavierwettbewerben. Beim Heidelberger Frühling verschwinde die Distanz zwischen Künstler und Publikum, Erkenntnisgewinn und Denkanstöße stünden im Vordergrund, ist Andreas Kremer, Vorstand bei Ciber Deutschland, überzeugt.



Die junge chinesische Pianistin Meng Sun wird beim Musikfestival „Heidelberger Frühling“ von Ciber Deutschland gefördert.

www.heidelberger-fruehling.de
www.ciber.de

Cloud Computing setzt sich in der Wirtschaft immer mehr durch

Keine Angst mehr

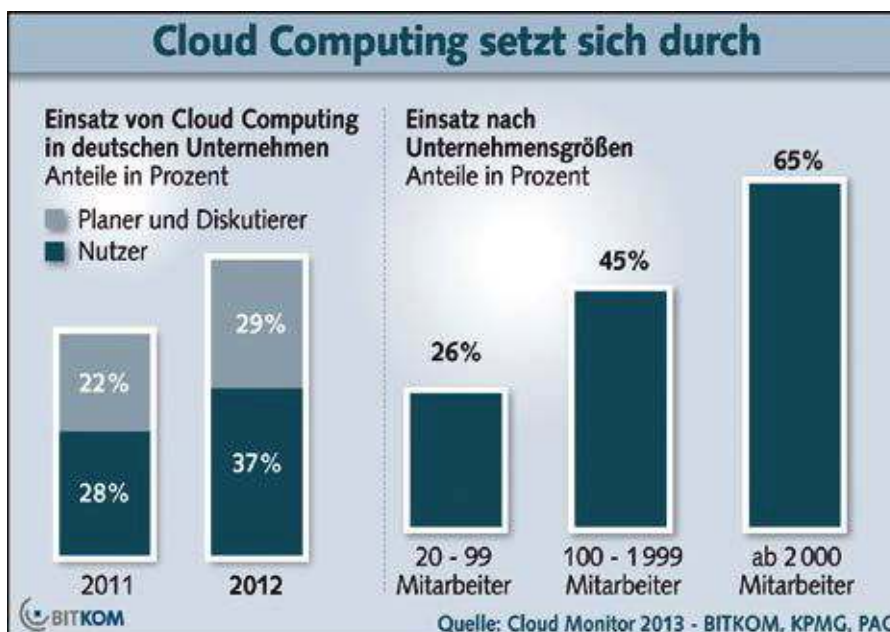
Eine Umfrage unter 436 Unternehmen in Deutschland ergab, dass im Jahr 2012 gut ein Drittel (37 Prozent) Cloud Computing eingesetzt hat. Im Vergleich zum Vorjahr entspricht das einem Anstieg von neun Prozentpunkten.

Laut der Studie des Hightech-Verbands Bitkom und der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG planen 29 Prozent den Einsatz konkret oder diskutierten ihn. Für ein Drittel der befragten Unternehmen war Cloud Computing kein Thema. „Cloud Computing bringt den Unternehmen handfeste Vorteile: Sie bekommen bessere IT-Leistungen zu geringeren Kosten“, sagt Bitkom-Präsident Dieter Kempf bei der Vorstellung des „Cloud Monitors 2013“. Vorreiter beim Einsatz der Technologie ist die ITK-Branche selbst mit einem Anteil von 65 Prozent, gefolgt von Transport und Logistik mit 44 Prozent sowie Chemie und Pharma mit 42 Prozent. Der Handel kommt nur auf 28 Prozent, liegt damit aber noch vor dem Fahrzeugbau mit 27 Prozent. Die überwiegende Zahl der Cloud-Nutzer setzt auf interne Private Clouds. Die Sicherheit der Daten und das Vertrauen der Nutzer gehörten zu den größten Werten eines Cloud-Providers. Entsprechend groß sei die Expertise in diesem Bereich. 51 Prozent der Cloud-Skeptiker nennen als weitere Gründe die Sorge vor einem Know-how-Verlust im IT-Bereich und 49 Prozent rechtliche

Bedenken. Aus Sicht von Bitkom sollte das Umfeld für Cloud Computing verbessert werden. „Beim Datenschutz besteht mit der neuen EU-Verordnung die Chance, einheitliche Regelungen innerhalb des europäischen Wirtschaftsraums zu schaffen“, sagte Kempf. Zudem müsse mit Ländern wie den USA geklärt werden, unter welchen Voraussetzungen Sicherheitsbehörden auf Daten aus der Cloud, zum Beispiel zum Zweck der Terrorabwehr, zugreifen dürfen.

www.bitkom.org

Der „Cloud Monitor“ wird jährlich im Auftrag des Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmens KPMG in Zusammenarbeit mit dem Hightech-Verband Bitkom erstellt. Das Marktanalyse- und Beratungsunternehmen PAC hat dafür 436 IT-Verantwortliche in deutschen Unternehmen ab 20 Mitarbeitern befragt und die Ergebnisse analysiert. Die Umfrage ist repräsentativ für die Gesamtwirtschaft.



Die von Bitkom und KPMG beauftragte Studie zu Cloud Computing ist repräsentativ für die deutsche Gesamtwirtschaft.

SAP-SYSTEMKOPIEN

Kinderleicht kopieren und klonen.

Blue SystemCopy
simply the same

BlueClone
simply the same



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

www.empirius.de

EMPIRIUS
The simple solution company

DFB nutzt SAP CRM Powered by Hana und SAP Business Suite für Fanangebote

Fußball in Echtzeit

Ab sofort ist SAP offizieller Premium-Partner des Deutschen Fußball-Bundes (DFB) und der A-Nationalmannschaft. Das SAP-Logo wird also bei offiziellen Auftritten der Herren-Nationalmannschaft präsent sein, bei Pressekonferenzen, auf dem Trainingsplatz sowie in Hospitality-Bereichen.

Durch die Partnerschaft mit SAP setzt der DFB künftig Customer Relationship Management Powered by SAP Hana, SAP Event Ticketing sowie die Business Suite ein. Geschäftsprozesse sollen dadurch transparenter und die Interaktion mit Fans verbessert werden. Durch das neue CRM haben Anwender Zugriff auf Informationen in Echtzeit. Auch Kundenfeedback, beispielsweise aus Social-Media-Kanälen, kann ausgewertet werden. Dadurch erhält der DFB eine Rundumsicht auf seine Kunden und kann in Echtzeit mit ihnen in Kontakt treten. Auch Marketingkampagnen lassen sich genauer auf die Bedürfnisse

der Fans zuschneiden. Die von SAP geplante Lösung Event Ticketing soll Funktionen für BI, ERP, CRM und Finanzwesen bieten, und es ist beabsichtigt, diese in die Business Suite einzubinden, deren Implementierung geplant ist. Ziel ist es, organisationsweit und abteilungsübergreifend für einheitliche Abläufe und eine verlässliche Datenbasis zu sorgen. „Den DFB und SAP verbinden vor allem zwei Dinge: Tradition und Innovation. Wir freuen uns sehr, mit SAP einen Premium-Partner gewonnen zu haben, der mit seinen Produkten zukünftig auch den DFB unterstützen wird“, so DFB-Präsident Wolfgang Niersbach. „Sportsponsoring hat für SAP Tradition.

Das, was uns zum führenden Anbieter von Unternehmenslösungen gemacht hat – Engagement, Erfahrung, Können, Leistung –, sind Eigenschaften, die auch Spitzensportler auszeichnen“, ergänzt Gerhard Oswald, Mitglied des Vorstands der SAP Anwendungsentwicklung und Support. „Mit unseren Lösungen wollen wir bis 2015 eine Milliarde Menschen erreichen. Die Partnerschaft mit dem DFB sehen wir hier als großartige Plattform, und wir freuen uns außerordentlich auf die Zusammenarbeit.“

www.sap.de
www.dfb.de




arcplan 7
Budgetierung & Planung

www.arcplan.de It simply works™



Sportsponsoring hat für SAP Tradition. Das sieht auch Gerhard Oswald, Mitglied des Vorstands der SAP-Anwendungsentwicklung und Support, so.



Bei der Challenge auf dem Fast Forward Day stellen die Teilnehmer ihre Teamfähigkeit unter Beweis.

Fast Forward Day

Auch 2013 lädt Mieschke Hofmann und Partner (MHP) Studierende und Berufseinsteiger mit einem BWL-, IT- oder Ingenieurshintergrund zur Karriereveranstaltung Fast Forward Day ein. Dort können sich die Teilnehmer unmittelbar mit dem Beraterjob vertraut machen. In Gesprächen mit MHP-Mitarbeitern lernen sie verschiedene Karriere-Ebenen kennen. Zudem können sie sich entlang einer geführten Tour ein Bild von den Aufgaben und Herausforderungen eines realen Kundenprojekts machen. Mit dem Fast

Forward Day reagiert MHP auf den Fachkräftemangel im IT-Bereich. „Mitarbeiter bewerben sich nicht nur bei uns, sondern wir uns auch bei ihnen – und das zu einem frühen Zeitpunkt in ihrer Karriere. Die Teilnehmer lernen unser Unternehmen auf ungezwungene Art kennen. So entstehen Kontakte, die irgendwann vielleicht in ein Beschäftigungsverhältnis münden“, ist Diana Ott aus der Personalabteilung von MHP überzeugt.

www.mhp.com

Das Erbe der Welt

Im Rahmen der Information-Heritage-Initiative unterstützt EMC die Vatikanische Apostolische Bibliothek bei der Digitalisierung der 80.000 historischen Manuskripte sowie 8900 Inkunabeln. Das Projekt ist auf neun Jahre angelegt.

Um die Digitalisierung der Vatikanischen Apostolischen Bibliothek mit ihren historischen Manuskripten und Inkunabeln zu unterstützen, stellt EMC 2,8 Petabyte Storage zur Verfügung. Die Vatikanische Apostolische Bibliothek ist eine der ältesten Bibliotheken der Welt und enthält seltene und wertvolle Dokumente wie die 42-zeilige Gutenberg-Bibel in Latein, das erste mit beweglichen Lettern gedruckte Buch, das zwischen 1451 und 1455 entstand. Die Information-Heritage-Initiative will die Informationen dieser Welt für künftige Generationen bewahren und empfindliche Texte, die durch wiederholtes Lesen abgenutzt oder beschädigt

werden können, in digitaler Form für Forschungs- und Bildungszwecke zugänglich machen. Die Digitalisierung erfolgt nach ISO-Norm. Zu früheren Digitalisierungsprojekten gehören die Archivierung der John-F.-Kennedy-Bibliothek in Boston sowie die Erstellung einer hochauflösenden 3-D-Rekonstruktion von Leonardo da Vincis „Kodex über den Vogelflug“. Am aktuellen Digitalisierungsprojekt, dessen erste Phase voraussichtlich drei Jahre dauern wird, sind zahlreiche Organisationen und Partner beteiligt, wie die Bodleian Library der Universität Oxford, die Polonsky Foundation und die Universität Heidelberg.

www.emc2.de

Fujitsu stellt virtualisierte Test- und Entwicklungs-Appliance für Hana vor

Fujitsu stellt eine zertifizierte, sofort einsatzbereite und voll virtualisierte Appliance für die SAP-Hana-Plattform vor, auf der Tests und Entwicklungsprojekte durchgeführt werden können. Diese ermöglicht eine schnellere Entwicklung und schnelle Tests von Hana-Implementierungen. Dadurch könnten

Unternehmen Projekte zeitgleich und kosteneffektiver durchführen. Die Appliance stellt ein Test- und Entwicklungsumfeld auf Basis von VMware vSphere bereit und setzt auf einem Primergy RX600 S6 Industrie-Standard-Rack-Server auf.

www.fujitsu.com

Richtigstellung:

In der E-3 Ausgabe vom März 2013 tritt Anders Björkmann als Mitarbeiter des Softwareunternehmens Secat auf. Das ist nicht korrekt. **Anders Björkmann ist Vice President IT & Business Engagement beim finnischen Stahlkonzern Outokumpu.** Wir bitten, diesen Fehler zu entschuldigen.

Client focused.

Results driven.

SAP IT-Services

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 neue Hybrid Cloud

VMware-CEO Pat Gelsinger hat Neuerungen in der Unternehmensstrategie skizziert. Diese umfassen Details zum Software-Defined Datacenter sowie Erweiterungen der Hybrid-Cloud-Angebote zur Unterstützung der Multi-Device-Ära.

Mitte März kündigte VMware an, die Produktlinie VMware vCloud Networking and Security und die Nicira Network Virtualisation Platform (NVP) in eine einzige Produktfamilie namens VMware NSX zusammenzuführen. Diese wird voraussichtlich im zweiten Halbjahr 2013 verfügbar sein und soll die vollen Funktionalitäten für Netzwerk-Virtualisierung enthalten. NSX wird VMware- und Non-VMware Hypervisoren verbinden und Cloud-Management-Systeme

unterstützen. Zudem bietet NSX ein offenes Framework für die Integration von Netzwerk- und Security-Services von Partnern aus dem VMware-Ökosystem. Durch die Virtualisierung des Netzwerks ermöglicht NSX es Kunden, die Bereitstellung von Anwendungen zu beschleunigen, Investitions- und Betriebskosten zu senken und den Netzwerkbetrieb störungsfrei zu wandeln. Ferner kündigte das Unternehmen an, das Software-Defined Datacenter mit Hybrid-Cloud-Service-Angeboten zu erweitern.

Dadurch können VMware-Kunden von den Vorteilen der Public Cloud profitieren, ohne ihre bestehenden Anwendungen umzustellen. Die herkömmlichen Management-, Orchestration-, Netzwerk- und Sicherheitsmodelle können dabei ebenfalls weiter betrieben werden. Die vCloud Hybrid Services sollen später in diesem Jahr eingeführt werden und sind voraussichtlich über die bestehenden Kanäle verfügbar.

www.vmware.com

Sycor hat den SAP Regional Partner Excellence Award 2013 als Top-Partner in der Kategorie Applications erhalten. Ausschlaggebend waren die mittelstandsgerechten Lösungen und die Verkaufserfolge. Die nominierten SAP-Partner aus DACH und EMEA wurden anhand interner SAP-Vertriebsdaten

ausgewählt. Ein Komitee aus weltweiten Vertriebsexperten entschied über die Gewinner in den einzelnen Kategorien. Zum Start in das neue Geschäftsjahr hat Sycor die Auszeichnung Anfang Februar 2013 in Walldorf erhalten.

www.sycor.de



Alexander Kintzi (Leitung Partner Management Ecosystem & Channels Deutschland der SAP) und Jochen Wießler (Leiter Ecosystem & Channels der DACH-Region der SAP) übergeben den SAP Excellence Award an Steffen Gremler aus der Sycor-Geschäftsleitung und Simon Weckmann, Senior Manager Consulting Services bei Sycor (v. l. n. r.).

Erfolgreiche Netzwerke

NTT Data Corporation erreicht einen Umsatz von einer Milliarde US-Dollar mit Software Services im SAP-Umfeld. Das gab der Konzern nach Abschluss des dritten Quartals des laufenden Fiskaljahres bekannt. Vor allem in Nordamerika und Europa sowie in aufstrebenden Regionen in Asien verzeichnete das Unternehmen gute Zahlen. Künftig stärkt NTT Data sein Engagement in Lösungen wie SAP Hana, Cloud-Services und in 16 branchenspezifischen Lösungen auf Basis von SAP-ERP-Applikationen. „Unsere Kunden wollen einen Partner, der eine hohe Kompetenz bei der Implementierung von SAP-Lösungen hat und der die jeweilige Branche kennt“, sagte Kaz Nishihata, EVP Global Business Sector NTT Data. „Wir investieren in die Entwicklung innovativer Lösungen, um das Wachstum unserer Kunden zu fördern, den ROI zu verbessern und Risiken zu minimieren.“ „SAP ist eine wachsende Plattform, die komplexe Bedürfnisse der Kunden in Echtzeit erfüllen kann. NTT Data ist ein gutes Beispiel dafür, was unser Netzwerk so erfolgreich macht“, sagt Rob Enslin, President of Global Customer Operations und Mitglied des Global Managing Board bei der SAP.

www.nttdata.com

SAP-Lizenzolympiade in Mannheim

Dabei sein ist alles, war gestern: Im SAP-Ecosystem zählen nur die Wege zur Innovationsfitness, wie DSAG und SAP auf den Technologietagen in Mannheim verdeutlichten. Oberaufseher McDermott gab den Startschuss, Cheftrainer Oswald kam mit der SolMan-Dopingspritze zu Hilfe, CTO Sikka lieferte den Hana-Raketentrucksack und Stadionsprecher Snabe erklärte die Spielregeln: Beste Fitness für maximale Leistung kann im SAP-Ecosystem zahlreiche Lizenzgebühren auslösen – besser mit R/3 bescheiden bleiben ...



... das aktuelle Stichwort ...

Was lange währt, wird endlich gut

SAP Business ByDesign hatte einen wirklich schweren Start. Erst dauerte es ewig, bis die von der SAP angekündigte Software verfügbar war, dann wurde sie mit immensem Werbeaufwand positioniert – soweit ich mich erinnere, gab es sogar Fernseh- und Kinowerbespots sowie Anzeigen überall. Die große Überraschung kam dann, als die Software von der SAP quasi wieder zurückgezogen wurde: aufgrund technischer Probleme. Erst in den vergangenen ein bis zwei Jahren gab es wieder eine positive Entwicklung. Einige mutige Unternehmen haben den Sprung in die SAP Cloud gewagt. Ein Kunde sagte mir nach einer erfolgreichen ByDesign-Einführung sogar: „Läuft besser als erwartet“. Bis dann der nächste Dämpfer kam: Lars Dalgaard, der neue Cloud-Computing-Vorstand der SAP, hatte eine seiner ersten großen Ankündigungen bei SAP so lanciert, dass die Community ein baldiges Ableben der Software, in die die SAP ein gefühltes Jahrzehnt an Entwicklung investiert hatte, befürchten musste. Kein Wunder also, dass die potenziellen Business-ByDesign-Kunden aus dem Mittelstand lange Zeit sehr verunsichert waren.

Blicken wir nun ein paar Jahre in die Vergangenheit und betrachten die Geburtswehen von SAP R/3, der Software, die SAP verholten hat, innerhalb kürzester Zeit immens zu wachsen und sich als Weltmarktführer für betriebswirtschaftliche Anwendungssoftware zu positionieren. Es sind mir Gerüchte bekannt, dass R/3-Kunden zeitweilig mehrere Monate warten mussten, weil der SAP-Vertrieb nicht hinterherkam. Ja genau, diese Software hatte auch ganz schön viele Probleme am Anfang. Es gab Beschwerden bezüglich Performance, fehlender Funktionalität und sicherlich nicht wenige Eskalationen im Rahmen der ersten Implementierungsprojekte. Das würde doch heißen, lässt der SAP einfach ein bisschen Zeit! Die SAP AG war nicht immer das schnellste Unternehmen, aber was dann letztendlich als Produkt (sagen wir mal ab Version 3.0) auf den Markt kam, war wirklich hervorragend. Ganzheitlich, funktional umfangreich, stabil und durchdacht.

Ich selbst war zehn Jahre im SAP-SRM-Umfeld aktiv. Sicherlich keine schlechte Software. Und vor allem im aktuellen Release 7.0 sehr ausgereift. Per Zufall – meiner Unternehmensvision folgend, dass sich durch die Standardisierung von SAP-Erweiterungslösungen ein großer Nutzen für Kunden und Partner bietet – bin ich Ende 2011 auf Business ByDesign gestoßen. Mir hat vor allem das Distributionsmodell der Erweiterungslösungen über den SAP Store sehr gut gefallen. Als wir dann die ersten Solutions im Rahmen eines internen Innovationsprojekts entwickelt hatten, musste ich mich zwangsweise



Julian Bradler ist Geschäftsführer der Bradler GmbH, einer Unternehmensberatung mit Spezialisierung auf SAP Business ByDesign. Die Bradler GmbH ist Mitglied des Abayoo-Business-Networks, einem Netzwerk von erfahrenen Beratungshäusern im ByDesign-Umfeld.

intensiver mit Business ByDesign auszu-einandersetzen. Und ich war begeistert – aus Beratersicht. Musste ich bei SRM als Berater während einer Implementierung viele manuelle, oft technische Customizing-Schritte durchführen, die Programmierer hätten vorwegnehmen und voreinstellen können, war all dies bei Business ByDesign nicht nötig. Was voreingestellt werden kann, wird von der SAP mit Standardwerten vorbelegt. Die technische Konfiguration entfällt, das Setup basiert weitestgehend auf betriebswirtschaftlichen Fragenkatalogen. Sehr effektiv. Außerdem sind alle betriebswirtschaftlichen Funktionalitäten in einem zentralen System integriert.

Was mich als klassischen SAP-Berater auch immer geärgert hatte, war die Tatsache, dass wir bei jedem Upgrade riesige Aufwände hatten, um die Kundenentwicklungen und Modifikationen durchzugehen. Klar, als Berater verdient man daran, aber es gibt einem schon ein besseres Gefühl, die vom Kunden bezahlte Zeit für möglichst sinnvolle Aktivitäten einzusetzen. Business ByDesign kann durch Programmierung (wie oben angedeutet) ja auch erweitert werden. Aber das Tolle daran ist, dass es dadurch nicht modifiziert wird. Werden also neue Funktionalitäten im

ByDesign durch Upgrades bereitgestellt, so ist in der Regel keine manuelle Nacharbeit in den Solutions erforderlich. Wieder ein Vorteil für den Kunden, der – im Falle eines klassischen ERPs – bei der Erstimplementierung diese Kosten zukünftiger Upgrades gegebenenfalls gar nicht eingeplant hatte und sich dann später ärgern muss.

Na ja, was die aktuelle Silverlight-basierte Benutzeroberfläche betrifft, darüber lässt sich streiten. Aber SAP hat angekündigt, ByDesign bald auf HTML 5 umzustellen. Und in Sachen Usability und Oberfläche steht ByDesign anderen Cloud-Konkurrenzprodukten wie etwa Salesforce.com in nichts nach. Im Gegenteil, ByDesign wirkt auf mich aufgeräumter. Die Performance könnte für den einen oder anderen noch nicht perfekt sein. Okay, je nach Transaktion muss man schon ein paar Sekunden warten. Aber auch das ist (selbst in den vergangenen Monaten) schon viel besser geworden. Im aktuellen Release wird Hana unterstützt, was sicherlich auch zu Geschwindigkeitszuwächsen führen wird.

SAP Business ByDesign bietet kleineren Unternehmen eine Riesenchance – mit dieser Software können sie auf einem professionellen Level von Großunternehmen arbeiten. Nehmen wir mal das Beispiel „Unternehmensberatung mit weniger als 20 Mitarbeitern“ (ich spreche aus Erfahrung). Ohne ByDesign werden die Vertriebsaktivitäten in irgendeinem

CRM-System erfasst. Das Angebot wird in MS-Word erstellt. Die Berater erfassen ihre Zeiten in MS-Excel. Darauf basierend werden die Rechnungen in Excel oder Word versendet, und die Prüfung, ob die Kunden gezahlt haben, manuell per Bleistift vorgenommen, wenn der Kontoauszug da ist. Die Buchführung läuft vielleicht in einem eigenen System. Eventuell gibt es für einzelne Teilprozesse Insellösungen, die mit großem Aufwand irgendwie miteinander integriert werden. Nutzt solch ein Unternehmen ByDesign, so laufen all diese Informationen und Prozesse genau dort ab. Manuelle Schnittstellen und Prüfungen entfallen. Kann jeder Berater aufgrund von Zeitersparnis

dadurch nur ein bis zwei Stunden im Monat mehr fakturieren, so hat sich das schon gelohnt.

Ich bin der Meinung, dass Cloud Computing für mittelständische Unternehmen „the next big thing“ wird. Und SAP ist mit Business ByDesign – soweit mir bekannt – der einzige ernst zu nehmende Anbieter in diesem Umfeld, der eine ganzheitliche Suite anbietet. Warten wir mal ab, bald wissen wir mehr.

www.bradler-gmbh.de

Cloud Computing und In-memory holen auf, sind jedoch nicht ausschlaggebend

Ausgaben für SAP wachsen zweistellig

Die generelle Investitionsbereitschaft ist in Deutschland, Österreich und der Schweiz weiter gestiegen. So das Ergebnis der 10. Investitionsumfrage der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG) e. V.

Im Dezember und Januar 2012/2013 befragte die DSAG online 367 CIOs, CCC-Leiter und Unternehmensvertreter aus den DSAG-Mitgliedsfirmen im deutschsprachigen Raum zu ihrer Investitionsbereitschaft im kommenden Jahr. Laut dieser Umfrage hat sich das Wachstum der geplanten Ausgaben für die IT fast verdoppelt und stieg auf 5,9 Prozent (2012: 3,4 Prozent). Zweistellig ist das Wachstum im SAP-Bereich mit 11,2 Prozent (2012: 7,6 Prozent). DSAG-Mitglieder planen dabei, am meisten in klassische Bereiche wie Logistik, Rechnungswesen und SAP ERP zu investieren. Bei den Innovationsthemen stehen die mobilen Anwendungen ganz oben. Die Verbreitung von ERP 6.0 liegt bei 89 Prozent (2012: 86 Prozent). Bei den Support-Modellen halten sich Standard Support und Enterprise Support immer noch die Waage.

Die Top-3-Investitionsbereiche 2013 sind Logistik (fast 40 Prozent), Rechnungswesen (24 Prozent) und ERP Gesamt (fast 20 Prozent). Die Zahlen sind gegenüber 2012 stabil geblieben. „Anwender setzen auf klassische Themen rund um SAP ERP. Bei den Ausgaben handelt es sich hauptsächlich um Prozessinvestitionen, also Beratung. Nur ein geringer Anteil wird für Lizenzen ausgegeben“, sagt Marco Lenck, Vorstandsvorsitzender der DSAG. Im Net-Weaver-Umfeld wird am stärksten in Business Warehouse investiert. Die Motivation zur Migration auf die neueste Version besteht in neuen Funktionalitäten. Bei den Innovationsthemen stehen Investitionen in mobile Anwendungen mit großem Vorsprung an oberster Stelle und sind auf



» Bei den Ausgaben handelt es sich hauptsächlich um Prozessinvestitionen. Nur ein geringer Anteil wird für Lizenzen ausgegeben. «

Marco Lenck ist Vorstandsvorsitzender der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG) e. V.

einem hohen Niveau geblieben (2013: 62 Prozent; 2012: 59 Prozent). Entscheider interessieren sich stark für die Mobilisierung von Geschäftsprozessen. Ausgaben für die dazugehörigen SAP-Lösungen sind aktuell noch gering.

Das Thema Cloud hat verglichen mit 2012 aufgeholt und gewinnt zunehmend an Bedeutung (Investitionsvorhaben 2012: fünf Prozent). Für 25 Prozent der befragten DSAG-Mitglieder ist es aktuell relevant, elf Prozent wollen sich innerhalb der kommenden zwölf Monate mit Cloud Computing stärker beschäftigen. Gut ein Drittel der Umfrageteilnehmer befasst sich überhaupt nicht damit. Auch In-memory Computing hält ein Fünftel der Befragten für ein relevantes und immer wichtiger werdendes Thema. Ein flächendeckender Einsatz im laufenden Jahr ist jedoch kaum zu erwarten. Sind doch viele Fragen hinsichtlich Einsatz und Betrieb von Hana noch offen, an deren Beantwortung mit SAP gearbeitet wird. 41 Prozent der befragten Anwender beschäftigen sich dagegen gar nicht mit In-memory. Hier erwartet Marco Lenck einen möglichen Bewusstseinswandel, da die Investitionsumfrage zu großen Teilen vor der Ankündigung der SAP Business Suite on Hana im Januar dieses Jahres durchgeführt wurde: „Interessant wird, ob sich die Investitionsplanungen im Laufe des Jahres zugunsten von Hana verschieben. In jedem Fall erwarten wir, dass sich die Bestandskunden strategisch mit dem Thema auseinandersetzen. Hier ist SAP gefordert, gute Beispiele zu liefern.“

www.dsag.de

IMCC 2013 FRANKFURT/M

Die In-memory Computing Conference ist eine unabhängige und offene Veranstaltung zu den betriebswirtschaftlichen, organisatorischen, finanziellen und technischen Aspekten der Hana-Datenbank/Plattform, zu Big Data und Realtime Enterprise.

Information, Kommunikation und Bildungsarbeit zu:

- In-memory Data Management
- HanaDB-Plattform & Realtime Enterprise
- Big Data & polystrukturierte Daten
- SAP Business Suite powered by Hana
- Server-Plattformen & Storage für Hana
- Hana & Amazon Web Services
- Predictive Analytics & BI
- Hana-Lizenzmodell
- Cloud Computing & Virtualisierung
- ABAP, Java, SolMan & NetWeaver
- Referenzen & Betriebsmodelle



Die Nennung von Marken, geschäftlichen Bezeichnungen und Namen erfolgt in diesem Heft ohne die 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 nutzbar. SAP® HANA® sind eingetragene Warenzeichen der SAP.



Platin-Sponsor



Silber-Sponsoren



Gold-Sponsor



Bronze-Sponsoren



Content-Partner/Analysten



Medienpartner





Ausgewählte Sprecher und Themen der IMCC 2013:

Gerd Oswald, SAP-Vorstand, in einer Podiumsdiskussion über Hana und dessen Bedeutung für den Weg zum Realtime Enterprise, zusammen mit Analysten von Experton und PAC.

Dr. Alexander Zeier, Leiter des Bereichs In-memory Lösungen bei Accenture und mit Professor Hasso Plattner Co-Autor des Buchs „In-memory Data Management. Ein Wendepunkt für Unternehmensanwendungen.“

Dr. Michael Missbach, Leiter des Cisco Competence Center bei SAP in Walldorf, erklärt die Faktoren Geschwindigkeit und Zeit in einem Realtime Enterprise powered by Hana.

Bernd Leukert, SAP EVP für Application Innovation, macht eine Zeitreise beginnend 2010 bis zur SAP Business Suite powered by Hana: Was bedeutet Suite on Hana für die Kernprozesse in Unternehmen?

Gregor Stöckler, Geschäftsführer DataVard, beantwortet die Fragen: Road to Hana, wer hat den Platz an der Sonne verdient? Welche Daten haben es überhaupt verdient mit nach Hana zu reisen?

Lars Pinne von Suse Linux hält einen Vortrag zu „SLES für SAP Applikationen als Hana Plattform“

Hinrich Mielke, Realtech, über Hana und die Auswirkungen auf den strategischen IT-Masterplan.

Christoph Behrendt und Markus Rübsam (SAP) erklären das neue SAP CRM auf Basis von Hana.

Bernd Welz (SAP) berichtet über die SAP-Partner-Community: Wissenstransfer, Ausbildung und Möglichkeiten für Partner-Applikationen.

Johannes Wöhler von SAP berichtete bereits im vergangenen Jahr über Hana im IT-Betrieb sowie über Technologie- und Betriebskonzepte. Es folgt ein Update für alle Bestandskunden.

Prof. Dr. Detlev Steinbinder über PBS-Lösungen für das Information Lifecycle Management in Hana-Umgebungen.

Matthias Kneissl, Geschäftsführer bei Q-Partners, redet unter anderem über die eigene Umstellung der Business Suite auf HanaDB.

Stefan Schaffer, CEO von SAP-Partner Glooobal, erklärt und diskutiert SAP Fraud Management, eine neue Anwendung auf Hana. Fraud Management mit Hana ist eine Engine, die aus Big Data mittels Regeln und statistischen Algorithmen Verdachtsfälle ermittelt, die mittels eines integrierten Case Management weiterverfolgt werden.

Björn Dunkel und Nikolaj Schmitz von G.I.B präsentieren ein betriebswirtschaftliches Thema: In-memory-gestützte Absatzplanung als Alternative zu Realtime Demand Planning.

Ausgewählte IMCC-Themen, die am runden Tisch offen und kritisch diskutiert werden (zu bestimmten Fragestellungen gibt es zeitlich und thematisch festgesetzte Diskussionsrunden, die von Experten und Analysten begleitet werden):

- Fraud Management mit Hana (Glooobal)
- Von ABAP-Anwendung zu einer In-memory-basierten Lösung (G.I.B)
- Information Lifecycle Management in Hana-Umgebungen (PBS Software)
- u. a. m.

Im Rahmen eines Podiumsgesprächs diskutieren Konferenzteilnehmer und Sprecher über ausgewählte Themen:

- Michael Jores von Suse Linux (siehe auch E-3 Coverstory Dez./Jan 2013)
- Michael Missbach von Cisco
- Peter Lorenz von T-Systems (angefragt)
- Hinrich Mielke von Realtech
- Karl Schindler, ehemaliger IT-Leiter bei der Papierfabrik August Koehler
- u. a. m.





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

Switch-Framework und EhP-Lizenzfalle

Die kurze Antwort ist SAP Note 1524246 – Relationship of licenses and business functions. Die lange Antwort beginnt im Jahr 2008 und könnte uns Bestandskunden noch sehr viel Lizenzgebühren kosten, denn EhP-Funktionen können direkt und indirekt richtig teuer werden.

Meine Frau wird mich wieder maßregeln und meinen, dass Eigenlob stinkt – aber ich kann die Freude darüber nicht verheimlichen, dass ich bereits mit der Einführung der SAP Enhancement Packages auf die Gefahr einer versteckten Lizenzpflicht hingewiesen habe. Damals nahmen meine lieben DSAG-Kollegen die Sache nicht wirklich ernst. Mittlerweile ist der eine und andere auf die EhP-Tretmine gestiegen und die Explosion war gewaltig: Der Kollateralschaden ist das Problem, denn noch gibt es keine funktionierende Lizenzvermessung, die in die Module hineinschaut. Das Zurücksetzen ist mit enormen Kosten verbunden. „Rede Klartext“ ist der Kommentar meiner Frau beim ersten Korrekturlesen meines Manuskripts.

Switch-Framework: Bereits vor vielen Jahren warnte ich in der DSAG und an unserem SAP-Stammtisch vor der Einbahnstraße des Switch-Framework. Einschalten ja – aber es gibt keinen Ausschalter! Aus Sicht der SAP verständlich, denn ein Switch zum Ausschalten von Funktion ist äußerst schwierig zu programmieren. Im schlimmsten Fall kann es unmöglich werden, dann muss das ERP zurückgesetzt werden. Ein theoretischer Fall: Wenn für das Stammdatenmanagement (MDM/MDG) spezifische Funktionen aktiviert werden, betrifft das nicht nur lizenzpflichtige Komponenten, sondern macht eine Eliminierung fast unmöglich. Über die Unmöglichkeit, ein produktives System zurückzusetzen, will ich hier nicht diskutieren. Die Tatsache ist ausreichend, dass das Problem bis heute nicht hinreichend gelöst wurde. Weder gibt es ausreichende Warnungen bei lizenzpflichtigen EhP-Funktionen noch Verfahrensanweisungen für das Rücksetzen versehentlich aktivierter Module. Die SAP-Note mit der Nummer 1524246 weist darauf hin, ist naturgemäß aber keine Lösung: You have investigated new functionality provided in an Enhancement Package for SAP ERP and need further guidance about which licenses are required when activating the related business function and using the new functionality.

Unsere DSAG ist sich des Problems natürlich bewusst und der sehr engagierte Österreicher Manfred Ofner hat bei uns im CIO-Kreis interessante Zwischenergebnisse hinsichtlich eines transparenten Lizenzmodells dargelegt. Im Einzelnen müssen wir folgende Themen abarbeiten: Investitionsschutz und Product Lifecycle für SAP-Lizenzen, Teilstilllegung ohne Nachzahlung bei späterer Reaktivierung, freie Wahl des Lizenzmodells

(zum Beispiel maximal 50 Prozent Limited Professional User – im Vergleich zu früher maximal 15 Prozent), transparente Metrik und Konsolidierung von Mehrfachlizenzierung etc. Aus der Sicht unseres SAP-Stammtischs erscheint aber die Wahlmöglichkeit hinsichtlich des Lizenzmodells und der Wartungspreise als wichtigstes Kriterium. Natürlich ist uns EhP-Transparenz sehr wichtig. Die Aufhebung der 15-Prozent-Regel für Limited Professional User sehe ich bereits als einen guten Beginn. Einen Vergleich mit anderen Software-Anbietern halte ich für kontraproduktiv. Natürlich wird immer wieder auf den SAP-Mitbewerb verwiesen und argumentiert, dass es dort noch viel „chaotischer“ zugeht. Somit kann ich die DSAG-Servicemarktplatzinitiative voll unterstützen: Wir brauchen mehr Transparenz bei SAP-Lizenzierungsfragen inklusive EhP und Switch-Framework! Auf sap-ag.de/usergroups ist unter dem Stichwort „SAP Licensing – Prozess Leitfaden“ zu lesen: „Beziehung von Lizenzen und Business Functions: Orientierungshilfe um für die neuen Funktionen, die in einem Enhancement Package von SAP Enterprise Resource Planning (SAP ERP) bereitgestellt werden, zu bestimmen, welche Lizenzen zur Aktivierung der zugehörigen Business Functions und zur Verwendung der neuen Funktionen erforderlich sind.“

Die Arbeit geht weiter: Beim Thema Teilstilllegung und Rekonfiguration leiden sehr viele Kollegen – ganz zu schweigen vom leidigen Thema Weitergabe und gebrauchte Lizenzen. Ich weiß, dass das ein rechtlich sehr komplexes Gebiet ist, aber die aktuellen Vorgaben aus Walldorf und manche Beurteilungen durch Gerichte sowie Vorgaben durch den Gesetzgeber entsprechen in keiner Weise dem operativen Wirtschaftsleben. Hier wird nun mal verkauft, gekauft, fusioniert, stillgelegt – nach Meinung von SAP sollte es aber nur Wachstum geben und damit eine stetige Zunahme an Lizenzen. Solange der SAP-Wartungszwang besteht und Walldorf uns keine Flexibilität bei veränderten Strukturen einräumt, ist das Problem der gebrauchten Software ungelöst. Das Thema der generellen 22-Prozent-Pflegegebühr bei Nachkäufen halte ich hingegen für ein rein wirtschaftliches Problem, das sich die jeweiligen Controller mit SAP aushandeln müssen, dazu zählt auch das Thema Investitionsschutz bei Änderung der SAP-Produktstrategie und die Mehrfachlizenzierung bei User- plus Engine- plus Engine-Preisen. Viel Spaß beim Nachrechnen!

noname@e-3.de

Besucherwachstum dank größerer Messehalle und Internationalisierung

Besser denn je

Die in Stuttgart jährlich stattfindende Fachmesse für Distribution, Material- und Informationsfluss verzeichnet mehr Besucher und Aussteller denn je. Unternehmen und Fachpublikum goutieren die Strukturierung der Branchensegmente in beiden Flügeln des Messegeländes.

Mit einem Wachstum bei Ausstellungsfläche, Besucher- und Ausstellierzahl sowie einer Internationalisierung zieht die 11. Internationale Fachmesse für Distribution, Material- und Informationsfluss, die LogiMAT, eine positive Bilanz der drei Messtage. Unter dem Motto „Intralogistik ohne Umwege – Marktplatz der Innovationen“ präsentierten von 19. bis 21. Februar 1.003 Aussteller (ein Plus von 9,1 Prozent gegenüber dem Rekordjahr 2012) aus 26 Ländern – darunter 130 Neuansmeldungen – die neuesten Produkt- und Lösungsangebote der Branche. Erstmals belegte die LogiMAT sechs Hallen im Nord- und Südflügel des Stuttgarter Messegeländes – insgesamt 74.000 Quadratmeter Ausstellungsfläche. Bei 181 internationalen Unternehmen kam beinahe jeder fünfte Aussteller aus dem Ausland. So waren neben Unternehmen aus Deutschland, vor allem Firmen aus den Niederlanden, der Schweiz, Italien und Österreich die am stärksten vertretenen Nationen. 14 Aussteller kamen aus Übersee. „Dass sich die LogiMAT zunehmend auch im Fokus von Ausstellern aus Übersee befindet, zeugt von

der hohen Bedeutung, die der Messe auch außerhalb Europas als Plattform zur Unternehmens- und Leistungspräsentation wie auch zur Anbahnung internationaler Geschäftsbeziehungen zugesprochen wird“, sagt Messeleiter Peter Kazander. Trotz Wetterkapriolen und Streiks an mehreren Zubringerflughäfen zählte die LogiMAT 29.500 Fachbesucher (+ 1,5 Prozent). Jeder achte Messebesucher reiste aus dem Ausland an – davon zehn Prozent aus Übersee.

Insgesamt zeigte sich das Fachpublikum mit der LogiMAT 2013 zufrieden: 86,2 Prozent beurteilten die Intralogistik-Messe mit „sehr gut“ bis „gut“. Damit unterstreiche die LogiMAT erneut ihre Funktion als jährliches Barometer für die Entwicklung der Intralogistik-Branche, ist Peter Kazander

überzeugt. Internationale Projekte und die Exportbranche boomen, daher seien auch die Prognosen für die kommenden Jahre hervorragend. „Durch Intralogistik-Trends wie Ressourceneffizienz, Informationsmanagement und Automation deuten alle Zeichen auf weiteres Branchenwachstum.“ Die zunehmende Internationalisierung und die optimistischen Konjunkturaussichten für die Branche würden nicht ohne Auswirkungen auf die LogiMAT 2014 bleiben. Diese findet von 25. bis 27. Februar 2014 in Stuttgart statt.

www.logimat-messe.de



Von Stagnation kann bei der LogiMAT 2013 keine Rede sein.



WWW.PIKON.COM

Deutschland · Belgien · United Kingdom

Sie können auch von uns träumen!

**Überraschend anders.
PIKON, Ihr Exzellenz-Dienstleister.**

SAP ERP, SAP NetWeaver PI

SAP BW und BO

Beratung und Entwicklung

Einführung, Optimierung, Releasewechsel

Kompetenz in IT und Betriebswirtschaft

Prozessoptimierung

Internationale RollOuts

PIKON
International
Consulting Group

Studie: Datenfokussierte Unternehmen sind finanziell erfolgreicher als ihre Konkurrenten

Alle Macht den Daten

Mehr als 80 Prozent der deutschen Führungskräfte finden, dass Mitarbeiter innerhalb ihres Unternehmens Daten nutzen und verstehen sollten.

Die Studie „Fostering a data-driven culture“ zeigt, dass 82 Prozent der befragten deutschen Führungskräfte glauben, dass Mitarbeiter im Unternehmen Daten nutzen können und verstehen sollten, um ihre Aufgaben zu erledigen. Die Befragung, durchgeführt von Economist Intelligence Unit und in Auftrag gegeben von Tableau Software, findet auch länderübergreifend einen klaren Zusammenhang zwischen finanzieller Performance und der umfassenden Datennutzung durch Mitarbeiter. Insbesondere Unternehmen, die sich bei der Nutzung von Daten vor anderen, ähnlich aufgestellten Unternehmen sehen, bewerten sich im Vergleich zu diesen auch im Bereich finanzielle Performance durchschnittlich dreimal höher.

Die Befragungsergebnisse zeigen, dass der Datenbedarf branchen- und unternehmensabhängig variiert – die Strategien für volle Datenausschöpfung, die von Branchen und Unternehmen angewandt werden, unterscheiden sich hingegen nicht. Den Umfrageergebnissen zufolge sind die erfolgreichsten Unternehmen jene, die Datennutzung maximieren, indem sie erforderliche Schulungen anbieten und die abteilungs- und mitarbeiterübergreifende Datennutzung fördern. Die Umfrage bietet auch Orientierungshilfen für Führungskräfte, die eine Daten-getriebene Unternehmenskultur schaffen wollen. Ein Beispiel hierfür ist die Etablierung von Datenerhebungen als ein zentraler Schwerpunkt im Unternehmen. Die Bedeutung von Datenerhebungen für die Datenkultur wird international von 76 Prozent der Führungskräfte aus den leistungsstärksten Unternehmen als „sehr wichtig/wichtig“ eingestuft, im Vergleich teilen diese Meinung nur 41 Prozent der Unternehmen, die bei der Datennutzung hinter ähnlich aufgestellten Unternehmen zurückbleiben. „Führende Unternehmen erkennen, dass Mitarbeiter, die die Möglichkeit erhalten, Daten zu nutzen,

deutlich zum Unternehmenserfolg beitragen können“, sagte Ralf Patzwaldt, Sales Manager DACH bei Tableau Software. „Daten für alle Mitarbeiter verfügbar und nutzbar zu machen kann die Kultur eines Unternehmens verändern und insbesondere die Zusammenarbeit in und zwischen Abteilungen fördern. Unterm Strich hat dies positive Auswirkungen für das Unternehmen. Auch die befragten deutschen Führungskräfte erkennen dies und glauben, dass der Großteil ihrer Mitarbeiter Daten verstehen und nutzen sollte.“

www.tableausoftware.com



>> Daten für alle Mitarbeiter verfügbar und nutzbar zu machen kann die Kultur eines Unternehmens verändern. <<

Ralf Patzwaldt ist Account Manager beim Business-Intelligence-Unternehmen Tableau Software.

Weitere Ergebnisse der Studie

- **Unterschiedliche Definition von Big Data**
Unternehmen definieren die Größe von Big Data unterschiedlich. 36 Prozent der Befragten bezeichnen Datenmengen über einem Terabyte als Big Data, 15 Prozent sogar schon ab einem Gigabyte.
- **Nutzung im Vergleich zu anderen Unternehmen**
Daten, die nicht gut strukturiert oder einheitlich sind, wurden von 66 Prozent der Befragten als Grund dafür angeführt, dass ihr Unternehmen im Bezug auf die Big-Data-Nutzung hinter ähnlichen Unternehmen liegt. 50 Prozent denken, dass es daran liegt, dass sie nicht genug Mitarbeiter haben, die die Daten analysieren können.
- **Daten-zentrisch arbeiten, um fundierte Entscheidungen zu treffen**
Die Befragten wurden nach einer Bewertung der Wichtigkeit von Daten in verschiedenen Organisationseinheiten gefragt, 58 Prozent antworteten, dass Daten „extrem wichtig“ und „sehr wichtig“ seien, um strategische Entscheidungen zu treffen.
- **Einfluss der Daten auf den Job**
Auf die Frage, welchen Einfluss Daten auf ihren Job haben, antworteten 57 Prozent der Befragten, dass Daten die Bedeutung ihrer Rolle erhöht haben. Gefragt nach dem Einfluss der Daten auf ihre Mitarbeiter, sahen die Befragten noch Bedarf, denn 65 Prozent mussten ihre Angestellten schulen, damit sie die Unternehmensdaten besser nutzen konnten.
- **Der Fachkräftemangel**
Data Scientists werden weiterhin ein wesentlicher Bestandteil vieler Belegschaften bleiben, doch in einem umkämpften Arbeitsmarkt liegt das Problem besonders bei der Rekrutierung und der Bindung dieser Spezialisten. 43 Prozent der in Deutschland Befragten geben an, dass es für sie die größte Herausforderung sei, qualifizierte Mitarbeiter zu finden. Zudem sind 35 Prozent davon überzeugt, dass in ihrem Geschäftssegment ein Mangel an qualifizierten Datenanalysten bestehe, und 34 Prozent geben hohe Gehälter als Problem für die Rekrutierung an.

Logo	Veranstaltungstitel, Termine, Ort	Inhalte	Veranstalter
 	Personal Swiss , 12. Fachmesse für Personalmanagement und Swiss Professional Learning , 6. Fachmesse für Personal- und Führungskräfteentwicklung, Training und E-Learning 9. und 10. April 2013 Messe Zürich, Halle 5 & 6, 9.00 bis 17.30 Uhr	Die Personal Swiss ist das Jahresereignis des Schweizer HR-Managements und stellt Führungskräften und Personalmanagern bereits zum zwölften Mal in Zürich das Rüstzeug für aktuelle Entwicklungen in der Arbeitswelt zur Verfügung. Parallel dazu gibt die Swiss Professional Learning konkrete Einblicke in Konzepte zur beruflichen Aus- und Weiterbildung sowie zur Personalentwicklung. Keine andere Veranstaltung in der Schweiz bietet einen vergleichbar umfassenden und kompakten Marktüberblick über innovative Dienstleistungen und Produkte in diesen Bereichen.	berding Expositions SA Firststr. 15 8835 Feusisberg Telefon: +41 22 733 17 50 Telefax: +41 22 733 17 51 E-Mail: info@personal-swiss.ch
	Fachforum für SAP-integriertes Dokumenten-, Vertrags- und Lizenzmanagement per SAP, Web, Mobile App – Innovationen, Trends und Best Practices rund um SAP-integrierte Lösungen 24. und 25.04.2013 KAI 10 – The Floating Experience c/o Mecure Hotel Hamburg City Amsinckstraße 53 20097 Hamburg	• Vertragsmanagement – abteilungsübergreifend/im internationalen Konzern • Implementierung von Lizenz- und Vertragsmanagement in einem Zug • Management-Dashboards mit SAP-Daten • Digitale Personalakte • IT-Recht für Software in der Cloud • (mobiles) Termin-/Fristen-Management	Circle Unlimited AG Südportal 3 22848 Norderstedt www.cuag.de Ansprechpartner: Stefanie Weidt E-Mail: s.weidt@cuag.de Telefon: +49 (0)40-5 54 87-467 Anmeldung: www.circle-unlimited.de/cuacademy.html
	CLOUDZONE – IT einfach.günstig.sicher Die einzige Cloud-Messe im deutschsprachigen Raum geht in die dritte Runde: Wieder trifft sich die Cloud-Community in Karlsruhe. 15./16. Mai 2013 Messe Karlsruhe Messeallee 1 D-76287 Rheinstetten	Mit drei angeschlossenen Kongressen und einem reichhaltigen Rahmenprogramm rund um Cloud Computing bietet die Messe einen umfassenden Überblick über die Branche. Treffen Sie die Entscheider namhafter Unternehmen – nicht zuletzt auch beim Abend-Lounge-Event am ersten Messeabend.	Karlsruher Messe- und Kongress-GmbH Festplatz 9, 76137 Karlsruhe Telefon: +49 721 3720-0 E-Mail: info@kmg.de www.karlsruhe-messe.de Anne-Christine Habel Tel. 0721/ 3720- 5135 anne-christine.habel@kmg.de
	Unter dem Motto „Zukunft erfahRen“ veranstaltet die aconso AG am 5. und 6. Juni ihre traditionelle HR Conference mit rund 200 Teilnehmern. 5. und 6. Juni 2013 Gaszählerwerkstatt Agenes-Pockels-Bogen 80992 München	Das Top-Branchenevent erschließt gemeinsam mit zahlreichen namhaften Experten die aktuellen Trends im Personalumfeld. Im Mittelpunkt steht hierbei die Zukunft der (digitalen) Personalarbeit in und außerhalb von SAP-Systemen.	aconso AG Bavariaring 26 80336 München Deutschland Telefon: +49 89 516186-0 Telefax: +49 89 516186-29 E-Mail: events@aconso.com Online: www.aconso.com/HR-Conference
	IMCC 2013 In-memory Computing Conference 5. und 6. Juni 2013, Frankfurt/Main Forum Messe Frankfurt, Ludwig-Erhard-Anlage 1 60327 Frankfurt am Main	Die IMCC ist eine unabhängige und offene Informations-, Kommunikations- und Bildungskonferenz. Sie wirft einen 360-Grad-Blick auf SAP Hana, Big Data, Realtime Enterprise, In-memory Data Management und Business Intelligence/Predictive Analytics.	B4Bmedia.net AG Dachauerstraße 17, 80335 München www.in-memory.cc Ansprechpartner: Peter Färbinger: pmf@b4bmedia.net Brigitte Enzinger: brigitte.enzinger@b4bmedia.net Tel: +49 89 21028422



CLOUDZONE

IT | einfach. günstig. sicher.

Schritt für Schritt in die CLOUD – wir zeigen Ihnen, wie es geht!

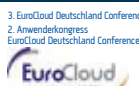
Schirmherrschaft:

Dr. Philipp Rösler, Bundesminister für Wirtschaft und Technologie



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

Partner



Veranstalter:



IDEEN VERBINDEN.
Karlsruhe –
Messen und Kongresse

1 Messe –
3 Kongresse:
**DIE „analoge“
Kommunikationsplattform**

15. – 16. Mai 2013
Messe Karlsruhe

www.cloudzone-karlsruhe.de

Ein Kommentar von Pierre Audoin Consultants (PAC)



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

Social Collaboration: SAPs Jam Session

IT-Support im Bereich Enterprise Social Collaboration wird immer wichtiger für Unternehmen, und viele Firmen erweitern ihr Angebot, um dieser Nachfrage gerecht zu werden. Eine davon ist SAP.

Wir hatten die Gelegenheit, mit Sameer Patel, SAPs Global Vice President und General Manager für Social und Collaborative Software, über die Strategie des Softwareherstellers zu sprechen. Der Eckpfeiler von SAPs Social Collaboration-Initiative ist das Produkt Jam. Der Walldorfer Softwarekonzern



Sameer Patel, Global Vice President und General Manager für Social und Collaborative Software, über das SAP-Produkt Jam.

hatte bereits erste Schritte in diese Richtung mit Streamwork gemacht, einer On-Demand-Lösung für kooperative Entscheidungsfindung und Problemlösung. Mit dem Kauf von SuccessFactors wurde Streamwork eingestellt und die Funktionen in Jam überführt. SAP verfolgt nun den Ansatz, Collaboration in den Geschäftsprozesskontext zu integrieren.

Sameer Patel schätzt, dass Vertriebsmitarbeiter fünf bis 25 Prozent ihrer Zeit mit CRM-Softwarelösungen verbringen. Die restliche Zeit besteht aus Collaboration, also Treffen mit Kunden, Diskussionen mit Mitarbeitern, Austausch von Dokumenten und der Suche nach Spezialisten innerhalb des Unternehmens. Die Tools zur Unterstützung dieser Aufgaben stammen in der Regel nicht von SAP. Der Anbieter hofft nun, dass sich das mit Jam ändert, indem die SAP-Geschäftsanwendungen durch Social-Collaboration-Funktionen ergänzt werden.

Social ABAP Apps

Während SAP-Anwender heute SAP-Applikationen für strukturierte Abläufe wie Finanzen und Kundenmanagement nutzen, sollen sie in Zukunft Jam für unstrukturierte Aufgaben wie die Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern und Kollegen verwenden. Jam kann in jede ABAP-basierte Applikation

von SAP und seinen Partnern integriert werden. Und dies zeigt bereits, wo SAPs Schwerpunkt bei Social Collaboration liegen wird: in der Bereitstellung von Collaboration-Funktionen für Geschäftsprozesse.

Die Verbindung von Geschäftsanwendungen und Collaboration ist in bestimmten Anwendungsszenarien durchaus sinnvoll – selbst in Geschäftszusammenhängen mit hohem Standardisierungs- und Automatisierungsgrad. Ein Beispiel hierfür ist die Ausnahmebehandlung von Rechnungen im Finanzmanagement, etwa bei Unstimmigkeiten oder fehlerhaften Angaben.

SAP ist nicht allein

Selbstverständlich ist SAP nicht der einzige Anbieter, der diesen Ansatz verfolgt. Unternehmen wie IBM, Atos und Salesforce.com arbeiten an ähnlichen Konzepten, um Geschäftsprozesse und Social Collaboration zu verbinden. Doch SAP hat dank seiner installierten Basis von Geschäftsanwendungen und Kunden eine starke Ausgangsposition. Wir bei PAC gehen davon aus, dass in diesem Wettbewerb nicht die Anbieter mit den ausgefeiltesten Features und Funktionen die Nase vorn haben werden, sondern jene mit den spannendsten Use Cases für Social Collaboration im Geschäftsapplikationsumfeld. Besonders prädestiniert für schnelle Erfolge sind die Bereiche CRM, PLM und SCM. SAP muss es gelingen, dem Kunden zu beweisen, dass die eigene Technik am besten geeignet ist, die SAP-Applikationen mit Social Collaboration zu verbinden. Es liegt nahe, dass auch andere Anbieter von Social Collaboration Tools die SAP-Kundschaft umwerben werden.

In seiner Rolle als Principal Consultant – Software Markets & SaaS ist **Frank Niemann** seit 2010 Mitglied des PAC-Software- sowie des SAP-Services-Research-Teams. Er verantwortet PACs Software Research für die DACH-Region. In seiner Position baut er sowohl die Expertise als auch das Angebot an Marktstudien und Beratungsleistungen für IT-Anbieter und professionelle IT-Anwender aus. Der Diplom-Informatiker war zuvor leitender Redakteur bei der Computerwoche mit Schwerpunkt auf Geschäftsapplikationen, Content Management und BI. Frank Niemann ist ein gefragter Experte und Redner auf Kongressen.



www.pac-online.de

Wir geben IT ein Gesicht!

Aus dem Mittelstand – für den Mittelstand

Als Gold-Level Channel Partner der SAP und IT-Komplettdienstleister ist Sycor Ansprechpartner für den fertigen Mittelstand. Und das für alle IT- und SAP-Fragen entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Sycor ist ein IT-Komplettdienstleister und Gold-Level Channel Partner der SAP mit weltweit 440 Mitarbeitern. Mit Fokus auf der mittelständischen fertigen Industrie bietet Sycor alle SAP ERP-Dienstleistungen: Beratung, Implementierung, Betrieb sowie Support, Lizenzverkauf und Wartung. Acht Standorte in Deutschland sichern bundesweite Präsenz, Tochtergesellschaften in Asien, Nord- und Südamerika die globale Leistungsfähigkeit.

Mit fundiertem Branchen-, Prozess- und IT-Know-how ist Sycor seit Jahren Partner des fertigen Mittelstands. Die Göttinger sorgen mit selbst entwickelten SAP Business All-in-One-Branchenlösungen für durchgehende horizontale Prozessunterstützung entlang der Wertschöpfungskette. Die erfahrenen Berater und Entwickler mit dem Blick für den Gesamtprozess und wichtige Details stellen mit eigenentwickelten Add-ons die vertikale Durchschlagskraft der ERP-Lösungen sicher und ergänzen sie mit Produkten aus der SAP Business Suite. Mit passenden mobilen Strategien und der Anbindung der nötigen Endgeräte verschaffen sie Kunden Zugriff auf entscheidungsrelevante Daten aus dem CRM- und ERP-System – unabhängig vom Aufenthaltsort und ohne Zeitverzug. Sycor-Lösungen für Business Intelligence bilden die Basis für Transparenz und schnelle Entscheidungen.

Dazu kommt das umfassende Portfolio eines IT-Komplettdienstleisters: Die Firmengruppe entwickelt, implementiert und betreibt hochverfügbare Lösungen in den Bereichen Archivierung und Dokumenten-Management sowie IT-Outsourcing. Notwendige Netzwerke für die Sprach- und Datenkommunikation bauen die Experten ebenfalls auf. Vollumfängliche

IT-Serviceleistungen rund um Online-Shops für SAP ERP und SAP CRM runden das Angebot ab.

Mit dem SAP-System nach China

Mit eigenen, muttersprachlichen Mitarbeitern setzt Sycor seit Jahren erfolgreich IT-Projekte in China um und macht SAP-Systeme fit für den Einsatz vor Ort. Die Mitarbeiter führen internationale Standards mit den Chinesen GAAP (Generally Accepted Accounting Principles) zusammen, stellen passende Finanzreports, operative Formulare sowie Schnittstellen zur Anbindung an die Golden-Audit- und Golden-Tax-Systeme. Die Spezialisten sorgen für die Zollabfertigung über das SAP-System, dessen Übersetzung auf Chinesisch und für professionelles SAP-Training. Als IT-Komplettdienstleister unterstützt Sycor Kunden auch in China rund um die Themen Netzaufbau und -anbindung, IT-Outsourcing und IT-Security sowie Telekommunikation.

Sycor SAP Business All-in-One-Branchenlösungen

- Sycor.Plastics
- Sycor.Metal
- Sycor.Automotive
- Sycor.Medical
- Sycor.Surface
- Sycor.Variants
- Sycor.Manufacturing
- Sycor.Engineering

Sycor Add-ons für mehr Effizienz und vertikale Prozessunterstützung:

- Sycor.ProductionCockpit (PPS-System)
- Sycor.OrderCockpit (Vertriebsprozessoptimierung)
- Sycor.MES (Manufacturing Execution System)
- Sycor.MDE und Sycor.BDE (Erfassung von Maschinen- und Betriebsdaten)
- Sycor.MobiDel (Lösungen zur mobilen Datenerfassung)
- Sycor.BI (Business Intelligence)

Sycor Experten-Teams und Expertise für:

- Customer Relationship Management (CRM)
- Supplier Relationship Management (SRM)
- Product Lifecycle Management (PLM)
- Supply Chain Management (SCM)
- Electronic Data Interchange (EDI)



Dr. Steffen Gremler (links), Geschäftsleitung Sycor Bereich SAP, ist mit seinem Team ganz nah dran an den Prozessen fertiger Unternehmen.

www.sycor.de

sycor
Wir geben IT ein Gesicht

Kommentar

oder Nicht-Mobile?

Darf man das angesichts Millionen verkaufter Smartphones und Tablets noch fragen? Ja, weil die wunderbare Endgerätewelt äußerst heterogen ist und auch nur die halbe Miete. Ohne angepasste und optimierte Aufbau- und Ablauforganisation wird sich rein gar nichts bewegen.

Von Peter M. Färbing, Chefredakteur E-3 Magazin

Die Experton Group meint, dass sich das Thema Mobile Enterprise im Jahr 2013 und 2014 weiter deutlich verändern wird. „Mobile Enterprise wird zukünftig deutlich geschäftsorientierter werden. Im Zuge einer vollständigen Mobile-Enterprise-Strategie werden auch Managed Services sowohl für Mobile Device Management als auch für den Workplace als Ganzes wichtiger. Viele Unternehmen werden feststellen, dass ein interner Betrieb höhere Kosten verursacht als die Nutzung eines Dienstleisters, die notwendigen Personalressourcen nur schwer zu rekrutieren oder auszubilden sind und insbesondere der Mehrwert eines internen Betriebs gegenüber einem Managed Service kaum belegbar ist. Anwender, die sich für den internen Betrieb entscheiden, werden sich verstärkt für Cloud-Lösungen für das Mobile Device Management und zur Datenhaltung entscheiden.“

Mobile Computing ist tückisch, weil indifferent: Ein Apple iPad kommt fast ohne Beschreibung und lässt sich dennoch problemlos in wenigen Minuten in Betrieb nehmen – selbst die Batterie ist schon geladen. Ein paar Minuten später funkt man mittels Apple TV die eigenen Bilder, Videos und Präsentationen über den Beamer auf die Leinwand. Einfacher geht es nicht. Aber: Ein iPad in Deutschland zu kaufen, es bei Apple zu registrieren, einem angereisten Mitarbeiter aus Brasilien für die berufliche Verwendung als Incentive zu geben – ohne dass dieser vorher ein E-Mail (aufgrund der Anmeldung) bekommt, das automatisches Kopieren der Geschäftsdaten und Adressen in die Apple Cloud verhindert – das und vieles mehr ist nahezu unmöglich!

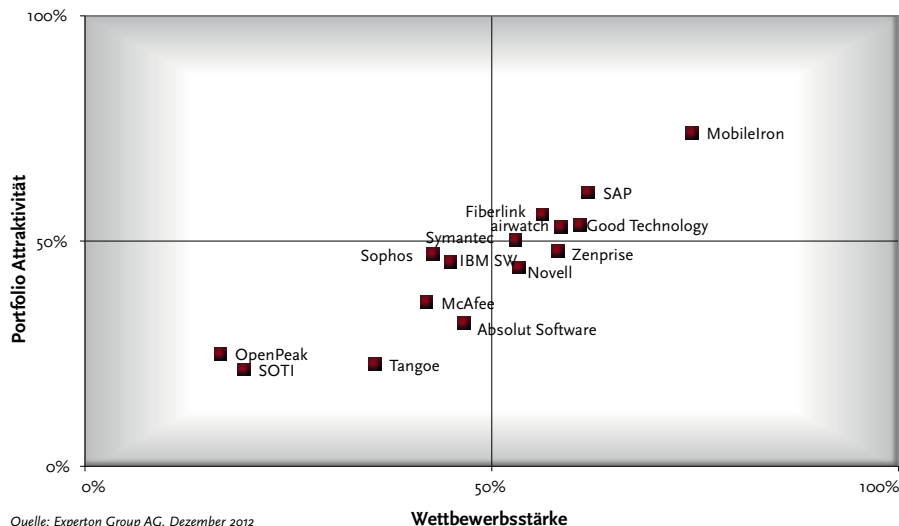
So spielerisch der Umgang mit den neuen mobilen Endgeräten auch sein mag, die Verwendung im beruflichen Umfeld ist offensichtlich etwas anderes. Die Analysten von Experton meinen: Trends wie Consumerization, Client-Virtualisierung, Bring your own Device sowie die zunehmende Mobilität der Mitarbeiter haben die Rolle der Client-IT massiv verändert. Vor zwei bis drei Jahren spielte der Client noch eine eher untergeordnete Rolle, meist hoch standardisiert und als nicht strategisch bewertet. Inzwischen haben sich IT-Abteilungen mit den neuen Herausforderungen beschäftigt, Dienstleister bieten gute Managed Services rund um das Mobile Device Management und den



Peter M. Färbing

Workplace als Ganzes an, und auch die am Markt verfügbaren Softwarelösungen zum Thema Mobile Device Management sind zumindest teilweise ausgereift. Produktangebote und Dienstleistungen entsprechen gut den Anforderungen ihrer Kunden, stellt die Experton Group im Rahmen ihrer unabhängigen Marktstudie „Mobile Enterprise Vendor Benchmark 2013“ fest. Für diese wurden die Produkte und Dienstleistungen zahlreicher Anbieter für Mobile Enterprise untersucht, bewertet und miteinander verglichen.

Der Markt für Mobile Device Management Software ist noch deutlich uneinheitlich. Von den fünfzehn auf dem deutschen Markt aktiven Anbietern spezieller Lösungen für Smartphones und Tablets wurden von Experton immerhin fünf in den Leader-Quadranten aufgenommen. Der am besten bewertete Anbieter im Benchmark der Mobile Device Management Software ist MobileIron, mit etwas Abstand von SAP gefolgt. SAP konnte sich in den vergangenen zwölf Monaten deutlich verbessern, meinen die Analysten von Experton. Sowohl die strategische Ausrichtung des Produkts als auch die Einbettung in eine mobile Strategie haben den Entwicklungsfokus positiv beeinflusst und die Lösung verbessert.



Wer kann Mobile Device Management (MDM) für Smartphones und Tablets am besten?

Ihr G.I.B Dispo-Cockpit Kompetenzteam



Die Abteilungsleiter der G.I.B mbH v. l. n. r.: Björn Dunkel, Sales & Marketing; Jürgen Eschmann, Consulting; Peter Luckenbach, Finance & Controlling; Gunar Kunze, Development

Leistungen:

Entwicklung, Umsetzung, Betreuung: Ihre Ziele im Fokus

Implementierung und Projektbetreuung im Bereich G.I.B Dispo-Cockpit
Definieren und Entwickeln von individuellen oder branchenspezifischen Content-Regelwerken

Beratung: Prozesse optimieren – Wertschöpfung erzielen

SCM Prozessberatung und -optimierung
Erstellen von Potenzialanalysen auf Ebene logistischer Kennzahlen
Analyse der logistischen Abläufe in Ihrem SAP-Umfeld
Hohe Lösungskompetenz im Segment Logistik/Materialdisposition
Detaillierte Beratung und Optimierung Ihrer Supply Chain

G.I.B Academy: Bildung zum Erfolg

Mit dem Schulungs- und Workshop-Programm der G.I.B Academy sind Sie als Einsteiger und Fortgeschrittener auf Erfolgskurs. Ob es die Navigation und Nutzung der G.I.B Dispo-Cockpit-Funktionen oder die weiterführende strategische Nutzung der Module ist, ob als Template-Programmier-Neuling oder als ABAP-Profi: Die G.I.B Academy bringt Sie in kleinen effizienten Workshops in jedem Fall auf Erfolgskurs.

Wartung, Service: Trouble-Shooting mit Sympathie

Hotline-Service & Help Desk in Deutsch und Englisch
Permanente Optimierung und Anpassung Ihrer Systeme
Neue Releases und Updates

www.gib-dispo-cockpit.de

G.I.B Gesellschaft für Information und Bildung mbH

Birlenbacher Straße 18, D-57078 Siegen

Tel.: +49(0)271 / 89038-0, Fax: +49(0)271 / 89038-99

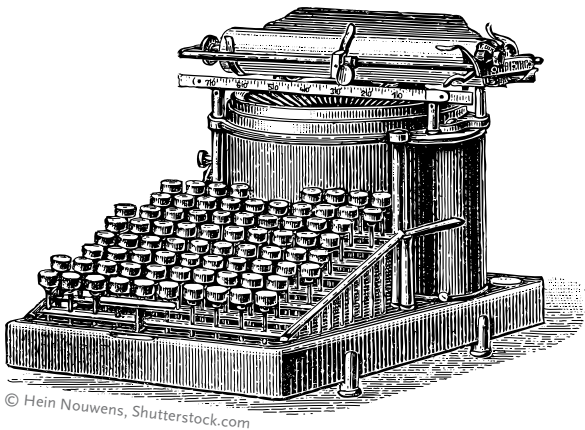
E-Mail: info@gibmbh.de

Online: www.gibmbh.de, www.gib-dispo-cockpit.de



Buchtipps April

Ob Sokrates, Hermann Hesse oder Albert Einstein, seit jeher beschäftigen sich Philosophen, Literaten und Wissenschaftler mit Humor, begeben sich in seine dunklen Ecken, um all seinen Widersprüchen auf die Spur zu kommen. Und nur zu oft bestätigen Mediziner, dass Lachen manchmal die beste Medizin ist. Dies wissen auch unsere Autoren. So rechnet ein ehemaliger Chief Information Officer auf humorvolle, dichterische Art mit Erlebnissen aus seinem 40-jährigen Arbeitsleben ab und namhafte Cartoonisten verpacken eine der ältesten Wissenschaften unserer Zeit in Karikaturen. Und da Spiele – ob digital oder analog – Jungen und Alten ein Lächeln entlocken, warum nicht selber für eine humorvolle Abwechslung im oft grauen Alltag sorgen?



© Hein Nouwens, Shutterstock.com

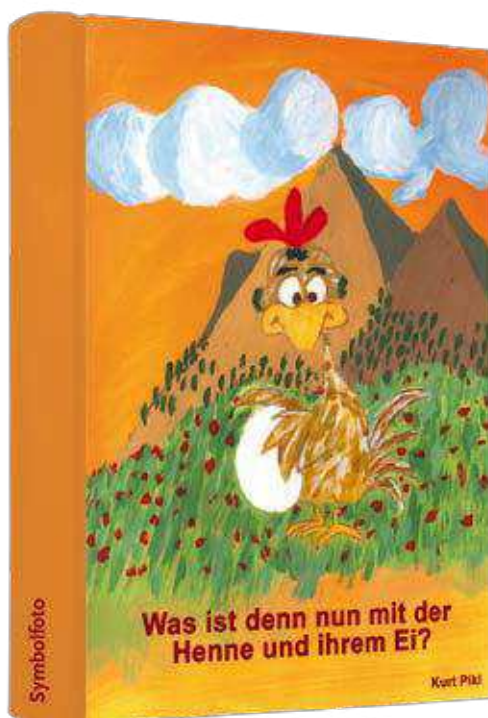
» Humor ist keine Gabe des Geistes, er ist eine Gabe des Herzens. «

Carl Ludwig Börne (1786–1837), deutscher Journalist, Literatur- und Theaterkritiker. Gilt aufgrund seiner pointiert-witzigen Schreibweise als Wegbereiter des Feuilletons.

ist denn nun mit der Henne und ihrem Ei?

Autor: Kurt Pikl, 200 Seiten, 2012, ISBN 978-3-200-02955-2

Inhalt: Kurt Pikl, geboren am 31. Oktober 1947, arbeitete von 1966 bis zu seiner Pensionierung 2008 bei der Firma Egger in St. Johann in Tirol. Dort leitete er als CIO die EDV für die ganze Gruppe. Über diese Zeit schreibt er: „Die lange Firmenzugehörigkeit und die ungewöhnliche Kontinuität in der Position als CIO hat es mir ermöglicht, die Vision einer gut organisierten EDV umzusetzen.“ So wie Kurt Pikl auf viele Erinnerungen und Erlebnisse zurückblicken kann, hat auch sein Buch eine kleine Reise hinter sich: Ursprünglich sollte Pikl im Jahr 2007 einen Artikel zum Thema Change Management schreiben. Doch das Buch, in dem der Beitrag erscheinen sollte, kam nie zustande. Und so publizierte der Autor den Artikel kurzerhand selbst. In Tagebuchform beschreibt er die SAP-Einführung sowie ein EDV-Konsolidierungsprojekt, das er initiierte und umsetzte. Außerdem gibt Pikl konkrete Tipps und Hinweise auf die Probleme, die in Changeprojekten aufgetreten sind. Im Herbst 2012 setzte er sich mit dem Geschriebenen erneut auseinander. Er begann, die Konzepte und Umsetzungsstrategien aus der Distanz von vier bis fünf Jahren zu betrachten und stellte sie auf den Prüfstand. Seine Reise führte ihn über die Vergangenheit zur Gegenwart bis in die Zukunft. „Was ist denn nun mit der Henne und ihrem Ei“ besteht aus einer heiteren Mischung aus Projektberichten und Schlussfolgerungen aus 40 Jahren EDV. Das Buch ist aber auch eine Abrechnung mit der Neigung, Hype-Themen nachzuhecheln und den zweiten Schritt vor dem ersten zu machen. Heute sieht sich Kurt Pikl als Schriftsteller, Jungunternehmer und Firmengründer in Pension. Er ist auch leidenschaftlicher Mundartdichter. Eine Kostprobe seines Könnens stellt er zu Beginn seines Buchs vor.



www.it-hausverstand.at



Mathe macht lustig

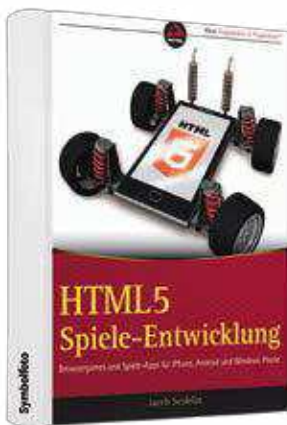
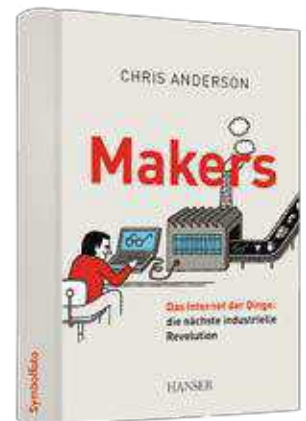
Herausgeber: Albrecht Beutelspacher, Tom Kronenberg, Laila Popovic, Lea Willmann, 96 Seiten, 2013, ISBN 978-3-8303-3320-3

Inhalt: Mit dem hat nun wirklich niemand gerechnet: Ein Mathebuch, das Algebra, Gleichungen und Wurzelrechnungen in einen anderen Kontext setzt und noch dazu lustig ist. Das 2002 gegründete Mathematikum in Gießen stellte 2012 zahlreiche Cartoons von 45 Künstlern aus Deutschland, Österreich und der Schweiz aus, alle zum Thema Mathematik. Mit dabei waren unter anderem Til Mette, Gerhard Haderer, Michael Holtschulte und F.W. Bernstein. Sie und viele weitere haben das Thema humorvoll beleuchtet und wunderbar umgesetzt. Dass diese Cartoons nun gesammelt einer breiten Öffentlichkeit zugänglich werden, ist der Kooperation zwischen dem Mathematikum Gießen und dem Caricatura Museum Frankfurt zu verdanken. So haben sich weder Wissenschaftler noch Lehrer und schon gar nicht Schüler diesem Thema genähert. Und wer weiß, vielleicht fällt dadurch das Zahlenpauken leichter. www.lappan.de

Makers

Autor: Chris Anderson, 286 Seiten, 2013, ISBN 978-3-446-43482-0

Inhalt: Im heutigen Zeitalter der weltweiten Vernetzung ist nichts mehr unmöglich. Beinahe jeder kann im Internet kommunizieren, publizieren und sich informieren. Doch die eigentliche Revolution ist das Internet der Dinge. Mit wenig Aufwand und zu geringen Kosten kann jeder selbst Produkte designen und fertigen. Der ehemalige Chefredakteur der renommierten Zeitschrift Wired, Chris Anderson, zeigt in seinem Buch, wie sich jeder an dieser Revolution beteiligen kann. Zudem befindet sich der Autor, der seit Ende 2012 CEO der Firma 3D Robotics ist, mitten im Geschehen. Es gelingt ihm, einen Zusammenhang zwischen der nächsten industriellen Revolution und den Protagonisten des heutigen digitalen Zeitalters herzustellen. So zeichnet er eine Reise in die Zukunft, ohne in die Science Fiction abzudriften, und zeigt, wie sich jeder daran beteiligen kann. Zudem gibt er Hinweise auf Geschäftsmodelle und Plattformen, die den Einstieg in die Makerszene ermöglichen. www.hanser-literaturverlage.de



HTML5-Spieleentwicklung

Autor: Jacob Seidelin, 506 Seiten, 2013, ISBN 978-3-527-76031-2

Inhalt: Ob Browsergames oder Spiele-Apps für iPhone, Android, Windows 8 und Co., mit dem von Jacob Seidelin verfassten Handbuch zur HTML5-Spieleentwicklung erfährt man anhand eines Beispiel-Spiels, wie es geht. Der Leser lernt, wie das Spielfeld mit dem Canvas gezeichnet, die Spiellogik umgesetzt, der Ton hinzugefügt und Spielstände gespeichert werden. Die benötigten HTML5-Grundlagen werden ausführlich erklärt, es sind lediglich einige JavaScript-Kenntnisse nötig. Seit 2013 ergänzt der Verlag Wiley-VCH mit der Marke Wrox sein IT-Buchprogramm. Dieses besteht aus Übersetzungen von US-Titeln, vor allem aber aus Originalwerken deutschsprachiger Programmierer. Das im Januar 2013 veröffentlichte „HTML5-Spieleentwicklung“ ist das erste dieser Serie. Im März/April folgen weitere Titel. Das Wrox-Programm ergänzt die seit 2010 zu Wiley-VCH gehörende Marke Sybex, die Praxisbücher zur Systemadministration und zu Software-Tools bietet. www.wiley-vch.de

Semantische Technologien

Herausgeber: Andreas Dengel, 458 Seiten, 2012, ISBN 978-3-8274-2663-5

Inhalt: Semantische Technologien versetzen Computer in die Lage, Informationen nicht nur zu speichern und wiederzufinden, sondern sie ihrer Bedeutung entsprechend auszuwerten, zu verbinden, zu Neuem zu verknüpfen, und so flexibel und zielgerichtet nützliche Leistungen zu erbringen. Das vorliegende Buch gibt eine Einführung in Grundlagen, Potenziale und Anwendungen Semantischer Technologien. Es richtet sich an Informatikstudenten und an Entwickler, die Semantische Technologien in irgendeiner Art und Weise nutzen möchten. Viele praktische Beispiele helfen Anwendern und Entscheidern in Unternehmen, einen Überblick über Nutzen und Möglichkeiten dieser Technologie zu erhalten. Der Autor dieses ersten Werks in deutscher Sprache zu Semantischen Technologien, Prof. Andreas Dengel, ist Wissenschaftlicher Direktor am Deutschen Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz (DFKI) in Kaiserslautern und Professor für Informatik an der TU Kaiserslautern. www.springer.com





SAP-Vorstand Gerd Oswald eröffnete die DSAG-Technologietage 2013 in Mannheim und präsentierte fast das ganze Spektrum der SAP.

Die Innenwelt der Außenwelt der Innenwelt der SAP-Community aus Sicht der DSAG

Von Offizielltem und weniger Offizielltem

DSAG und SAP sind wieder ein harmonisches Paar und verschreiben den Bestandskunden Wege zur Innovationsfitness. Inoffiziell plagen den SAP-Anwender andere Probleme. Wie einst schon Schriftsteller Peter Handke in der „Innenwelt der Außenwelt der Innenwelt“ darlegte.

Keine schlechte Idee! Wer fit ist, ist meistens auch attraktiver. Man muss dafür naturgemäß einiges tun und das ist in der SAP-Community häufig mit höheren Lizenzgebühren verbunden. Das eigene System mit dem Solution Manager fit zu gestalten gelingt nur bedingt, wenn man Standard-Support-Kunde ist. Die dürfen nur einen Bruchteil der SolMan-Funktionen nutzen, womit die Fitness auf der Strecke bleibt. Enterprise-Support-Kunden haben es besser, die dürfen sämtliche SolMan-Tricks anwenden und erreichen damit wahrscheinlich maximale Innovationsfitness. Auch EhPs (SAP Enhancement Packages) sind gut geeignet für ein ERP-Fitnessprogramm – jedoch nicht immer kostenfrei! Besonders achtsam sollten SAP-Bestandskunden mit den neuen Funktionen rund um MDM/MDG im Stammdatenmanagement umgehen (Master Data Management und Master Data Governance). Hier gibt es einige Einstellungen, die im Gegensatz zur gelebten Praxis sehr wohl lizenzpflichtig werden können. Die DSAG/SAP-Wege zur Innovationsfitness sind somit verschlungen und herausfordernd, wahrscheinlich aber ein gutes Geschäft für beide Organisationen. Matthias Kneissl, Geschäftsführer von Q-Partners und intimer Kenner aller SAP-Community-Trends, stand nach den DSAG-Technologietagen E-3 Chefredakteur Peter Färbinger für kritische Fragen zur Verfügung.

Peter Färbinger: Zwei Tage DSAG-Technologietage in Mannheim gemäß

dem Motto „Wege zur Innovationsfitness“. Was ist Ihr Fazit, was waren die

Matthias Kneissl: Wesentlich für die SAP-Community ist wohl das Thema Hana und In-memory Computing. Nachdem nun auch Hana für die ERP Business Suite freigegeben ist, werden auch alle anderen SAP-Produkte nach und nach umgestellt. Neben Hana ist natürlich auch Mobilität ein großes Thema für SAP-Bestandskunden. Mit der In-memory-Computing-Technologie und der Mobilisierung von Geschäftsprozessen wächst zusammen, was zusammengehört. Gleichzeitig gewinnen auch die Betriebskonzepte für diese Themen an Bedeutung.

Färbinger: Das heißt also, alle Kunden werden sich umstellen und neu orientieren müssen. Wie beurteilen Sie das, was uns zukommt?

Kneissl: SAP betont, dass die Umstellung von NetWeaver auf Hana größer sein wird als der Übergang von R/3 zu NetWeaver. Die Herausforderungen sind zahlreich, angefangen bei der Infrastruktur, an die spezielle Anforderungen gestellt werden. Das beginnt bereits damit, dass in Zukunft zusätzlich zu einer Zentralinstanz ein Applikationsserver installiert und betrieben werden muss. Parallel dazu ziehen mit dem neuen NetWeaver Stack 7.4 auch neue Technologien in die SAP-Welt ein. Der Workbench Editor, Transaktion SE80, wird in Zukunft weitestgehend mit Eclipse abgebildet.

Färbinger: Also gibt es viel Neues zu lernen?

Kneissl: Ja, passend dazu hat SAP auch gleich eine Schulung für ABAP-Entwickler aufgelegt, um sich mit den neuen Tools vertraut zu machen. Diese neuen Werkzeuge sind notwendig, da auch die kundeneigenen Entwicklungen auf das neue Paradigma Hana angepasst werden müssen. In-memory Computing ist natürlich nur dann effizient, wenn das Coding so optimiert wird, dass ein Großteil der Berechnung auf dem Datenbankserver stattfindet.

Färbinger: Kann das ein Problem werden?

Kneissl: Hier sehe ich viele kundeneigene Reports und Entwicklungen, die für die neue Technologie angepasst werden müssen, da diese zum Teil ineffizient entwickelt sind und ein Großteil der Berechnungen mit mehrfachen Loops durch interne Tabellen auf dem Applikationsserver stattfindet. Derartige Codings profitieren zunächst von einer Umstellung der Datenbank auf Hana natürlich nicht.

Färbinger: Wie muss sich ein SAP-Bestandskunde eine Umstellung auf ERP mit Hana als Datenbank eigentlich vorstellen?

Kneissl: Interessierte Kunden müssen zunächst ihr SAP-System auf ERP 6.0 EhP6 aktualisieren. Unicode ist

natürlich eine zwingende Voraussetzung für den Einsatz der HanaDB. Nur von diesem Softwarestand aus kann eine Umstellung erfolgen. Im Anschluss daran erfolgt eine Datenbankmigration. Selbstredend ist natürlich, das SAP Coding für die neue Datenbanktechnologie mit dem NetWeaver Stack 7.4 anzupassen. Für das kundeneigene Coding gilt dies nicht – mit dem neuen ABAP Editor auf Basis von Eclipse können Entwickler ineffiziente Programmabläufe identifizieren und adaptieren. Man darf jedoch nicht vergessen, dass kundenindividuelle Reports nicht ohne größere Aufwände neu entwickelt werden können. Oftmals fehlt die Dokumentation oder ergibt sich nur aus dem Coding. Tests müssen ebenfalls neu erfolgen.

Färbinger: Ist da in den vergangenen Jahren einiges falsch gelaufen?

Kneissl: In der Softwaretechnologie geht man davon aus, dass Coding degradiert, also regelmäßig auf einen aktuellen Stand gebracht werden muss. Viele Kunden haben in der Vergangenheit aber eher in Hardware, schnellere CPUs und neue Rechnergenerationen investiert anstatt in die Überholung und Re-Implementierung von kundeneigenen Entwicklungen. Gleichzeitig gilt es die ABAP-Entwickler für die neue Technologie zu schulen und auf die neuen Entwicklungsrichtlinien aufmerksam zu machen.

Färbinger: Was können Sie vom Sorgenkind der Community, dem Solution Manager, berichten?

Kneissl: Im SolMan-Umfeld gab es wenig Neues. Die Support Package Stacks, die in den vergangenen Monaten seitens der SAP auf den Markt kamen, müssen nun von den Kunden angenommen werden. Es gibt sicherlich noch viele, die auf den Solution Manager 7.0 aufsetzen und noch kein Upgrade geplant haben, obwohl Ende 2013 die Wartung ausläuft.

Färbinger: Ist das Neue besser?

Kneissl: Der Solution Manager 7.1 bietet mit aktuellen Support Packages auch die notwendigen Betriebskonzepte, um die neuen Technologien effizient zu überwachen. Schade ist jedoch, dass viele neue Funktionen in der Version 7.1 ausschließlich SAP-Enterprise-Support-Kunden vorbehalten bleiben.

Färbinger: Gibt es ein Beispiel?

Kneissl: So ist aktuell die neue Monitoring und Alerting Infrastructure, MAI, für Standard-Support-Kunden nicht verfügbar. Dies bedingt, dass ein PI- oder BusinessObjects-Monitoring durch den SolMan nur eingeschränkt verfügbar ist. Kunden mit Standard Support müssen

daher auch im Solution Manager 7.1 aus lizenzrechtlichen Gründen weiter auf ein klassisches CCMS-Monitoring mit Auto-Reaktionsmethoden setzen. Auch im Change Request Management, ChaRM, müssen Standard-Support-Kunden einige Abstriche hinnehmen und auf Retrofit oder die Verwaltung von Non-SAP Changes verzichten.

Färbinger: Klar, dass die SAP hier wieder einmal versucht, Standard-Support-Kunden im Regen stehen zu lassen. Wie werden denn die neuen SAP-Themen durch die Community wahrgenommen?

Kneissl: Das Thema Hana hat sich noch nicht flächendeckend herumgesprochen. Ich erinnere mich an eine Teilnehmerin in einer Session, die mich gefragt hat, ob es sich bei Hana um ein Betriebssystem handelt. Die Technologie spricht für sich, nicht umsonst würden wir als Beratungshaus bereits auf Hana setzen und für uns selbst ERP auf Basis der HanaDB einführen. Es ist natürlich nun eine große Aufgabe für SAP, die Kunden umfassend zu informieren, sodass diese das notwendige Know-how haben, um einen Betrieb sicherstellen zu können.

Färbinger: Wie sieht denn die künftige Frontend-Strategie aus, werden Kunden immer noch mit den gleichen, altbackenen und unhandlichen Oberflächen geplagt?

Kneissl: Nein, die Frontend-Strategie ändert sich, insbesondere auch mit dem Thema Mobile. SAP setzt weitgehend auf HTML5 mit dem SAPUI5 Development Framework. Ziel ist es, Oberflächen generisch für verschiedene Endgeräte und Applikationen zu entwickeln – Internet Explorer, iPhone, Android, iPad. Der NetWeaver Business



Matthias Kneissl ist Gründer und Geschäftsführer von Q-Partners Consulting und Management und verantwortet den Bereich Business Process Management. Er studierte Diplominformatik an der Universität Passau. Danach zog es ihn nach Bangkok als Consultant im Application Management Center für Siemens Business Services. Als Head of Product Management bei einem IT-Start-up und als Produktmanager bei Realtech sammelt er seit mehr als zehn Jahren Erfahrung im Bereich Business Process Management mit Fokus SAP.

Client ist der strategische Nachfolger von SAPGUI, da er die Zugriffe auf Frontend-Technologien wie die klassische ABAP-Oberfläche, WebDynpros und HTML-Oberflächen vereint. Gleichzeitig können dem Benutzer einer klassischen Transaktion über die sogenannten Sidepanels analytische Informationen zur Verfügung gestellt werden. Vor Hana war dies noch undenkbar. Ein klassisches Beispiel ist hierfür etwa, die Umsatzstatistik eines Kunden im Sidepanel zu sehen, während in der VA01 ein Kundenauftrag erfasst wird.

Färbinger: Die altbackene ABAP-Oberfläche mit SAPGUI wird also durch neue Technologien ersetzt. Wie sollten sich nun SAP-Kunden strategisch in Hinblick auf Frontend-Entwicklung ausrichten?

Kneissl: Generell sollte bei größeren Entwicklungsprojekten stets geprüft werden, mit welchen Frontends die Funktionalität verwendet werden soll. Die ABAP-Oberfläche mit den klassischen Dynpros war jedoch immer in der Entwicklung limitiert und die Entwicklungsaufwände standen noch nie im Verhältnis zum Nutzen. Mit WebDynpro für ABAP und dem darauf basierenden Floor Plan Manager (FPM) stellt SAP eine Technologie bereit, die webfähig ist, aber auch in der Entwicklung als schwergewichtig und aufwändig gilt. Für Transaktionen, die von Gelegenheitsbenutzern, gegebenenfalls auch auf unterschiedlichen Frontends verwendet werden, sollte auf HTML5 mit dem SAPUI5 Development Toolkit gesetzt werden.

Färbinger: Die SAP ist nicht unbedingt für schnelle Patch-Zyklen bekannt. Gerade die HTML-Technologie wandelt sich rasend schnell. Besitzen wir hier eine neue Technologie, auf die wir in den nächsten 20 Jahren in der aktuellen Art und Weise setzen müssen?

Kneissl: Nein, so ist es nicht. SAP wird SAPUI5 als eigene Add-on-Komponente zum Einspielen mittels SAINT bereitstellen. So sind im Gegensatz zum klassischen Patch-Zyklus Updates im Quartalsrhythmus geplant. So können auch Kunden, die ihren Support Package Stack nur verhalten aktualisieren, weil sie intensive Tests fürchten, dennoch auf eine aktuelle Oberflächen-technologie setzen.

Färbinger: Herzlichen Dank für das Gespräch.

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



Was (vielleicht) übrig bleibt

Jedes Jahr wieder und dennoch jedes Mal anders. Der Sinn der CeBIT scheint sich nicht zu offenbaren, somit experimentiert die IT-Szene immer wieder aufs Neue. Der Versuch, Standhaftes von Allfälligem zu trennen, soll dennoch unternommen werden.

Fachbeitrag zur CeBIT 2013 von Peter M. Färbinger, Chefredakteur E-3 Magazin

Weitgehend blieben die Aussteller an ihren bekannten Plätzen, sodass den CeBIT-Veteranen die Orientierung von Jahr zu Jahr leichter fällt. In Halle 4 bei SAP, Telekom, Microsoft, Bitkom und Software AG kamen noch einige SAP-Partner wie Cormeta hinzu. Das macht Sinn und verkürzt die Wege. Die Nachbarschaft von SAP und Telekom sowie T-Systems war auffällig und scheint strategisch zu sein. Man absolvierte gegenseitige Referenzbesuche und Ferri Abolhassan, Geschäftsleitung T-Systems, wurde mit seinem Stab bei SAP-Vorstand Gerhard Oswald gesehen. Ob ernsthaft verhandelt oder nur die Hände geschüttelt wurden, war nicht zu erfahren, denn der optisch gelungene SAP-Stand war extrem laut beschallt. Ging es vergangenes Jahr noch vergleichsweise ruhig am selben Stand zu – würdevoll wurde 40 Jahre SAP gefeiert –, so war 2013 Action angesagt. Gerd Oswald fand in seinem Büro im ersten Stock kaum eine ruhige Minute zum Arbeiten oder Diskutieren, lag doch sein Zimmer fast direkt hinter der großen SAP-Bühne.

RZD sucht Hana

Und dennoch war die CeBIT ein Erfolg, weil hektische Besuchsdiplomatie herrschte – nicht nur zwischen den einzelnen Standbesatzungen. Vielleicht wäre die CeBIT auch ein Erfolg, wenn man nur komfortable Bürocontainer in die Hallen stellen und guten Kaffee servieren würde? Definitiv hat die Standgröße keinen Einfluss auf interessante Besucher: Am sehr kleinen Metasonic-Stand in Halle 3 war die russische Eisenbahn, einer der größten SAP-Kunden weltweit. Man interessierte sich für subjektorientiertes BPM (Business Process Management) und den neuen, multimedialen Spieltisch zum Gestalten von Geschäftsprozessen. Natürlich schaute die Delegation auch bei Gerd Oswald und SAP EVP Bernd Leukert vorbei – immerhin gibt es zahlreiche Herausforderungen: Rossijskije schelesnyje dorogi (Russische Eisenbahnen, kurz: RZD) haben über eine Million Mitarbeiter, an die 20 SAP-Systeme mit mehr als 100.000 Anwendern und sehr vielen ABAP-Eigenentwicklungen. Da wird jeder Releasewechsel zum

Hindernislauf. Ein Umstieg auf neue Versionen und vielleicht ein Hana-basiertes System erscheint interessant. Bereits russischer Hana-Kunde ist Surgutneftegas mit IS Oil and Gas und Business Warehouse auf Hana. Ein Gespräch auf der CeBIT kann somit nie falsch sein. Man wünscht sich nur ein wenig mehr Business-Atmosphäre und weniger Jahrmarkt. Trotz Xing, LinkedIn und Facebook ist eine Messe wichtig (siehe auch Hausmitteilung auf Seite 4), aber vielleicht funktioniert es auch seriöser.

Metasonic Touch

Hana ist eine laute Revolution und Hana wird bleiben, wenn auch andere Datenbank-Hersteller wie Microsoft, Oracle und IBM ihre Produkte mit In-memory-Technologie aufrüsten. Was Hana auch bringen wird, ist ein neuerliches Business Process Reengineering. Die positiven Eigenschaften von Hana haben unmittelbaren Einfluss auf die Aufbau- und Ablauforganisation: Somit war es kein Zufall, dass RZD bei SAP und Metasonic war. Man präsentierte erstmals den BPM-Modellierungstisch Metasonic Touch. Mit greifbaren Bausteinen sind die Mitarbeiter aller Unternehmensbereiche ohne IT- oder Programmierkenntnisse in der Lage, direkt Geschäftsprozesse am Tisch zu modellieren. Die fertigen Modelle werden daraufhin in die BPM-Suite von Metasonic übertragen und sofort ausgeführt. „Bei Metasonic Touch handelt es sich um eine neue Modellierungsoberfläche. Diese vereinfacht das Erstellen von Geschäftsprozessen um ein Vielfaches. Dies wiederum erhöht die Akzeptanz, neue Unternehmensprozesse einzuführen“, betont Herbert Kindermann, CEO von Metasonic. Unternehmen steigern dadurch deutlich die Agilität. Zudem werde die Lücke zwischen der IT-Abteilung und den Fachbereichen geschlossen. Die Anwender können die einzelnen Modellierungsbausteine von Metasonic Touch direkt auf der Tischoberfläche verschieben. Diese haben an der Unterseite eine eindeutige Codierung. Eine integrierte Kamera erkennt diese Codierung automatisch. Schiebt man zwei dieser Bausteine gegeneinander, wird deren Verbindung auf die

Oberfläche des Tisches projiziert. Auf diese Weise modellieren die einzelnen Mitarbeiter ihr Verhalten (Subjektverhalten) im Geschäftsprozess. Die 2004 gegründete Metasonic bietet eine Lösung für dynamisches Geschäftsprozessmanagement (BPM) an. Sie basiert auf der patentierten, subjektorientierten BPM-Methode (S-BPM).

Aris lebt noch

Auch BPM in Form von Aris der IDS Scheer gibt es noch, auch wenn es beim Mutterhaus Software AG deutlich ruhiger war als an den benachbarten Ständen von Microsoft, Telekom und SAP. Es scheint nicht gut zu stehen um die Software AG: Der CeBIT-Stand war groß, aber meistens nur mit eigenen Mitarbeitern besetzt. Engagierte Diskussionen wie bei der Telekom und T-Systems suchte man vergebens – obwohl man auch auf In-memory Computing setzt und das einst in der SAP-Community sehr beliebte webMethods weiterpflegt. Die neueste Version der webMethods-Plattform ermöglicht Kunden die Integration von Cloud-, Social-Collaboration-, Mobile- und Big-Data-Technologien in einer Plattform. Bei webMethods 9.0 liegt der Fokus auf



Robert Enslin (SAP) über CRM on Hana: „Wir haben nun jederzeit und überall Einblicke in wertvolle Informationen.“

SAP Sail Conference 2013

(anlässlich der KIELER WOCHE)

27./28. Juni 2013
im Kieler Schloss

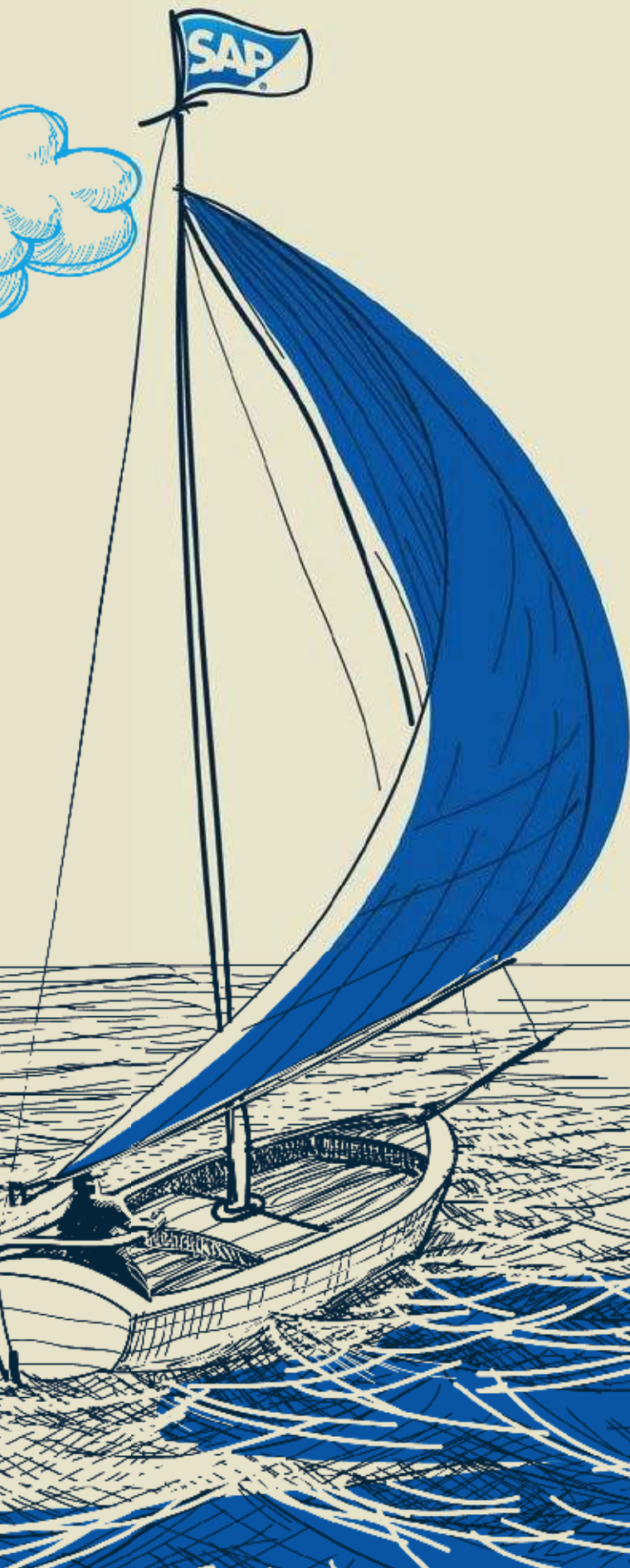
Nachdem die letzte „SAP Sail Conference 2011“ zur KIELER WOCHE 2011 so guten Anklang gefunden hat, plant der SAP-Arbeitskreis Nord diese Veranstaltung auch in diesem Jahr wieder in Kiel durchzuführen.

Genießen Sie mit der KIELER WOCHE das einmalige Flair von Nordeuropas größtem Sommerfest. Über 2000 Veranstaltungen werden in dieser Woche in Kiel veranstaltet. Dazu gehört auch die

SAP Sail Conference 2013
am 27./28. Juni 2013

Informationen erhalten Sie unter:
www.sap-conferences.com

Falls Sie dort als Anwender einen Vortrag halten möchten, wenden Sie sich bitte an den Leiter des SAP-Arbeitskreises Nord, Walter Müller, (Email walter.mueller@sap-arbeitskreis.com).



der Integration großer Datenmengen aus beliebigen Datenquellen. In webMethods ist die In-memory-Technologie von Terracotta integriert. Terracotta wird von über zwei Millionen Entwicklern genutzt; insgesamt gibt es über eine Million Installationen dieses In-memory-Produkts. Auch das beginnende Business Process Reengineering im In-memory-Computing-Zeitalter scheint die Software AG mit der übernommenen IDS Scheer nicht nutzen zu können: Die Aris-Arbeitsplätze am CeBIT-Stand waren die meiste Zeit verwaist. Obwohl man auf der Messe die Verfügbarkeit der neuen Aris Version 9 bekannt gab. Mit Aris will man eine Plattform für das Geschäftsprozessmanagement liefern, das die gesamte Bandbreite von Kundenanforderungen aus Business- und IT-Bereichen, auch über Unternehmensgrenzen hinaus, abdeckt. Aris adressiert rollenspezifisches Know-how und individuelle Anforderungen, indem es für jeden der Akteure in Unternehmen und Behörden die richtige Werkzeugumgebung, Produktsicht, Benutzeroberfläche und die richtigen Informationen und Daten bereitstellt – offensichtlich will man damit Anschluss an das S-BPM von Metasonic gewinnen (subjektorientiertes Business Prozess Management). Aris 9 soll aufgrund eines intuitiven und browser-basierten Look and Feel einfach zu erlernen und zu benutzen sein. Zusätzlich zu den neuen Funktionalitäten wird es in Aris 9 eine neue patentierte Symbolik zur Visualisierung von Prozessinhalten geben, die eine besonders komfortable und einfache Benutzerführung ermöglicht. „Eine agile Unternehmensarchitektur, die eine IT ermöglicht, welche auf die Unternehmensziele abgestimmt ist, ist ein zentraler Bestandteil unserer Strategie, maximale Wertschöpfung für unsere Kunden zu generieren“, betonte Wolfram Jost, Chief Technology Officer und Mitglied des Vorstands der Software AG. „Hier bietet Aris hohe Performanz, Benutzerfreundlichkeit sowie umfangreiche Funktionalität und unterstützt die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit. Die konsequente Weiterentwicklung von Aris in Richtung Social, Cloud, Mobile und Big Data/Analytics findet bei unseren Kunden große Beachtung.“

Suite on Hana

Was am 10. Januar dieses Jahres begonnen, sich auf der CeBIT bestätigt hat und bleiben wird: SAP Business Suite powered by Hana. Einige SAP-Partner kündigten an, für den Betrieb ihrer IT-Landschaft künftig auf die Business Suite powered by Hana zu setzen. Die Suite on Hana ist eine integrierte Unternehmensanwendung, die Transaktionsdaten auf einer einzelnen In-memory-Plattform in Echtzeit erfasst und analysiert. Diese Beschleunigung von IT-Prozessen ist die Vorbereitung für das von Prof. Hasso Plattner initiierte Realtime Enterprise. Die SAP Business Suite powered by SAP

Hana bietet eine offene Umgebung, die Unternehmensführung in Echtzeit ermöglicht: Datenanalysen und Vorhersagen auf Basis aktueller Transaktionsdaten beschleunigen Geschäftsprozesse und ermöglichen so eine einfachere Zusammenarbeit im Geschäftsumfeld. Innovationen lassen sich auf ihre Marktreife und Machbarkeit hin besser überprüfen. Q-Partners, ein branchenunabhängiges SAP-Beratungshaus, hat sich entschieden, für die eigenen Geschäftsprozesse auf Business Suite powered by Hana zu setzen. Als eines der ersten mittelständischen deutschen Unternehmen nimmt Q-Partners damit eine Vorreiterrolle ein. Die Verträge wurden zwischen SAP Deutschland, ITML und Q-Partners am 8. März anlässlich der CeBIT unterzeichnet. Passend zur Einführung der Suite on Hana wird auch deren Mobilisierung Rechnung getragen. Q-Partners wird die zur mobilen Nutzung passenden Apps für die SAP-Prozesse entwickeln und diese über einen internen App-Store den Mitarbeitern bereitstellen.

Q-Partners & IMCC 2013

„Wir werden nun in den nächsten Tagen die Infrastruktur von unserem Outsourcing Partner OEDIV bereitstellen lassen und danach mit der Implementierung der Business Suite powered by Hana beginnen. Geplanter Produktivstart ist pünktlich zu Beginn der In-memory Computing Conference am 5. Juni in Frankfurt“, so Markus Stretz, einer der Geschäftsführer von Q-Partners. Sein Co-Geschäftsführer Matthias Kneissl ergänzt: „Wir versprechen uns mit unserer Vorreiterrolle auch eine Vorbildfunktion. Als eines der ersten Beratungshäuser in Deutschland können wir SAP-Kunden und Interessenten von der Hana-Konzeption bis hin zum Betrieb mit Informationen und Umsetzungserfahrungen kompetent bedienen.“ Matthias Kneissl wird auf der IMCC 2013 einen Vortrag halten und für weiterführende Diskussionen den interessierten Konferenzteilnehmern zur Verfügung stehen (www.in-memory.cc). Q-Partners, häufig Early Adopter von neuen SAP-Technologien, folgt dem

Motto: Was wir verkaufen, wollen wir auch einsetzen. Mit dem Start der CeBIT 2013 in Hannover bietet man nun ganzheitliches Consulting an. Für Bestandskunden, die von der neuen Business Suite profitieren wollen, stellt SAP ein Service Pack zur Verfügung (EhP). Zur Migration von Legacy-Datenbanken auf Hana hat SAP zur schnellen Implementierung eine Rapid-Deployment-Lösung entwickelt.

Eat Your Own Dog Food

SAP hat das CRM-System auf „powered by Hana“ migriert. Das Projekt wurde nach eigener Aussage in Rekordzeit abgeschlossen, nun ist man selbst der erste Kunde, der die neue Lösung eingeführt hat. Somit war Walldorf spannender als Hannover: SAP-Datenbankchef Franz Färber sollte mit EVP Bernd Leukert eine Diskussionsrunde leiten, war aber aufgrund des CRM/Hana-Releasewechsels nicht für Journalisten und Analysten verfügbar. Der Transformationsprozess dauerte etwa zweieinhalb Monate und konnte zeitgleich zur CeBIT abgeschlossen werden, einen Beweis dafür gab es allerdings nicht! „Der Echtzeit-Einblick in unsere Kunden-Pipeline gibt uns die Möglichkeit, unsere Geschäfte kontinuierlich zu analysieren. So wissen wir genau, wo wir zusätzliche Ressourcen einplanen müssen. SAP Global Customer Operations setzt sich stark dafür ein, dass die SAP regelmäßig innovative Geschäftsanwendungen auf Basis von Hana bereitstellt und diese als engagierter interner Kunde auch selbst aktiv einsetzt“, erklärte Robert Enslin, President of Global Customer Operations und Mitglied des Global Managing Board der SAP. „Mit der Migration unseres eigenen CRM-Systems in CRM powered by Hana profitieren wir von einer schnelleren Lösung, die wir ohne Unterbrechung des Geschäftsbetriebs einführen konnten. Ein weiterer Vorteil ist, dass wir nun jederzeit und überall Einblick in wertvolle Informationen haben – von der Kundenebene bis hoch zur Geschäftsleitung. Diese Daten helfen uns, fundierte Entscheidungen zu treffen.“

www.e-3.de



Die Geschäftsführer bei der Vertragsunterschrift auf der CeBIT 2013: Markus Stretz (Q-Partners), Hartmut Thomsen (SAP Deutschland) und Willy Krießler (ITML) (v. l.).

Mehr als 100 Millionen Kunden kennen
den Avira Schutz für zu Hause.

Entdecken Sie jetzt unsere **Sicherheitslösungen für Unternehmen.**

Aviras preisgekrönte Businesslösungen bieten Flexibilität, Zuverlässigkeit und Sicherheit. Unternehmen aus der ganzen Welt vertrauen auf uns, und wir genießen das Ansehen führender Testinstitute.

Die Vorteile der Avira Business Bundles auf einen Blick:

- Intelligente Sicherheit, an Ihre Bedürfnisse angepasst
- Bis zu 30 % Preisnachlass gegenüber Einzelprodukten
- Zentrale Steuerung mit der Avira Management Console
- Gold Support und Beratung durch Avira Experten
- Kostenlose Aktualisierungen und Upgrades

Fragen Sie Ihren IT-Fachhändler oder rufen uns an:
+49 7542-500 3333.

AVIRA Business Bundles

Avira Endpoint Security

Die solide Sicherheitslösung für Arbeitsplatzrechner und Dateiserver. Schützt Ihr Netzwerk zuverlässig vor Malware (Windows/Unix).

Avira Endpoint & Email Security

Die bequeme Lösung für Arbeitsplatzrechner und Dateiserver – mit Filterung des Emailverkehrs in der Cloud (Windows/Unix).

Avira Small Business Security Suite

Bewährte und leistungsstarke Sicherheit für PC, Server und Exchange. Schützt Ihre Endpoints und Email-Nachrichten (Windows).

Avira Business Security Suite

Umfassender Malware-schutz für PCs, Datei- und Exchange Server sowie als Extra mit Avira AntiSpam (Windows/Unix).



www.avira.de

live free.™



Phil Carter ist Associate Vice President European Software Research bei IDC, einem Anbieter von Marktinformationen und Beratungsdienstleistungen auf dem Gebiet der Informationstechnologie und der Telekommunikation.



Wachstum und Innovation bis 2020

Die IT-Branche befindet sich in einem Transformationsprozess, der in dieser Form nur alle 20 bis 25 Jahre stattfindet. Innovation und Wachstum der kommenden Jahre basieren auf mobilen Endgeräten, Apps, Cloud Services, mobilem Breitband, Big Data Analytics und Social Media. Wir bezeichnen diese als die 3. Plattform.

Die 3. Plattform baut auf dem Mainframe als 1. Plattform und der ab 1985 allgegenwärtigen Client/Server-Technologie als 2. Plattform auf, ohne diese allerdings zu ersetzen. Wir schätzen, dass zwischen 2013 und 2020 rund 90 Prozent des IT-Marktwachstums durch Technologien der 3. Plattform getrieben werden. Diese Technologien, die wir gerne auch Four Pillars, also die vier Eckpfeiler (Cloud, Mobile, Big Data und Social Media), nennen, zeichnen heute nur noch für 22 Prozent der ICT-Ausgaben verantwortlich.

Wir glauben, dass die vier Eckpfeiler einen tief greifenden Einfluss auf die Art und Weise der Softwarebeschaffung und -nutzung in den kommenden fünf Jahren haben werden. Unternehmen werden über unterschiedliche Delivery-Modelle schneller von der Leistungsfähigkeit der IT profitieren, als es jetzt noch der Fall ist. In diesem Zusammenhang verschieben sich die Verantwortlichkeiten für IT-Ausgaben und IT-Beschaffung innerhalb der Unternehmen mehr und mehr hin zu neuen Funktionen (meist außerhalb der IT), mit dem Ziel, die IT noch besser auf die eigenen Geschäftsbedürfnisse auszurichten. Diese Transformation wird, ähnlich der Transformation auf die Client/Server-Technologie, Gewinner und Verlierer unter den Anbietern hervorbringen.

IDC-Analysen haben ergeben, dass Anbieter, die rechtzeitig in die oben beschriebenen

Technologien der 3. Plattform und der vier Eckpfeiler investiert haben, ein stärkeres Wachstum verzeichnen als solche, die diese Transformation bisher ignoriert haben. Zusätzlich geht es verstärkt darum, eine Roadmap für Anwender bereitzustellen, um diese in die Lage zu versetzen, die Technologie-Transformationen bewältigen zu können. In diesem Zusammenhang ist es klar, dass CTOs und Enterprise Architects die Software-Roadmaps der Anbieter genau unter die Lupe nehmen werden, wie diese mit den disruptiven Effekten von Cloud, Social Media, Mobile und Big Data umgehen werden. Bei diesem Ansatz benötigen Anbieter ein höheres Maß an Verständnis

für das Geschäft ihrer Kunden, genauso wie neue Go-To-Market-Ansätze, die sich mit den neuen Käufern außerhalb der IT-Abteilungen beschäftigen.

Aufgrund der neuen Ansprechpartner beim Kunden entwickeln sich die Anforderungen an den Softwarevertrieb in Richtung eines Team-Selling-Ansatzes. Zusätzlich müssen Sales-Boni unabhängig vom Delivery-Modell werden. Das Leistungsvermögen bestehender Partner muss daraufhin neu überprüft werden, was zu schwierigen Diskussionen führen kann. Unternehmen müssen sich erneut sorgsam damit beschäftigen, mit wem sie in Zukunft zusammenarbeiten wollen. Letztendlich müssen Anbieter jetzt die richtigen Investitionsentscheidungen treffen, um auf der richtigen, sprich erfolgreichen Seite der Transformation zur 3. Plattform zu stehen. Eine Herausforderung in diesem Zusammenhang ist das Management von Margen-Erwartungen – sowohl intern als auch extern.

Als Folge dieser Investitionsentscheidungen werden einige Software-Anbieter Marktanteile gewinnen, andere verlieren. Für den europäischen Markt gehen wir davon aus, dass aufgrund dieser Markt-Disruption mindestens zehn Prozent der größten europäischen ISVs aus den Top 100 des „IDC European Software Tracker“ herausfallen werden, um durch andere Anbieter ersetzt zu werden.



Die 3. Plattform: Ein IT-Transformationsprozess, der nur alle 20 bis 25 Jahre stattfindet.

Big Data Survey: Mangel an Experten und Know-how bleibt größte Hürde im Umgang mit Big Data

Neuer, besser, schneller

Fehlendes technisches und analytisches Know-how ist das drängendste Problem in Bezug auf die Nutzung von Big Data. Das ist ein Ergebnis des Barc Big Data Survey 2012/2013.

Zwar planen die meisten Unternehmen Investitionen in Produkte und Lösungen zur Nutzung von Big Data, tiefer gehende Erkenntnisse werden jedoch oft noch durch einen Mangel an Ressourcen und Know-how



© Vitaly Korovin, Shutterstock.com

verhindert. Der Big Data Survey basiert auf einer Umfrage, die in der zweiten Hälfte des Jahres 2012 unter Unternehmen in den größten europäischen Software-Märkten durchgeführt wurde, darunter Deutschland, Österreich, Schweiz, Frankreich und Großbritannien. Dazu befragte Barc mithilfe eines Online-Fragebogens 274 Entscheidungsträger aus der IT und anderen Fachbereichen in Unternehmen verschiedener Branchen und Größen. Die Umfrage zeigt, dass sich Unternehmen des potenziellen Werts von Big Data bewusst sind und die Herausforderungen kennen. 72 Prozent der Befragten sahen es als wichtig an, die exponentiell wachsenden Datenmengen unter Kontrolle zu halten. Die größten Treiber für Big Data sind in den Augen der Studienteilnehmer die neuen und besseren Möglichkeiten zur Datenanalyse, die Big-Data-Technologien mit sich bringen (75 Prozent). Dabei haben zwei Drittel der Befragten (66 Prozent) bereits

den Mehrwert von sogenannten polystrukturierten Daten aus verschiedenen Quellen wie sozialen Medien, Sensoren oder Weblogs erkannt. Die Teilnehmer der Studie, die beim Thema Big Data keinen dringenden Handlungsbedarf sehen, sind mit sieben Prozent klar in der Minderheit.

Der Umfrage zufolge haben in Europa ansässige Unternehmen nicht nur die größten Herausforderungen im Umgang mit Big Data identifiziert, sie sind auch bereit, Investitionen zu tätigen, um mit neuen Technologien Analysen durchzuführen. Die Teilnehmer der Studie gaben an, dass der größte Teil des Big-Data-Budgets für Software ausgegeben wird, gefolgt von Hardware und Beratungsleistungen. Interessanterweise sind die Firmen, die laut eigenen Angaben ihre Daten am effizientesten nutzen, nicht diejenigen mit den höchsten Ausgaben für Big-Data-Technologien. Stattdessen planen die

Unternehmen, die sich in Bezug auf ihre Datennutzung als Nachzügler einschätzen, in den drei oben genannten Bereichen überdurchschnittlich hohe Investitionen. Das könnte darauf hindeuten, dass sie sich ihres Handlungsbedarfs

bewusst sind und in puncto Datennutzung zur Konkurrenz aufschließen wollen. Ein weiteres Ergebnis der Studie ist, dass 27 Prozent der Daten eines Unternehmens für Reporting, Monitoring und Analysen einmal im Monat aktualisiert werden, bei 45 Prozent der Unternehmensdaten erfolgt die Aktualisierung täglich. Im Schnitt sind aber nur vier Prozent der Daten in Beinahe-Echtzeit, also innerhalb von weniger als fünf Sekunden, verfügbar. Der Studie zufolge besteht ein eindeutiger Trend hin zu Updates in kürzeren Zeitabständen.



Link zum Download der Barc Big Data Survey Studie (<http://deutschland.fb.email.addemar.com/c179/hded7c>).

www.barc.de

Unified Communications zum Fliegen bringen

Als einziges europäisches Unternehmen bietet Ferrari electronic von Microsoft **zertifizierte Gateways** für den Lync Server an. Unsere Beratungskompetenz bringt Sie schnell zu einer **maßgeschneiderten Lösung**. Mit uns behalten Sie die Zukunft im Blick.



www.ferrari-electronic.de

Ferrari
electronic
AKTIENGESELLSCHAFT

Interview mit Bernd Leukert, SAP Executive Vice President (EVP) für Application Innovation

Die Kraft der Innovation

Eine Woche vor der CeBIT 2013 fanden in Mannheim die DSAG-Technologietage statt. Der Anwenderverein veröffentlichte hierzu die jährliche Investitionsumfrage (siehe Seite 13). Bernd Leukert, EVP für den Bereich Applikationen, kommentiert die Ergebnisse im E-3 Interview auf der CeBIT.

E-3: Ein Fünftel der DSAG-Mitglieder hält In-memory heute für ein relevantes beziehungsweise innerhalb des kommenden Jahres wichtig werdendes Thema. Laut DSAG ist ein flächendeckender Einsatz im laufenden Jahr jedoch kaum zu erwarten. Kann die SAP mit dieser Entwicklung zufrieden sein?

Bernd Leukert: Das muss man im Zusammenhang sehen. In-memory für OLTP ist brandneu und unsere Applikationen dafür sind es auch. Und eine Investition muss sich für Unternehmen immer lohnen – je mehr Applikationen auf Hana verfügbar sind, umso größer wird der Mehrwert. Deswegen war der Suite-on-Hana-Launch für uns so essenziell. Wir gehen davon aus, dass mit der Business Suite powered by Hana dieses kritische Mehrwert-Momentum beim Großteil unserer Kunden erreicht werden kann.

E-3: Was passiert dafür momentan?

Leukert: Derzeit arbeiten wir mit mehr als 50 innovativen Unternehmen im Ramp-up für die Suite on Hana zusammen – das sind die Early Adopters. Das Thema steht bei fast jedem SAP-Kunden auf der Agenda und ist ein zentraler Diskussionspunkt. Wir haben erste Kunden, die mit uns eine Hana-Roadmap für alle Applikationen besprechen und umsetzen. Diese glauben an den Mehrwert – ob sie dadurch nun neue Geschäftsprozesse ermöglichen oder kritische Prozesse beschleunigen können, um akkurater und

flexibler zu planen, oder mittelfristig eine substanziell vereinfachte Systemlandschaft erreichen.

E-3: Laut der DSAG-Investitionsumfrage sind noch viele Fragen hinsichtlich Einsatz und Betrieb von Hana offen. Hat hier die SAP noch Hausaufgaben zu machen oder ist es lediglich ein Kommunikationsproblem? Wo steht heute die Business Suite powered by Hana hinsichtlich Disaster Recovery, Backup, Metro- und Geo-Cluster, Failover?

Leukert: SAP Hana ist ein junges Produkt und wir arbeiten mit Hochdruck auch an den Funktionen für den Betrieb – aber seit SPS4 im Mai 2012 nennen wir Hana „Data Center Ready for production“. Das wird uns auch von Kunden bestätigt. Auch wir betreiben Mission-Critical-Systeme wie CRM auf Hana produktiv in unserem Data Center.

E-3: Was bedeutet das konkret?

Leukert: Beispiel High Availability innerhalb eines Data Centers: Im Falle eines System- oder Hardwarefehlers übernimmt der Standby-Node oder das Standby-System. Ebenfalls funktioniert das im Sinne von Disaster Recovery zwischen verschiedenen Data Centers. Ich denke, es ist beides wahr: Wir haben noch einiges vor uns, um den Betrieb weiter zu vereinfachen und sicherer zu machen, aber die Fortschritte sind noch nicht ausreichend im Markt bekannt. Das liegt mit

Sicherheit auch an der Innovationsgeschwindigkeit von Hana.

E-3: Die DSAG sagt, dass 41 Prozent der befragten Anwender sich gar nicht mit In-memory beschäftigen. Deckt sich dieses Ergebnis mit den Erfahrungen der SAP? Wie interpretieren Sie diese hohe Abstinenz der DSAG-Mitglieder von einem definitiven Zukunftsthema wie Hana?

Leukert: Bei meinen vielen Gesprächen mit CIOs, COOs und CEOs kam bisher gar nicht vor, dass ein Kunde gesagt hat: „Hana ist nichts für uns“. Jeder Kunde versteht, dass dies eine Technologie ist, die potenziell seine Industrie verändern kann. Und in diesem Zusammenhang beschäftigen sie sich mit In-memory und mit Hana. Bei einigen Kunden ist das zurzeit ein Thema auf der strategischen Ebene – also noch nicht operativ in der IT angekommen, bei anderen Kunden eine Frage des Timings einer Einführung. Aber ich habe noch keinen Kunden getroffen, der sich überhaupt nicht mit dem Thema auseinandersetzt.

E-3: Was sind die Beweggründe?

Leukert: Ein CIO muss sich meiner Meinung nach mit Hana auseinandersetzen, wenn er den Megatrend des digitalisierten Unternehmens nicht verpassen möchte. Soweit ich weiß, war die DSAG-Umfrage vor der Ankündigung der Business Suite auf Hana. Ich wäre gespannt, wie diese Umfrage heute ausfallen würde.

E-3: Auf der In-memory Computing Conference 2013 in Frankfurt/M werden Sie eine Keynote halten. Was wird Ihre Kernbotschaft sein und warum sollen SAP-Bestandskunden Ihrer Meinung nach zu dieser Hana-Konferenz

Leukert: Auf der IMCC in Frankfurt werde ich darüber sprechen, welche Vorteile Hana für Business-Applikationen bringen kann und was dies für die Geschäftsprozesse bedeutet. Dabei werde ich auf verschiedene Kundenmodelle eingehen und aufzeigen, wie sie ihre Geschäftsprozesse mit Hana definieren, die Abläufe in ihrem Unternehmen beschleunigen und die Technologielandschaft vereinfachen können. Für unsere Kunden ist diese Konferenz sicherlich eine hervorragende Möglichkeit, sich inspirieren zu lassen, was Hana in ihrem Unternehmen möglich machen kann – nicht nur durch die Vorträge, sondern auch im direkten Austausch untereinander. Ich bin davon überzeugt, dass es für jedes Unternehmen wertvoll sein kann, weil wir dann bereits über erste Ergebnisse von aktiven Kundenimplementierungen berichten können.

E-3: Marco Lenck, Vorstandsvorsitzender der DSAG, hat gesagt: „Interessant wird, ob sich die Investitionsplanungen im Laufe des Jahres zugunsten von Hana verschieben. In jedem Fall erwarten wir, dass sich SAP-Kunden strategisch mit dem Thema auseinandersetzen. Hier ist SAP gefordert, gute Beispiele zu liefern.“ Prof. Hasso Plattner hat am 10. Januar 2013 anlässlich der Präsentation der Business Suite powered by Hana gemeint, dass jeder Kunde selbst seinen Mehrwert mit Hana finden muss. Wer nun recht? Marco Lenck, der fordert, dass SAP gute Beispiele präsentiert, oder Hasso Plattner, der mit Design Thinking

die SAP-Bestandskunden zur Eigenverantwortung aufruft?

Leukert: Hana ist seit R/3 die erste Technologie-induzierte Innovation. Damit meine ich: Seit R/3 waren es eher konkrete Fragen von Kunden, wie wir helfen können, spezifische Prozesse abzubilden oder zu verbessern. Mit Hana ist die Frage andersrum: Wir haben eine großartige, mächtige Technologie: Wie kann ich damit meine Geschäftsprozesse neu erfinden, verbessern oder simplifizieren? Fragen dieser Art brauchen eine enge Kooperation zwischen der Geschäftsvision des Kunden und der Technologiekompetenz der SAP – dort wo diese beiden zusammenkommen, kann wirkliche Geschäftsinnovation stattfinden.

E-3: Man muss also aufeinander zugehen?

Leukert: Ja, man muss beide Seiten zusammenbringen. Das bedeutet auf der einen Seite, dass Kunden die Business-Transformation in ihren Unternehmen nicht nur auf die Agenda schreiben, sondern auch umsetzen. SAP hingegen wird gefordert sein, Best Practices durch die große Kundenbasis zu sammeln und die Industriebeispiele einer breiteren Masse bekannt zu machen. Die Kraft der Innovation hat den Schwerpunkt von Skalierbarkeit und Stabilität auf Innovation und Veränderung verlegt. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen Unternehmen diese Herausforderung als Chance zur Erneuerung sehen. SAP ist bereit, den neuen Weg mit den Kunden zu gehen und den Industriestandard für Business-Prozesse neu zu definieren – immer in enger Kooperation mit unseren Kunden.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

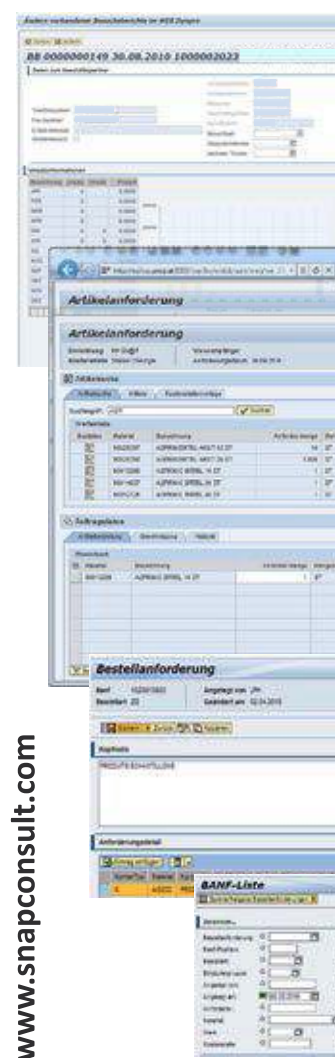
www.sap.de



Bernd Leukert, SAP Executive Vice President für Application Innovation, stand dem E-3 Magazin auf der CeBIT 2013 in Hannover auch in kritischen Fragen Rede und Antwort.

WEB DYNPRO ABAP

Mühevolle Entwicklung von Web-Anwendungen im ABAP-Umfeld.
www.snapconsult.com



UNSERE EIGENENTWICKLUNGEN

WebShop (Fremdhausbeschaffung)
Mobile Genehmigung (auch Smart-Devices)
Banffreigabe
Einkaufsreporting (Konsolidierung)
Personalverkauf
CRM Kundenportal
SAP Portal Implementierungen
Mobile Instandhaltungen
Außendienst-Vertriebssysteme

IHRE VORTEILE

Minimierung des Implementierungsaufwands durch den Einsatz von grafischen Werkzeugen. Strikte Trennung von Layout- & Business-Daten. Wiederverwendung und bessere Wartbarkeit durch Einsatz von Komponenten. Automatischer Datentransport durch Datenbindung. Vollständige Integration in die bewährte ABAP-Entwicklungsumgebung. Vorhandenes Know How wird genutzt.

**BESUCHEN SIE
UNSERE WEBINARE!
MEHR INFO UNTER
WWW.SNAPCONSULT.COM**

sn@p•consulting

Systemnahe Anwendungsprogrammierung und Beratung GmbH

Segelregatten per Cloud-Lösung im Web mitverfolgen

Klar zur Wende!

Segelregatten auf offener See lassen sich für Zuschauer und Trainer nur schlecht nachvollziehen. Nicht jedoch mit der Sailing-Analytics-Software von SAP: Diese erfasst die Renndaten auf den Booten und stellt sie live via Internet zur Verfügung. Betrieben wird die Anwendung in der Business Cloud von Pironet NDH.

Wer sich das erste Mal eine Segelregatta aus der Nähe ansieht, wird oft enttäuscht. Denn vom Ufer aus sind spannende Kopf-an-Kopf-Rennen oder spektakuläre Manöver so gut wie nicht zu erkennen. Und auch den Trainern fällt es schwer, aus der Ferne Schwachstellen der Teilnehmer zu erkennen und einen Wettkampf genau zu analysieren. Speziell für den Segelsport hat SAP daher die Sailing-Analytics-Software entwickelt: Feste Sensoren und GPS-Sender auf den Booten erfassen während des Rennens alle wesentlichen Informationen wie Standort und Geschwindigkeit, Segelstellung oder Windrichtung und übermitteln die Daten per Mobilfunk an eine Empfängerstation an Land. Das System bereitet die Informationen für die Zuschauer auf und stellt sie im Web zur Verfügung. „Bei Live-Veranstaltungen setzt unsere Software die Daten sogar in Echtzeit in animierte Grafiken um und stellt diese über das Internet bereit“, erklärt Stefan Lacher, der zuständige Projektleiter seitens SAP. „Nutzer können sich so jederzeit am Rechner oder Smartphone über das aktuelle Geschehen auf dem Wasser informieren.“

Eine der größten Herausforderungen bestand darin, eine hochverfügbare, dynamische IT-Infrastruktur aufzubauen, die auch bei extremen Lastspitzen zuverlässig arbeitet – nämlich dann, wenn während der Wettkampfphase viele Tausend Zuschauer parallel auf das System zugreifen. Gleichzeitig durfte die Lösung außerhalb der Saison, wenn sie so gut wie nicht benötigt wird, keine hohen Kosten für den Betreiber verursachen. Vor diesem Hintergrund entschied sich SAP, die Speziallösung aus der Business Cloud ihres Hosting-Partners Pironet NDH zu beziehen. Der Vorteil: Der Veranstalter einer Segelregatta zahlt nur während der Wettkampfphase für die tatsächlich genutzten Ressourcen. Außerhalb der Regattazeiten entstehen ihm geringe Kosten. „Das

Projekt ist ein exzellentes Beispiel dafür, welche Vorteile Cloud Computing in der Praxis bietet“, sagt Klaus Nowitzky, Partner Manager bei Pironet NDH. „So erweist sich die Cloud hier als kostenschonende und flexible Alternative zum klassischen Software-Betrieb.“ SAP beauftragte Pironet erstmals im Juli 2012 zur SAP 505 World Championship, der Segelweltmeisterschaft für Zweimannjollen in Frankreich, mit dem Betrieb der Anwendung. Auch 2013 wird die Lösung mehrfach zum Einsatz kommen, unter anderem bei der Kieler Woche und der diesjährigen SAP 505 World Championship, die von Ende April bis Anfang Mai auf Barbados ausgetragen wird.

www.pironet-ndh.com

Projektdaten im Überblick:

- Installation der Sailing-Analytics-Software von SAP im Pironet-NDH-Rechenzentrum
- Einrichtung mehrerer identischer „Segel-Server“
- Hochverfügbarkeitslösung auf Basis eines Clusters
- Einbindung von Storage und Load Balancing
- Bereitstellung über VPN und einen MPLS-Backbone

Vorteile der Cloud:

- Hohe Skalierbarkeit und Sicherheit
- Echtzeitzugriff über mobile und stationäre Rechner
- Hochverfügbarkeit von SAP Sailing Analytics
- Capacity on Demand und Storage on Demand
- Service und Support nach ITIL
- Flexible, bedarfsgerechte Kosten



© Goodluz, Shutterstock.com

Auf der CeBIT in Hannover wurden die Gewinner des SAP Hana Partner Race gekürt

MHP macht das Rennen

Eine unabhängige Jury hat auf der CeBIT in Hannover die Sieger des SAP Hana Partner Race gekürt. 26 Teams arbeiteten seit September 2012 an innovativen Lösungen auf Basis von Hana. Ins Ziel haben es 24 SAP-Partner geschafft.

Das Konzept des SAP Hana Partner Race sah vor, technologischen Wissenstransfer und partnerschaftliche Co-Innovation zu einem spannenden Wettbewerb zu vereinen. Den ersten Platz belegte das Team von Mieschke Hofmann und Partner (MHP). Deren Siegerprojekt unterstützt das Messen von Motorenleistungen für Mercedes AMG: Vom Prüfstand bis zum Dauerlauftest ist es möglich, dass sich auf Basis von SAP Hana erstmals Millionen von Daten erfassen und innerhalb weniger Sekunden in wertvolle Erkenntnisse verwandeln lassen. Fehlerquellen sollen so per Echtzeitanalyse schon nach Minuten erkannt und das Risiko von fehlerhafter Komponenten gegen null minimiert werden.

MHP teilt sich das Preisgeld in Höhe von 50.000 Euro mit dem Zweitplatzierten, IBM Deutschland. Zudem stellt Sponsoringpartner Dell der Porsche-Tochter MHP Hardware für ein Jahr zur Verfügung. Überreicht wurden die Preise von Jochen Wießler, Leiter Ecosystem & Channels SAP Deutschland, Jürgen Renz, Dell-Geschäftsführer sowie von Jurymitglied Holger Röder, Partner und Global Practice Leader Strategic IT Practice bei A.T. Kearney. „Wir gratulieren dem Team um Hagen Radowski. Die Anwendung von MHP zeigt eindrucksvoll, welche Möglichkeiten SAP Hana der Wirtschaft bietet“, sagt Jochen Wießler. Die Anwendungsideen des Entwicklerwettbewerbs deckten unterschiedliche Branchen ab, von der Automobilindustrie über die Energieversorgung bis hin zu Banking,

Retail, Fertigung oder Lösungen für Risiko- und Produktmanager. Während des Wettbewerbs wurden die Teams in Workshops von SAP-Experten in Grundlagen der In-memory-Technologie, technischen Entwicklungsdetails und Fragen der Vermarktung geschult.

www.sap.de



Alles über das SAP Hana Partner Race im E-3 Special. Teilnehmende Partner stellen ihre individuellen und innovativen Ideen detailliert vor. Lesen Sie zudem ein Interview mit dem Erfinder des Wettbewerbs, Stefan Kaltwasser.



Alle Bilder: © 2013 SAP AG



© Julien Tromeur, Shutterstock.com

Community Short Facts

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

UC4 integriert Technologie von SNP

UC4 und SNP haben ein strategisches Partnerabkommen unterzeichnet. UC4 bietet seinen Kunden ab sofort das SNP Add-on DPM (Data Provisioning & Masking) für das Produkt Automated System Copy for SAP (ASC), mit dem bei der Erstellung von SAP-Systemkopien Daten automatisch anonymisiert und Datenbestände reduziert werden können. Mit DPM lassen sich Daten so verfremden, dass sie nicht wiederherstellbar sind, dabei jedoch die benötigte Logik bestehen bleibt. „Die Reduzierung des Datenvolumens spielt auch bei der Cloud-Integration eine große Rolle, Data-Slicing mit DPM schafft die Voraussetzungen, damit zukünftig auch die Erstellung von

Systemkopien in die Cloud hinein möglich wird“, sagt Stefan Zeitzen, Senior VP für Vertrieb und Services in Kontinentaleuropa. uc4.com

Sagaflor: Mit Warenwirtschaft Zukunft gestalten

Nach der erfolgreichen Implementierung der ComSol-Branchenlösung csShop in der Sagaflor-Zentrale im Jahr 2010/2011 galt es nun auch die Mitgliedsunternehmen Schritt für Schritt an die Warenwirtschaft anzubinden. Als Pilotprojekt wurde die Lösung zunächst für Zoo & Co. am Standort Frankfurt implementiert. Mit der Anbindung an die Zentralregulierung werden Mitgliedern und Lieferanten erweiterte Dienstleistungen zur Verfügung gestellt. SAP In-Store MIM sowie integrierte Kassensysteme sorgen für einen reibungslosen Austausch der Abverkaufsdaten. Arbeitsprozesse zwischen der Zentrale, Partnern, Franchise-Zentralen und Lieferanten wurden unter Berücksichtigung der verschiedenen Strukturen effizienter gestaltet. „Nach der reibungslosen SAP-Einführung in der Zentrale ist uns dies mit ComSol auch für die Fläche gelungen“, resümiert



Franz-Josef Isensee von Sagaflor freut sich über die erfolgreiche Zusammenarbeit mit ComSol.

Franz-Josef Isensee die Zusammenarbeit. „Nach dem Go-Live des Pilotprojekts im November 2012 stößt die Lösung auf großes Interesse bei Mitgliedern und Partnern.“ comsol-ag.com

StepStone hebt ab in die Cloud

StepStone hat sich für SAP Business ByDesign als zentrales ERP-System entschieden. Das Unternehmen plant, das System in der Unternehmenszentrale und in den Tochtergesellschaften in sieben Ländern einzusetzen. „Bei unserer Suche nach einem Anbieter konzentrierten wir uns zunächst auf ein Tool für Konfiguration und Preisgestaltung. Aber schon nach kurzer Zeit wurde uns klar, dass Business ByDesign all unsere Anforderungen im Backoffice-Bereich

erfüllt“, erklärte Jan Heiremans, Chief Operating Officer bei StepStone. „Wir werden von der kompletten ERP-Lösung profitieren und über eine zentrale Datenquelle verfügen, die uns helfen wird, bessere Entscheidungen zu treffen. Schnelle Integration, ortsunabhängiger Datengriff und die einfache Navigation durch das System werden uns helfen, unser Geschäft weiter auszubauen. SAP Business ByDesign ist die perfekte Lösung für uns.“ sap.de

Actuate und Yash Technologies: neuer BW-Konnektor

Actuate Corporation und Yash Technologies bieten den SAP Business Warehouse (BW) Konnektor für Birt ab sofort an. Das native Plug-in nutzt das Eclipse-basierte Open Data Access Framework (ODA) und ist der neueste in der Reihe der Birt-Konnektoren für gängige Datenquellen. Der BW-Konnektor bietet – ähnlich der Birt und ActuateOne-Schnittstelle – eine intuitive Benutzeroberfläche, über die Anwender einfach Abfragen aus BW erstellen können. Die abgerufenen Daten können dann innerhalb der ActuateOne-Produkte mit Daten

jeder Größenordnung und Komplexität kombiniert werden, auch mit Big-Data-Quellen wie Maschinendaten oder Informationen aus Social Media. Der Konnektor ist für jeden Birt-Entwickler und jede IT-Organisation gedacht, die BW-Daten mit Birt oder ActuateOne integrieren möchten.

actuate.com/yash-oda-connector

SAP: Mobile Operator Guide

SAP bringt mit dem Mobile Operator Guide 2013 einen Leitfaden heraus, der einen Überblick zu aktuellen Entwicklungen auf dem globalen Mobilfunkmarkt und zu Branchentrends gibt. Die erste Ausgabe steht unter dem Motto „Die Entwicklung von Mobile Services: Herausforderungen, Strategien, Chancen“. Der Guide bietet in Form von Artikeln eine wichtige Planungshilfe, um den Umsatz aus dem Messaging-Geschäft zu steigern und gleichzeitig die Kosten zu senken. Darüber hinaus zeigt er, wie Unternehmen sich neue Einnahmequellen erschließen, die Kundenbindung durch Treueprogramme erhöhen oder über IPX-Implementierungen den Weg für LTE-Roaming ebnen. Auf diese Weise sichern sich



Mit dem Add-on DPM will Stefan Zeitzen, Senior VP für Vertrieb und Services in Kontinentaleuropa bei UC4, seinen Kunden Mehrwert bieten.

Anbieter ihren Wettbewerbsvorteil in einer IP-basierten Welt. Der SAP-Leitfaden umfasst Beiträge von über 40 Branchenexperten internationaler Unternehmen, darunter Telefónica, GSMA, Yankee Group und Cloudmark.

sap.de

Ass.Tec: perfekt zugeschnitten

Rohmaterial ist teuer. Um den Verbrauch zu optimieren und Verschnitt zu vermeiden, verband die Firma Rehm BlechTec ihre Spezialsoftware für die Blechschneidemaschinen act/cut mit der zentral eingesetzten SAP-Lösung. Eine von Ass.Tec programmierte Schnittstelle sorgte dafür, dass zwischen den beiden Software-Welten die Daten ausgetauscht wurden. Der Programmieraufwand betrug lediglich vier Tage. Aufwändiger waren Konzept, Planung und Programmierung des zweiten Teils der Schnittstelle für die Übertragung der Fertigungsauftragsdaten zwischen SAP und act/cut. Seit die Schnittstelle in Betrieb ist, gibt es im Lager und in der Fertigung keine manuell

erstellten Listen mehr. In der Verwaltung erfolgt die Buchung des Rohmaterialverbrauchs sofort, sodass in SAP die korrekten Bestände in Echtzeit transparent sind. Dadurch sind die Arbeitsabläufe schneller, die Maschinenauslastung wird höher, die Abrechnung und der Cashflow werden beschleunigt.

asstec.com

Neue IAM-Lösung für GRC-Herausforderungen

CA Technologies stellt eine neue Identity- und Access-Management-Lösung (IAM) vor. Die Software lässt sich in SAP-Lösungen für Governance, Risk und Compliance (GRC) integrieren und unterstützt Unternehmen bei der Risikominimierung von Betrug und der Verwaltung der Zugriffsrichtlinien. Bei der Integration von CA IAM in die SAP Access Control Application kooperiert CA Technologies mit Greenlight Technologies. Die Integration wurde auf Basis der Enterprise Business Control Plattform von Greenlight entwickelt. Sie ermöglicht in Echtzeit die Trennung der Sichtbarkeit sowie

ein richtlinienkonformes Bereitstellen und Zurücknehmen von Aufgaben im IT- und Unternehmensapplikationsumfeld. Somit sind präventive Kontrollen möglich, die gefährliche Zugriffskombinationen noch vor der Bereitstellung ausweiten, abschwächen oder sogar beenden.

ca.com/de

Anbindung von docuglobe an SAP

Ziel einer Kooperation zwischen gds und Seal Systems ist es, in SAP vorhandene Informationen und Strukturen für die Erstellung von Technischen Dokumentationen nutzbar zu machen. Seal Systems entwickelte eine Schnittstelle zur Anbindung von Redaktionssystemen an SAP-Systeme. Für Anwender des gds-Redaktionssystems docuglobe ermöglicht diese bidirektionale Anbindung eine automatisierte Nutzung aller zur Dokumentation benötigten Informationen (Metadaten) und Dokumente (Zeichnungen, Stromlaufpläne), die direkt aus SAP bezogen werden können. „Durch die Kooperation mit Seal



Ulrich Pelster ist Vorstand bei gds.

Systems setzen wir die Entwicklung von docuglobe fort. Die Bereitstellung der neuen Schnittstelle sorgt für maximale Effizienz beim Einsatz unseres Redaktionssystems im Unternehmen“, so Ulrich Pelster, gds-Vorstand.

gds.eu

Arbeitsplatzrechner per Cloud-Lösung verwalten lassen

Mittelständische Unternehmen können jetzt per Cloud-Computing-Lösung ihre lokale Endgeräte-Infrastruktur verwalten lassen. Systemupdates, Patches oder auch Softwareaktualisierungen werden zentral aus der Cloud aufgespielt. Die individuelle Wartung einzelner Arbeitsplatzrechner entfällt. Managed Desktop funktioniert bei lokalen Installationen sowie bei virtualisierten IT-Arbeitsplatzumgebungen. Die gesamte Betriebssystem- und Applikationslandschaft eines Anwenders wird zentral in der Business Cloud von Pironet NDH gesichert. So lässt sich bei einem physischen Defekt eines Rechners das gesamte System auf einem neuen Gerät wiederherstellen. Per Managed Desktop lassen sich zudem virtualisierte Arbeitsplatzumgebungen verwalten, die

beispielsweise über Thin Clients bereitgestellt werden.

pironet-ndh.com

Trillium Software System mit neuem Release

Trillium Software bringt eine neue Version seines Systems auf den Markt. Diese beinhaltet neue Möglichkeiten zur Visualisierung der Daten, die es Geschäftsführern und Managern erleichtern, sich über ein entsprechendes Reporting und Business Intelligence einen visuellen Eindruck vom Einfluss der Datenqualität auf ihre Geschäftsprozesse zu verschaffen. Eine vollständige Integration von Business-Regeln zwischen dem Datenprofiling und der Datenbereinigung und ausgefeiltere Möglichkeiten zur Priorisierung dieser Regeln und zur Suche ermöglichen es den Verantwortlichen, Regeln klar zu definieren und im Sinne einer Compliance an spezielle Vorschriften und Verfahren kundenspezifisch anzupassen.

trilliumsoftware.com

M-Way Solutions ist SAP-Partner

M-Way Solutions ist Mobile Apps Development Partner von SAP. Als Mitglied des Partner-Programms bietet der Stuttgarter Anbieter für Mobile Enterprise Software die Entwicklung mobiler Apps für Unternehmen an, die SAP-Module einsetzen. Die Applikationen sind maßgeschneidert, umfassen native, hybride und Web-Apps und funktionieren auf allen Betriebssystemen, Smartphones und Tablets sowie für sämtliche Industrien. „Wir wissen, wie die Mobilisierung von Geschäftsprozessen



15 bis 20 Prozent Verschnitt sind bei Blechschneidemaschinen der Firma Rehm BlechTec nicht zu vermeiden.

und Mitarbeitern die Arbeitsabläufe in Unternehmen vereinfacht und beschleunigt“, erklärt Volker Hahn, CEO von M-Way Solutions. „Wichtig für die Akzeptanz ist, dass die mobile Oberfläche die benötigten Daten und Informationen übersichtlich und im gewohnten Look & Feel des unternehmenseigenen Systems sowie im Einklang mit dem Unternehmensanspruch darstellt.“

mwaysolutions.com



Volker Hahn ist CEO von M-Way Solutions.

Frucor setzt auf Echtzeit-Analyse Hana

Frucor, ein Getränkehersteller in der Region Australasien, implementiert Hana für den Betrieb seines NetWeaver Business Warehouse. Dabei handelt es sich um eine der ersten Implementierungen der Hana-Plattform in Neuseeland. Als SAP-Partner vor Ort ist Realtech für die Datenbankmigration verantwortlich und soll im Anschluss daran die Konzeption, Performance-Messung und Optimierungsmaßnahmen für NetWeaver BW auf SAP Hana durchführen. „Um unsere Arbeitsprozesse stetig zu verbessern, setzen wir auf Investitionen in zukunftsweisende Technologien. Mit NetWeaver BW auf SAP Hana können wir

nun unsere Business-Intelligence-Umgebung vereinfachen und die großen Mengen an eingehenden Daten noch schneller verarbeiten und in wertvolle Geschäftsinformationen umwandeln“, sagt Mark Palmer, IS Program Manager bei Frucor.

realtech.de

Managed EDI Services mit eXite-Anbindung

Retarus bietet ab sofort eine Anbindung an das eXite Business Integration Network der Editel-Gruppe. Führende Handelsketten in Österreich setzen bei ihren Partnern, Lieferanten und Kunden voraus, dass sie ihre Daten über das eXite-Netzwerk einliefern. Der elektronische Datenaustausch funktioniert denkbar einfach: Retarus nimmt die Daten im Kundenformat (Rechnungen, Lieferscheine) entgegen, konvertiert sie in das Edifact-Format und übergibt sie via autorisiertem AS2 direct connect an das eXite-Netzwerk. Im Anschluss leitet Editel die Lieferantendaten verifiziert an das Handelsunternehmen weiter. In umgekehrter Richtung übernimmt Retarus die Daten bereits im Edifact-Format und stellt diese im vom Lieferanten

gewünschten Format zu. Aufwändige Mehrfachanbindungen werden dadurch vermieden, die Fehleranfälligkeit sinkt, Kosten werden reduziert und die Anbindungsgeschwindigkeit wird erhöht.

retarus.com

DataVard macht SAP-Systeme fit

Auf den DSAG-Tagen im Februar 2013 stellte DataVard die neue Nearline-Storage-Lösung für SAP BW und Hana, DataVard OutBoard, vor. Anhand dieser können SAP-Kunden Daten nach betrieblicher Relevanz trennen. Solche, die für den täglichen Betrieb relevant sind, werden in der Online-Datenbank belassen, der übrige Datenbestand lässt sich in DataVard OutBoard ablegen und dort bis zu 95 Prozent komprimieren. So verringert sich die Systemgröße, das Wachstum der Datenbank wird verlangsamt und die Kosten lassen sich senken. Zudem präsentierte DataVard den BW Fitness Test, mit dem Unternehmen ihre SAP-Systeme analysieren können. Die Kombination von automatisierter Tiefenanalyse und detailliertem Benchmarking zeigt Verbesserungs-

ansätze, wodurch sich klare Handlungsempfehlungen zur Steigerung von System-Performance und Stabilität ergeben.

datavard.com



Gregor Stöckler, Geschäftsführer von DataVard.

IBM stellt mobiles Portfolio vor

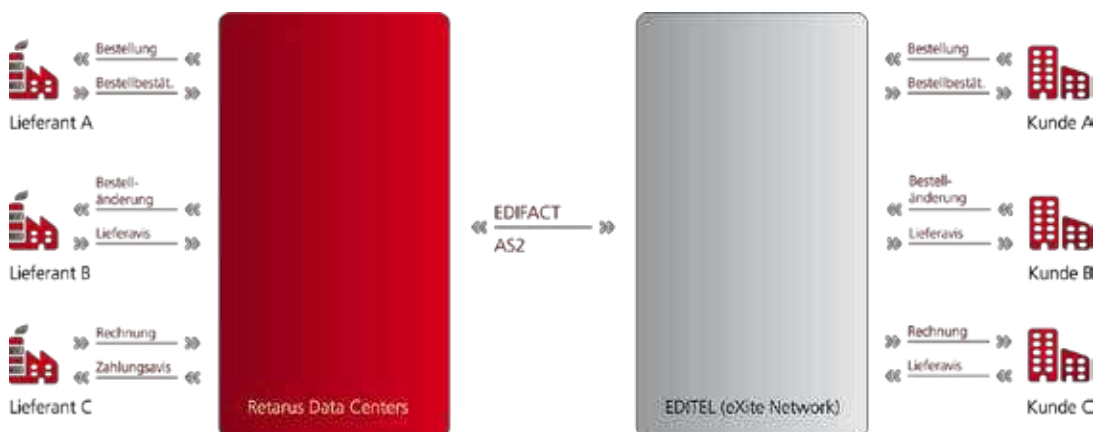
Mit MobileFirst präsentiert IBM ein Portfolio, das neue Lösungen bezüglich mobiler Sicherheit und Analytik sowie Software zur Anwendungsentwicklung mit Cloud-basierten Services vereint. Damit können mobile Prozesse gesteuert und optimiert werden, von der Koordination mobiler Endgeräte bis hin zur Entwicklung kommerzieller Apps. Zum Portfolio gehört unter anderem die MobileFirst Plattform mit Updates, welche die Funktionalitäten von IBM Worklight erweitern und vereinfachen. Zudem

wurde AppScan um neue Funktionen zum Aufspüren von Sicherheitslücken erweitert. Neue Updates für den IBM Endpoint Manager beinhalten einen verbesserten Support für alle BYOD-Programme. Und mit der erweiterten Tealeaf CX Mobile Solution ist es schließlich möglich, die Reaktionen eines Kunden, der mobil auf Webseiten des Unternehmens zugreift, auszuwerten. Dann können Schwachstellen erkannt und Verbesserungen vorgeschlagen werden.

ibm.com

pmOne auf Wachstumskurs

Mit einem Umsatz von 24 Millionen Euro blickt pmOne auf ein starkes Geschäftsjahr 2012 zurück. Basis für die positive Geschäftsentwicklung war eine anhaltend hohe Nachfrage in den Bereichen Performance Management, Data Warehouse und Reporting. Einen großen Anteil an der positiven Entwicklung der pmOne-Gruppe hat auch die 2011 übernommene MindBusiness, ein Dienstleister rund um Microsoft SharePoint. „Wir sind äußerst zuversichtlich, die positive Entwicklung 2013 fortsetzen zu können. Das versetzt



Das eXite-Netzwerk erlaubt es, sämtliche Prozesse entlang der Versorgungskette automatisiert abzuwickeln und Handelsdaten in verschiedenen Formaten weiterzuverarbeiten.

uns in die Lage, dass wir weiterhin neue Arbeitsplätze in einem spannenden Marktumfeld in der IT schaffen können. Mit Cloud-basierten Lösungen, einer schnell einfühbaren Data-Warehouse-Komplettlösung für SAP-Kunden, unserem fachlichen Know-how und innovativen Produkten im Bereich Reporting sehen wir uns bestens für die Zukunft gerüstet“, erläutert Stefan Sxll, Vorstand bei pmOne.

pmone.de



Stefan Sxll, Vorstand bei pmOne, freut sich, dass das Unternehmen nur sechs Jahre nach seiner Gründung ein stabiler und zuverlässiger Lösungspartner für mittelständische und große Unternehmen in der Branche geworden ist.

Innovative Vertriebssteuerung

SPV Solutions, Products, Visions ist SAP-Partner für Customer OnDemand. Die OnDemand-CRM-Software von SAP ist ein System zur Vertriebssteuerung in der Cloud. Vertriebsmitarbeiter können damit mobil auf Daten zugreifen. SPV begleitet Unternehmen bei der Einführung, der Migration von Fremdsystemen sowie der Integration in SAP CRM oder SAP ERP. Customer OnDemand kann auch unabhängig von anderen SAP-Lösungen eingesetzt werden. Zentrales Interface ist der Feed, in dem nach dem

Prinzip eines Nachrichtentickers alle Vorgänge gelistet werden. Dieser Feed kann in Outlook eingebunden werden, bindet das Sales-Team sowie Mitarbeiter anderer Bereiche ein und informiert Produkt- und Supply-Chain-Manager. Ziel ist der 360-Grad-Blick auf Kunden und die optimale Vorbereitung jedes Kundenkontakts. Das System ist auch auf Tablets und Smartphones verfügbar.

myspv.com

EDI-Konsolidierung bei Autoliv

Der schwedisch-amerikanische Automobilzulieferer Autoliv konsolidiert seine EDI-Systeme (Electronic Data Interchange) an 32 Standorten in Europa auf eine zentrale Plattform – die Business Integration Suite. „Die verschiedenen IT-Systeme an den Autoliv-Standorten erschwerten standortübergreifende Modifikationen und machten Umstellungen teuer, zeitaufwändig oder gar unmöglich. Auch die vielen Lizenzmodelle boten Einsparmöglichkeiten“, so Olaf Schwartz, Manager IT Business Competence Center, Autoliv. Die neue B2B/EDI-Lösung

(BIS6) bildet standardisierte Formate wie OFTP2 ab und ermöglicht individuelle Anpassungen auf der Kundenseite. Durch die Konsolidierungsmaßnahmen ließen sich die Gesamt-EDI-Kosten um die Hälfte reduzieren. Weitere Vorteile: keine lokalen Systeme, mehr Transparenz, zentraler Support und durch Enablement-Maßnahmen Unabhängigkeit vom Systemprovider. Zudem sollen die Finance- und Logistikkdaten schrittweise ohne Lieferunterbrechungen migriert werden.

seeburger.de

Synergien bündeln, Zusammenarbeit verstärken

ISO Professional Services und Noris Network blicken auf eine fast zehnjährige Geschäftsbeziehung zurück. Nun haben die Unternehmen diese Kooperation durch gemeinsame Angebote im Bereich SAP-Hosting weiter vertieft. Das kombinierte Leistungsspektrum soll künftig durch gemeinsame Veranstaltungen und Aktionen besser vermarktet werden. „Durch die hohe technische Kompetenz, mehrere Hochsicherheits-



Johannes Reichel ist Managing Director der ISO Professional Services.

rechenzentren und die mehrfach redundante Anbindung an verschiedene Carrier ist Noris Network der ideale Partner in unserem anspruchsvollen SAP-Geschäftsfeld“, sagt Johannes Reichel, Managing Director der ISO Professional Services. Die nordbayerischen Mittelständler kombinieren somit den SAP-Betrieb mit der Möglichkeit für Unternehmen, auch die dazugehörige Infrastruktur auszulagern und dabei auf nach ISO 27001 betriebene Rechenzentren zurückgreifen zu können.

noris.de

OfficeMaster Version 5.0

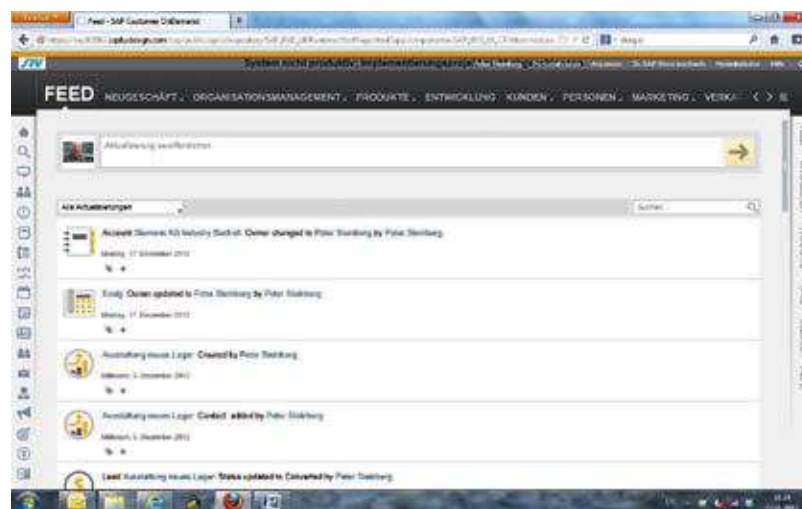
Ferrari electronic stellte auf der CeBIT 2013 die Version 5 der

Unified Communications Suite (UC) OfficeMaster vor. Zu den wesentlichen Verbesserungen zählen die Anbindung an Exchange 2013, Verschlüsselung und ein Touch-optimiertes Benutzer-Interface. Durch automatisches Failover sowie die Möglichkeit, mehrere Server von mehreren OfficeMaster Gate anzusteuern, ist die UC Suite ausfallsicher für die unternehmenskritische Informationsinfrastruktur ausgelegt. Die Version unterstützt die neueste Microsoft-Produktgeneration und alle anderen Systemwelten wie IBM Notes oder SAP.

ferrari-electronic.de

Camelot ITLab: Starterpaket für BusinessObjects Mobile 4.0

Mit einem Starterkit für SAP BusinessObjects Mobile 4.0 bietet Camelot ITLab Unternehmen einen schnellen und einfachen Zugang zur aktuellen BI App von SAP. Zum Festpreis werden Kunden in nur zwei Tagen bei der Einrichtung der Mobilkomponente für ihr BusinessObjects-System unterstützt. Mit BusinessObjects Mobile 4.0 steht ein mobiles BI-Werkzeug mit zahlreichen Neuerungen zur Verfügung. Die Anwender haben Zugriff auf vier BO-Berichtstypen – Web Intelligence, Dashboards, Crystal Reports und Design Studio – und können damit alle Reportinganforderungen abdecken. Die App ermöglicht ein intuitives Navigieren und Browsen in den Daten. Ebenso können Anwender die Berichte offline nutzen und mit Anmerkungen versehen, die sie online mit ihren Kollegen austauschen. Darüber hinaus gibt es viele Visualisierungen. Außerdem werden Funktionen zur



SAP Customer OnDemand kann innerhalb von sechs Wochen implementiert werden.

Analyse räumlicher und geografischer Informationen bereitgestellt.
camelot-itlab.com

Cloud Computing wächst und polarisiert

Der aktuelle PAC Cloud-Monitor 2013 bestätigt, dass immer mehr deutsche Unternehmen auf Cloud Computing setzen. Die Befragung unter mehr als 400 IT-Entscheidern zeigt, dass 37 Prozent der Unternehmen in Deutschland IT-Leistungen aus der Cloud aktiv einsetzen. Bei weiteren 29 Prozent der Unternehmen steht das Thema zur Diskussion. Dabei steht weiterhin die Private Cloud im Zentrum der Cloud-Aktivitäten. Die PAC-Analysen offenbaren neben steigenden Nutzerzahlen auch eine wachsende Polarisierung bei der Einschätzung von Cloud Computing: So steht einer großen Zahl an Cloud-Befürwortern (35 Prozent) ein wachsender Anteil an Skeptikern (44 Prozent) gegenüber. Der Anteil der Unentschiedenen nimmt ab (20 Prozent). Diese Tendenz zeigt sich insbesondere in kleineren und mittleren Unternehmen (KMU), bei denen das Cloud-Thema an Reife gewinnt. Nach wie vor ist und bleibt die Angst vor Datenverlust eine zentrale Hürde für den Einsatz von Public-Cloud-Lösungen.

pac-online.de

VCE mit neuem Innovationsschub

Als Anbieter von konvergenten Cloud-Infrastruktursystemen hat VCE eine umfangreiche Markteinführung neuer Hardware und Software angekündigt, mit der Unternehmen und Dienstleister mittlerer Größe ihre Rechenzentrumsumgebung modernisieren und strukturieren können. Dazu gehören die Komponenten VCE Vision Intelligent Operations, Vblock System 200, Vblock System 100 sowie Erweiterungen der Vblock-System-300- und Vblock-System-700-Produktfamilie. Neu ist auch die SAP-Hana-Zertifizierung von Vblock Specialized System, das den Nutzen der Konvergenz durch eine weitere Anwendungsebene erweitert. Zudem ermöglicht diese Komponente eine schnelle und effiziente Bereitstellung der In-memory-Computing- und Datenbankplattform mit hoher Ausbaufähigkeit und Leistung.

vce.com

Forschungsprojekt Service Cloud der Zukunft

Ein zwölfmonatiges Forschungsprojekt von Proaxia Consulting und der Universität Lausanne zielt darauf ab, das Potenzial einer Service Cloud zu erforschen und praxisorientierte Lösungs-

szenarien zu definieren. Projektleiterin Christine Legner und ihr Team analysierten hierfür in einer ersten Phase Cloud-basierte Service-Lösungen. Erste Ergebnisse zeigen, dass Unternehmen heute viele IT-Lösungen nutzen, die den aktuellen Anforderungen im Servicegeschäft nicht mehr gerecht werden. In Phase zwei widmet sich Legner dem Entwurf von Serviceszenarien. Um am Ende praktikable Servicemodelle präsentieren zu können, arbeitet das Team eng mit namhaften Anwenderunternehmen zusammen. Am Ende der dritten Phase gibt es ein Proof of Concept und damit voraussichtlich den Grundstein für die Service Cloud der Zukunft.

proaxia-consulting.ch

Accelsis überträgt Geschäftsaktivitäten auf Conet

Zur Bündelung thematischer Leistungsschwerpunkte in ihren Tochtergesellschaften hat die Conet Group die Geschäftsaktivitäten von Accelsis Technologies auf Conet Solutions übertragen. Accelsis ist seit 2008 ein Unternehmen der Gruppe. Durch den Zusammenschluss erwartet die Unternehmensgruppe gesteigertes Marktpotenzial für ihre Dienstleistungen rund um die Themen

Service-orientierte IT-Architekturen, agile Software-Entwicklung sowie Java- und Open-Source-basierte Lösungen für Business Process Management, Collaboration, Web und Portal. „Die Einbindung der Accelsis-Leistungen in die Conet Solutions ermöglicht es uns, in einem größeren Pool an Entwicklern und Beratern unser Know-how effektiv zu bündeln. Somit können wir in Zukunft noch bessere Produkte und Services bieten“, so Rüdiger Zeyen, Vorstandsvorsitzender der Group-Holding Conet Technologies.

conet.de



Rüdiger Zeyen ist Vorstandsvorsitzender der Group-Holding Conet Technologies.

Globale SAP-Welt begreifen

Globale SAP-Lösungen und -Systeme: Das sind die Themenschwerpunkte der „SAP Globalization“-Reihe von cbs Corporate Business Solutions. Die Veranstaltungen finden an mehreren Terminen von März bis Juni 2013 in Heidelberg, Dortmund, Düsseldorf und München statt. Darüber hinaus gibt es Special Expertise Sessions zu Fachthemen wie SAP Business Intelligence, Global Trade Services (GTS) und NetWeaver Process Integration. Dabei wird unter anderem auf die

besonderen Herausforderungen an den Rollout und Betrieb von Template-Lösungen in Südamerika, Süd-, Südost- und Ostasien oder den BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China) eingegangen. Die Teilnahme an allen Veranstaltungen ist kostenlos.

cbs-consulting.com/events

Tangro erhält US-Patent

Tangro erhielt für seine Anwendungsarchitektur neben dem europäischen auch das US-Patent. „Ohne Schnittstellenprogrammierung genügt allein die grafische Anordnung der Softwarebausteine und deren Verknüpfung, um den Ablauf eines Prozesses zu definieren“, erläutert Andreas Schumann, Tangro-Geschäftsführer und Erfinder der Tangro-Anwendungsarchitektur. „Es gibt somit keine Medienbrüche – im Augenblick der grafischen Modellierung der Prozesse entsteht oder verändert sich die Anwendung.“ Die Vorteile dieser Anwendungsarchitektur zeigt das Unternehmen mit der Inbound Suite für die Verarbeitung eingehender Geschäftsbelege in SAP. Das Portfolio umfasst unter anderem



Andreas Schumann gründete das Softwarehaus Tangro und erfand die Tangro-Anwendungsarchitektur.



So könnte sie aussehen, die perfekte Service Cloud der Zukunft.

Lösungen für die Verarbeitung von Rechnungen, Aufträgen, Auftragsbestätigungen, Lieferscheinen, Zahlungsavisen und beliebigen Belegarten. Mit dem Business Workflow steht außerdem eine Lösung für Freigabe- und Genehmigungs-Workflows zur Verfügung.

tangro.de

Hitachi Data System feiert 1000 Kunden

Hitachi Data Systems hat innerhalb von drei Jahren 1000 Kunden aus dem Segment Kommunikation, Medien und Unterhaltung (CME) gewonnen. „Der 1000. Kunde ist ein Meilenstein für das Unternehmen“, bestätigt Andreas Schlecht, Sales Director Hitachi Data Systems Österreich. „Die Leistungsfähigkeit unserer Lösungen gibt Unternehmen das richtige Werkzeug in die Hand, um Content zu erstellen beziehungsweise bereitzustellen – von Kinospesialeffekten über Web-Streaming-Angebote bis hin zu Big-Data-Lösungen für Telekommunikationsunternehmen.“ Film- und Animationsstudios setzen bei der Produktion ihrer Inhalte auf HDS. So wurde zum Beispiel der Animationsfilm „Planet 51“ auf Hitachi-Systemen gespeichert. Gerade in diesem Umfeld zählen hohe Rechenleistungen, sodass etwa im Bereich des Transcoding, Rendering oder Streaming die Speichersysteme nicht zum Flaschenhals werden.

hitachi.com

Wrocław University tritt SAP-University-Alliances-Programm bei

Die Wirtschaftshochschule Wrocław University of Economics (WUE) im polnischen Breslau/Wrocław ist dem Hochschulprogramm SAP University Alliances beigetreten. Die Vertragsunterzeichnung fand auf der CeBIT 2013 statt.

Im Rahmen der Partnerschaft erhält WUE kostenfreie Lizenzen für Softwareanwendungen und wird organisatorisch an das University Competence Center (UCC) der TU München angegliedert. Das UCC übernimmt den Betrieb und die Wartung der SAP-Lösungen. Darüber hinaus entwickelt das UCC Lehrkonzepte, führt Schulungen für Dozenten durch und stellt Curricula für die Lehre bereit. „Wir freuen uns, durch diesen Beitritt unser Profil als innovative Wirtschaftshochschule schärfen zu können“, kommentiert Maciej Pondel, Professor am Department of Artificial Intelligence Systems von der WUE. „Der praktische Einsatz von SAP-Software in der Lehre wird uns dabei helfen, kompetente, kreative und motivierte Nachwuchskräfte für Unternehmen und Institutionen in unserer Region auszubilden.“

sap.de

Hosting Services Hana

Savvis, ein Anbieter von Cloud-Infrastruktur-Services und Hosted-IT-Lösungen, gab Anfang März die Verfügbarkeit globaler Hosting-Services für Hana bekannt. Die Abrechnung erfolgt nutzungsabhängig. Unternehmen können nun weltweit, direkt und in Echtzeit auf Hana zugreifen, ohne



„Durch den Zugriff auf Hana über Hosting-Services sparen Unternehmen die Kosten, die sie für eigene Hardware und deren Wartung aufbringen müssten.“ Jeff von Deylen ist Präsident von Savvis, einem Unternehmen von CenturyLink.

eigene Hardware zu kaufen und zu verwalten. „Unsere Services geben Unternehmen genau die Flexibilität und die Skalierbarkeit, die sie brauchen, um die wachsenden Datenmengen und die stetig steigenden Anforderungen an deren Analyse zu bewältigen“, sagt Jeff von Deylen, Präsident von Savvis. Savvis ist ein SAP-zertifizierter Anbieter von Cloud- und Hosting-Services. Savvis liefert, konfiguriert und betreibt die Hardware für Hana und stellt die Lösung innerhalb einer Umgebung für den Kunden bereit. Die Plattform wird dabei entweder in einem einzigen oder verteilt auf mehrere der weltweit über 50 gesicherten Rechenzentren gehostet.

savvis.de



Der Animationsfilm „Planet 51“ wurde auf Hitachi-Systemen gespeichert.

IMCC 2013 FRANKFURT/M



Information, Kommunikation und Bildungsarbeit zu:

- In-memory Data Management
- HanaDB-Plattform & Realtime Enterprise
- Big Data & polystrukturierte Daten
- SAP Business Suite powered by Hana
- Server-Plattformen & Storage für Hana
- Hana & Amazon Web Services
- Predictive Analytics & BI
- Hana-Lizenzmodell
- Cloud Computing & Virtualisierung
- ABAP, Java, SolMan & NetWeaver
- Referenzen & Betriebsmodelle

Noch bis zum 31. März:
Das Early-Bird-Ticket für
€ 350,- statt € 499,-

Anmeldung unter www.in-memory.cc



in-memory.cc

Talentmanagement on demand – flexibel und bedarfsgerecht Know-how aufbauen

Kluge Köpfe

Im IT- und Hightech-Sektor ist der War for Talents in vollem Gange. Denn hier hängt das Wachstum vieler Unternehmen von der Verfügbarkeit qualifizierter Mitarbeiter ab. Der Fachkräftemangel kann schnell zur Bremse des Erfolgs werden.

Dem Human-Resource-Bereich innerhalb eines Unternehmens kommt als zentralem Schauplatz des Ringens um Know-how eine immer wichtigere Rolle zu. Neben dem Recruiting gewinnen dabei auch das Talent Development und Employer Branding zusehends an Bedeutung. Denn qualifiziertes Personal zu verpflichten reicht schon lange nicht mehr aus – Ziel muss es sein, gute Leute und damit wichtiges Know-how langfristig im Unternehmen zu halten. Ein in das Unternehmen integriertes Talentmanagementsystem mit den passenden Prozessen ist Pflicht, um diese Anforderungen abzudecken. Dies kostet jedoch Geld, ein Gut, das oft noch knapper ist als gute Fachkräfte.

Integriertes Talentmanagement

Die Talentmanagementlösung aus dem Hause SAP wird aktuell in Deutschland bei über 3000 Firmen aus dem Mittelstand und Großunternehmen eingesetzt. SAP HCM bietet umfassende Funktionen, um die zentralen HR-Prozesse optimal zu unterstützen. Leider liegt die Einführung dieser Systeme häufig schon so lange zurück, dass die Installationen die neuen Anforderungen an die Personalbereiche

nicht mehr optimal unterstützen. Es ist deshalb notwendig, im Personalmanagement neue Prozesse einzurichten, um Talente zu finden, zu binden, bestmöglich zu nutzen und um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben. Egal ob ein neues System implementiert oder eine bestehende Lösung angepasst wird, ein solcher Schritt bedeutet immer auch IT-Investitionen. HR-Manager, die bisher noch kein durchgängiges Talentmanagementsystem implementiert haben, stehen vor der Wahl, sich für eine bestimmte Technologie zu entscheiden. Dabei gilt es, durch das richtige Investment den besten Langzeitzutzen zu erreichen. Die Entscheidung für ein integriertes System ist letztlich eine Entscheidung für einen kontinuierlichen Wissensaufbau im Unternehmen. Dabei sollen die sich schnell entwickelnden Technologien helfen, langfristige Unternehmensziele zu erreichen. Zweifelsohne ist das Ziel eines hohen Return on Investment (ROI) mit einer solchen Lösung zu erreichen – die Schwierigkeit dabei ist es, diesen zu messen und umgekehrt abzuschätzen, welche Kosten entstehen, wenn auf die Investition verzichtet wird.

Personalverantwortliche müssen sich entscheiden, welchen Weg sie gehen wollen. Sie können das Talentmanagement wie gewohnt auf ihren eigenen Systemen betreiben oder auf eine On-Demand-Lösung setzen. Bisher muss aufgrund der Ansprüche vieler

SAP-Bestandskunden die Software exakt den kundenindividuellen Prozess abbilden. Sonderbehandlungen, auch für kleine Mitarbeitergruppen, werden im System abgebildet. Die Lösungen können dadurch schnell und oft unnötigerweise komplex werden. Für so eine maßgeschneiderte On-Premise-Lösung muss in Softwarelizenzen, in die Implementierung, in die Schulung und in eventuelle Anpassungen oder Erweiterungen investiert werden. Das ist manchen Firmen zu teuer, auch wenn Gartner für 2013 einen leichten Anstieg der Investitionen prognostiziert hat.

Talentmanagement on demand

Im Gegensatz dazu lohnt sich für Unternehmen, über eine On-Demand-Lösung nachzudenken, die zwar auf die Bedürfnisse konfiguriert, aber nur begrenzt individuell angepasst werden kann. Doch was sich auf den ersten Blick wie ein Nachteil anhört, ist die größte Stärke dieser neuen Technologie. Denn neben geringeren Kosten ergeben sich weitere Vorteile beim Betrieb eines On-Demand-Talentmanagementsystems:

- Durch die geringere Komplexität und die Verfügbarkeit der Software auf Knopfdruck lassen sich Projektlaufzeiten rapide beschleunigen.
- Um Systeme außerhalb der SAP-On-Premise-Lösungen zu versorgen, war es bisher nötig, komplexe und wartungsintensive Schnittstellen zwischen den Systemen zu erstellen. Dieser kosten- und zeitintensive Faktor entfällt nun, da diese Funktionalität von SAP bereitgestellt wird. Somit bleiben die bisherigen Vorteile einer schnellen Projektlaufzeit, verbunden mit niedrigen Projektkosten, bestehen. Der Nachteil der kosten- und wartungsintensiven Schnittstelle entfällt jedoch.
- Ansprechend gestaltete Oberflächen kommen dem Personalentwickler meist entgegen und müssen nicht individuell erstellt werden.

Die Bereitstellung von SAP HCM als On-Demand-Lösung verursacht kaum Implementierungskosten – die bedarfsgerechte Abrechnung ist darüber hinaus ein gutes Argument, das es HR-Managern erleichtert, die Entscheidung für die Investition bei der Geschäftsführung zu rechtfertigen.

Fazit

Die Entscheidung, ob ein Unternehmen den Weg einer On-Demand-Lösung einschlägt, sollte immer auch vom aktuellen Technologiestand im Unternehmen selbst abhängen. Für den Fall, dass noch kein integriertes

Talentmanagementsystem im Einsatz ist oder man sich aus anderen Gründen für die Implementierung eines neuen Systems entscheidet, ergeben sich durch die Wahl einer On-Demand-Lösung zwar vielfältige Vorteile. Teilweise ist aber die notwendige Technologie für ein On-Premise-Talentmanagementsystem bereits vorhanden, indem das bestehende System um neue Komponenten erweitert und an die neuen Herausforderungen im Personalbereich angepasst wird. Durch solche Hybridlösungen lassen sich die Vorteile beider Lösungen kombinieren und das erleichtert den Einstieg. Das Portfolio der SAP-Talentmanagementsoftware, einschließlich der Erweiterung mit SuccessFactors, eröffnet dem Kunden durch das strategische Personalmanagement eine optimale Anpassung der Mitarbeiterziele an die Unternehmensstrategie und damit einen schnellen und hohen ROI. Nicht zuletzt sollte bei der Überlegung für eine Investition in SAP HCM, egal ob nun on demand oder on premise, der Mitarbeiter immer im Vordergrund stehen. Denn das größte Kapital in einem Unternehmen sind nach wie vor seine klugen Köpfe.

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

ciber

Client focused. Results driven.



Klaus Kempa ist seit über fünf Jahren Managing Director bei Ciber Deutschland und leitet dort die Serviceline SAP HCM. Sein Team umfasst knapp 30 Berater und Entwickler.

Boost Your SAP®



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



Mehr Informationen
zu Integration,
Datensicherheit,
Cloud und Mobility



Menschen

im April 2013

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)

Oliver Kelkar kreiert Innovationen für MHP



Laut **Oliver Kelkar** befindet sich die Automobilbranche in einem Wandlungsprozess. Daher freut er sich auf seine neue Aufgabe bei MHP.

Oliver Kelkar verantwortet seit Anfang des Jahres das Produkt- und Innovationsmanagement bei Mieschke Hofmann und Partner (MHP). Mit dem Innovationsbereich verfolgt die Prozess- und IT-Beratung das Ziel, neue Technologien und Marktpotenziale aufzugreifen und für die Anwender nutzbar zu machen. „Die Automobilbranche befindet sich derzeit in einem enormen Wandlungsprozess. Die globale Verschiebung der Märkte, die Vernetzung des Fahrzeugs und die zunehmenden ökologischen Anforderungen an das Produkt und seine Herstellung sind nur einige Beispiele. Dieser vielfältige Wandel erfordert neue Denkansätze, verlangt nach neuen Geschäftsmodellen und macht effektive Prozesse erforderlich, die von der IT durchgängig abgesichert werden“, so Oliver Kelkar. MHP will seine Kunden mit vorgedachten Services und Produkten dabei unterstützen, diese

neuen Herausforderungen zu meistern. Momentan entwickeln interdisziplinäre Innovationsteams Ansätze für den sinnvollen Einsatz der In-memory-Technologie im Automobil-Umfeld und praxistaugliche Anwendungen für das vernetzte Fahrzeug. Für den promovierten Maschinenbau-Ingenieur ist die neue Rolle als Leiter des Produkt- und Innovationsmanagements eine Rückkehr zu vertrauten Aufgaben. Als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation hatte er schon zwischen 1995 und 2004 Trends aus der Wissenschaft zu marktfähigen Innovationen mit wirtschaftlichem Mehrwert weiterentwickelt. 2004 wechselte Oliver Kelkar zu MHP und ist für die Porsche-Tochter seitdem in unterschiedlichen Funktionen tätig. Seit 2012 ist er Associated Partner und Mitglied der Geschäftsleitung.

www.mhp.com

Christian Rudolph wird Vice President bei Borland



Micro Focus präsentiert mit **Christian Rudolph** einen neuen Vice President für den weltweiten Vertrieb von Borland-Lösungen.

Christian Rudolph ist seit Ende Februar bei Micro Focus als Vice President Borland Sales tätig. In dieser Funktion übernimmt er die Gesamtverantwortung für den Vertrieb der Borland-Lösungen in den Regionen EMEA und Südamerika. Christian Rudolph war als Sales und Account Manager unter anderem bei Océ, Bull und Fujitsu Softek tätig. Im Jahr 2003 trat er bei Borland ein. Nach kurzer Zeit übernahm er die vertriebliche Gesamtverantwortung für die DACH-Region. Nach der Akquisition von Borland durch Micro Focus im Jahr 2009 war Rudolph zuständig für den Vertrieb der Borland-Lösungen in Zentraleuropa. Rudolph hat sich in seiner bisher rund 15-jährigen Tätigkeit in der IT-Industrie ausgewiesene Kenntnisse in den Bereichen Softwareentwicklung, Application Lifecycle Management und Qualitätsmanagement erworben. „Das Borland-Lösungsportfolio ist für uns

von erheblicher strategischer Bedeutung. So trägt der Borland-Geschäftsbereich heute zu einem wesentlichen Teil des Umsatzes bei und wird auch künftig ein zentrales Standbein unseres Unternehmens sein. Christian Rudolph kann uns beim weiteren Ausbau unserer Marktanteile bei Lösungen für das Application Lifecycle Management entscheidend unterstützen“, erklärt Rainer Downar, Vice President für Central, Northern und Eastern Europe von Micro Focus. Auch Christian Rudolph freut sich auf die Herausforderung: „Mein Ziel ist die Stärkung unserer Marktposition. Ich gehe optimistisch an die Aufgabe heran, da immer mehr Unternehmen erkennen, dass sie durch eine kontinuierliche Verbesserung ihres Application Lifecycle bessere Softwarelösungen in kürzerer Zeit entwickeln und bereitstellen können.“

www.microfocus.de

Fidis-Doppelspitze mit Hirschberg/Johannsen



Reiner Hirschberg ist in die Fidis-Geschäftsführung aufgerückt. Mit Firmengründer Otto Johannsen bildet er nun die Doppelspitze des Anbieters für Bankensoftware

auf SAP-Basis. Hirschberg ist für die Geschäftsbereiche Entwicklung, Test und Qualitätsmanagement sowie Technik zuständig. Der Mathematiker und Informatiker ist seit 2010 als Head of

Business Development bei Fidis tätig. Er verfügt über 20 Jahre Erfahrung in der IT-Branche und ist Mitbegründer von UsedSoft. „Komplexe Finanzierungsinstrumente wie ABS oder Factoring werden immer populärer, gleichzeitig steigt der Konkurrenzdruck“, erklärt Reiner Hirschberg. „Mit unserer technischen Expertise und Kenntnis der Finanzbranche sind wir in der Lage, Banken, Sparkassen und Factoring-Unternehmen IT-Instrumente anzubieten, mit denen sie ihre Wettbewerbsfähigkeit erhöhen können.“

www.fidis.com

Matthias Schlarb verstärkt Cisco-Team in Walldorf



Das Cisco SAP Competence Center verstärkt sein Virtualisierungsteam mit **Matthias Schlarb**, der seit Januar 2013 das SAP-FlexPod-Lösungsportfolio betreut.

„Ich freue mich, die in vielen Kundeninstallationen bewährten Eigenschaften von FlexPod für SAP zu erweitern und noch flexibler zu machen“, erklärt der SAP-Experte. Matthias Schlarb bringt

Erfahrung in der Entwicklung und beim Support von Virtualisierungslösungen für SAP-Kunden mit. Auch sammelte er praxisnahe Empfehlungen im Kundensupport als Teil des SAP LinuxLabs, die in Form von Best-Practice-Workshops an Kunden und Partner weitergegeben wurden. Michael Missbach, der Leiter des Cisco SAP Competence Centers, weist zudem auf die maßgebliche Rolle seines neuen Mitarbeiters bei der Entwicklung neuer Lösungsansätze bei HA-Konzepten für virtualisierte SAP-Systeme hin.

www.cisco.com

NTT Data Deutschland mit neuer Führung



NTT Data Deutschland steht ab 1. April 2013 unter neuer Geschäftsleitung. **Patrizio Mapelli** wird als neuer CEO von NTT Data in EMEA

auch die Rolle des Deutschland-Chefs übernehmen. Zusätzlich ergänzen drei Bereichsleiter die Führung: Wendelin Frei kümmert sich als Geschäftsführer um Telecommunication, Utilities, Services and Logistics,

Dieter Loewe wird Geschäftsführer für Public and Financial Services und Rainer Mehl übernimmt als Geschäftsführer den Bereich Manufacturing. „Die Doppelführungsrolle in EMEA und in Deutschland hat sich bewährt. Wie schon zuvor sein Vorgänger Thomas Balgheim kann Patrizio Mapelli seine langjährigen Erfahrungen gewinnbringend für das Unternehmen einbringen“, sagt Mitsutaka Nakamura, Director and Chair von NTT Data in EMEA. Mapelli leitet derzeit die Geschäftsentwicklung für NTT Data in Italien.

www.emea.nttdata.com

Pool4Tool baut Mitarbeiterstab aus



Pool4Tool baut sein Team weiter aus und reagiert damit auf Umsatz- und Projektwachstum. So zählt ab sofort **Andreas Marek** zum Vertriebsteam am Wiener Unternehmenssitz. Als

Experte auf Gebieten wie eProcurement und Lieferantenmanagement kümmert er sich neben der Neukundenakquise

auch um Bestandskunden. Auch der gebürtige Münchner Xaver Brandauer ist seit Anfang des Jahres bei Pool4Tool tätig und betreut als Consultant internationale IT-Projekte im Einkauf. Zuvor arbeitete er bei Knorr-Bremse, wo er an der Einführung von Pool4Tool-Lösungen mitgearbeitet hat und daher die Kundenbedürfnisse aus erster Hand kennt. Für seine neue Aufgabe bringt Brandauer neben seiner Ausbildung in Informatik und Wirtschaft umfangreiche Praxiserfahrungen mit.

www.pool4tool.com

Brocade ernannte zum 4. März 2013 **Jeff Lindholm** zum neuen SVP Worldwide Sales. Er ist verantwortlich für die Entwicklung sowie Durchführung der globalen Verkaufsstrategie, die alle Netzwerkprodukte und -lösungen von Brocade einschließt. Lindholm berichtet an Lloyd Carnes, der seit Anfang dieses Jahres CEO von Brocade ist. www.brocade.com

Mark Phibbs, seit 2003 bei Adobe, wurde Anfang März zum VP EMEA für das Marketing ernannt. Seine Hauptaufgabe ist es, die Lösungen Creative und Marketing Cloud noch bekannter zu machen. Als Marketing Director für Asien-Pazifik und Verantwortlicher für die weltweite Channel-Marketing-Strategie hat er bereits beachtliche Erfolge erzielt. www.adobe.de

Jim Foy, derzeit noch im Vorstand von Kalido, LiveLook und Dealertrack Technology, wird den Open-Source-Software-Anbieter Talend bei der nächsten Expansionsphase als Executive Chairman unterstützen. „Jim bringt unübertroffene Erfahrung aus der Softwareindustrie mit“, sagt Bertrand Diard, CEO und Mitbegründer von Talend. www.talend.com

Das Dienstleistungs- und Beratungshaus NorthgateArinso ernannt **Jens Steinbicker** zum Sales Director DACH und Eastern Europe. Seine langjährige Expertise soll dem Unternehmen helfen, seine Position in Deutschland, Österreich und der Schweiz weiter auszubauen. Zuletzt war Steinbicker bei Logica und Siemens tätig. www.ngahr.de

Markus Schepp und **Daniel Tydecks** verstärken das Vertriebsteam für Banken, Börsen, Versicherungen und Fondsgesellschaften bei Progress Software. Schepp besitzt 17 Jahre Erfahrung im Finanzsektor und wird als Strategic Account Executive die Marktposition der Firma weiter ausbauen. Ihm zur Seite steht Tydecks als Solutions Consultant. www.progress.com

Information Builders eröffnete im Februar die europäische Zentrale in Amsterdam und ernannte **Dennis Bartels** zum VP European Headquarters. Bartels, der seit 20 Jahren beim Unternehmen arbeitet, kenne die Anforderungen an Produkte und die Bedingungen am Markt wie kein Zweiter, ist CEO Gerald Cohen überzeugt. www.informationbuilders.de

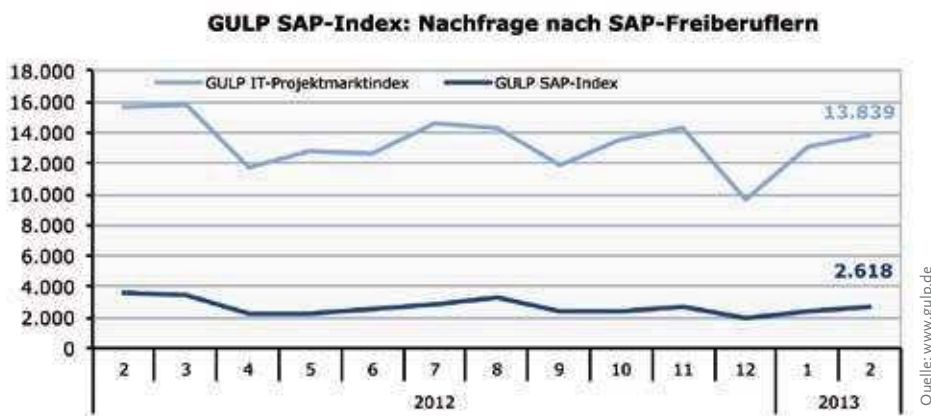
Index der Projektbörse Gulp: Hochspannung bei der Nachfrage im IT-/Engineering-Projektmarkt

Basis, FI, BW, CO und SD sind die gefragtesten SAP-Module

Im kürzesten Monat des Jahres nahm die Anzahl der über Gulp abgewickelten Projektkontakte an selbstständigen IT-/Engineering-Spezialisten weiter zu. Zwar hielt der Nachfrageanstieg nach SAP-Selbstständigen im Februar mit der Entwicklung des Gesamtmarktes nicht ganz Schritt, dennoch wurde in nahezu jedem fünften Projekt (18,9 Prozent aller Projektangebote) externes SAP-Know-how gesucht. Bei den verschiedenen SAP-Skills waren neben dem Basis-Modul besonders FI, BW, CO und SD gefragt.

SAP-Projektanfragen auf Durchschnittsniveau

Die Zahl der Projektangebote an externe IT-/Engineering-Spezialisten stieg im Februar im Vergleich zum Vormonat um 5,3 Prozent auf 13.839 Anfragen an. Zwar entwickelte sich der SAP-Index im Februar nicht ganz so schwungvoll wie der IT-Projektmarktindex, dennoch sind die wirtschaftlichen Zeiten für SAP-Experten nach wie vor gut. Die Anzahl der Projektangebote



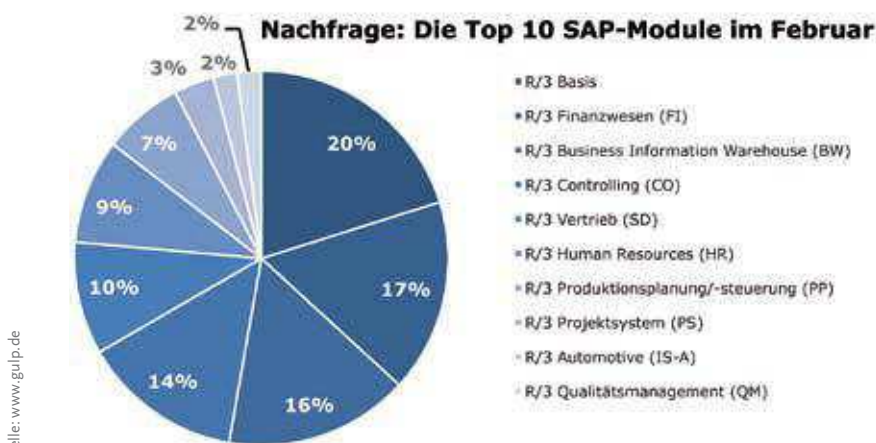
Monatliche Anzahl aller über Gulp abgewickelten Projektanfragen (IT-Projektmarktindex) und SAP-Projektanfragen (SAP-Index).

an externe SAP-Fachleute hielt sich im Februar mit 2618 Anfragen knapp oberhalb des Durchschnittsniveaus der vergangenen zwölf Monate (2579 Anfragen). In rund einem Fünftel (18,9 Prozent) aller angebotenen Projekte wurde SAP-Know-how gesucht. Abgesehen von der Nachfrage nach Java hält

derzeit keine andere technische Qualifikation einen so hohen Anteil am Projektkuchen.

Die gefragtesten Module: Basis, FI, BW, CO und SD

Am gefragtesten war im Februar das SAP-Basis-Modul. In 20 Prozent der Projektangebote, in denen ein externer SAP-Berater gesucht wurde, war SAP Basis erwünscht. FI, das Modul für Finanzwesen, war in 17 Prozent der SAP-Anfragen gesucht und belegt damit Platz zwei – dicht gefolgt von dem Modul für Business Information Warehouse (BW) mit 16 Prozent der SAP-Anfragen. BW ist zugleich das Modul, das die größten Einbußen hinnehmen musste: Im Januar betrug sein Anteil noch 21,9 Prozent. Am stärksten zulegen konnte von Januar auf Februar das Controlling-Modul CO, das sich mit einer Zunahme um 3,7 Prozentpunkte den vierten Platz der gefragtesten SAP-Skills erkämpfte.



Das am häufigsten nachgefragte SAP-Modul im Februar betraf die Basis.

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



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

SAP Service Partner – Validated Expertise SAP ERP HCM / Partner von SuccessFactors und Nakisa

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 SuccessFactors, SAP HCM Implementierungen und SAP HR BPO 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



In partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit unseren Kunden realisieren wir passgenaue und praxiserprobte Lösungen im SAP ERP Human Capital Management: HCM-Consulting, HCM-Prozesse, HCM-Services, HCM-Outsourcing, HCM-AddOns, HCM-Lösungen. Seit 20 Jahren steht KWP mit über 170 Mitarbeitern an 10 Standorten für Innovation und Know How im Mittelstand.

KWP Kümmel, Wiedmann + Partner Unternehmensberatung GmbH

Ferdinand-Braun-Straße 16
74074 Heilbronn

Telefon: +49 (0) 7131 - 7499 - 0
Telefax: +49 (0) 7131 - 7499 - 1050
E-Mail: info@kwpartner.de
Online: www.kwpartner.de



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

Gemeinsam nach vorn

Die Sage-Gruppe hat einen Technologie-Beirat, die Technology Advisory Group (TAG), gegründet. Dem Gremium gehören Spezialisten der IT-Industrie sowie interne Experten an. Der Beirat soll Innovationsmotor und Quelle des unabhängigen Denkens im Bereich Technologie sein.

Um die Entwicklungen im Technologiesektor zu diskutieren, wird die TAG viermal im Jahr zusammenkommen. Neben dem CEO der Sage-Gruppe, Guy Berruyer, dem Chief Technology Officer Klaus Michael Vogelberg und dem Chief Marketing Officer Amanda Jobbins gehören folgende Experten dem Beirat an: Rajat Taneja, Executive Vice President (EVP) und CTO bei Electronic Arts, Alex Gounares, CEO der Concurix Corporation, und Pierre Samec, EVP und CTO der TriZetto Group.

Guy Berruyer hält die Gründung der TAG für eine gute Kombination aus einer unabhängigen externen Sicht und interner Expertise: „Das Wissen und der Weitblick des Gremiums werden unsere Technologie-Strategie voranbringen und unsere Fähigkeiten intern stärken. Wir sind somit in der Lage, die Chancen neuer Technologien rechtzeitig zu ergreifen. Mit Freude begrüße ich Rajat Taneja, Alex Gounares und Pierre Samec in der Sage-Community. Ich bin gespannt auf den Input, den sie uns geben können.“ Auch Rajat Taneja blickt dem Austausch in dem neuen Gremium positiv entgegen: „Ich freue mich wirklich sehr, Teil des Beirats zu sein, und bin mir sicher, dass wir dem Unternehmen mit unserem breiten Spektrum an Erfahrungen

und Sichtweisen aus den verschiedenen Technologie-Sparten einen wirklichen Mehrwert liefern können.“

www.sage.de



» Mit Wissen und Weitblick werden wir die Chancen neuer Technologien rechtzeitig ergreifen. «

Guy Berruyer ist Chief Executive Officer der Sage Gruppe.

Honorarumfrage mit 2107 Teilnehmern: So viel verdienen IT-/Engineering-Freelancer

Freelancer aus Überzeugung

IT-/Engineering-Selbstständige erhalten im Schnitt einen Stundensatz von 79 Euro. Dabei arbeiten sie 18 Tage pro Monat im Projekteinsatz für den Kunden und drei Tage für Projektakquise, Verwaltung und Weiterbildung.

Ein Ergebnis der vom Projektportal Gulp durchgeführten Umfrage lautet: Je größer das Unternehmen ist, in dem Selbstständige zum Einsatz kommen, desto wahrscheinlicher ist es, dass sie über einen Vermittler an ihr Projekt gelangt sind. Doch wie auch immer die Projekte zustande kommen – die große Mehrheit ist Freelancer aus Überzeugung. Insgesamt nahmen an der Stundensatz-Umfrage 2107 Selbstständige in IT und Engineering teil. Im Schnitt erhalten sie einen Stundensatz von 79 Euro. Nur etwa ein Drittel (34,1 Prozent) arbeitet zu Stundensätzen von unter 70 Euro, bei 17,3 Prozent fließen über 100 Euro pro Stunde in die Kasse. Mehr als die Hälfte (53,8 Prozent) der IT-/Engineering-Freelancer rechnet damit, dass ihr Stundensatz im Jahr 2013 da bleibt, wo er ist. 40,9 Prozent von ihnen geben an, dass sie ihn anheben werden. Dabei erhalten 44,7 Prozent der IT-/Engineering-Freelancer in ihrem derzeitigen Projekt bereits einen höheren Stundensatz als im Projekt davor.

Im Schnitt arbeiten IT-/Engineering-Selbstständige 145 Stunden pro Monat im Projekteinsatz für den Kunden. Dazu kommen monatlich durchschnittlich zwölf Stunden für Fort- und Weiterbildung und 13 Stunden für Verwaltung, Buchhaltung, Projektakquise und Ähnliches. „Das sind gut drei unbezahlte Arbeitstage pro Monat, die IT-/Engineering-Freelancer für ihr eigenes Unternehmen aufwenden. Das ist einer von mehreren Gründen dafür, dass der direkte Vergleich zwischen dem Gehalt eines Festangestellten und dem Stundensatz eines Freelancers immer hinken wird“, kommentiert Stefan Symanek, Marketingleiter von Gulp. Aber 93,8 Prozent der IT-/Engineering-Freelancer sagen von sich: Ich bin selbstständig aus Überzeugung. Zusätzlich geben 88,4 Prozent von ihnen an, dass sie mit ihrer momentanen

beruflichen Situation zufrieden sind. Und 78,9 Prozent sind der Meinung, dass einem Selbstständigen unterm Strich mehr zum Leben übrig bleibt als einem Festangestellten. Selbstständige ziehen also eine durchwegs optimistische Bilanz ihrer beruflichen Situation.

Insgesamt kamen 72,9 Prozent der IT-/Engineering-Selbstständigen über einen Vermittler an ihr aktuelles oder zuletzt durchgeführtes Projekt. Nur gut ein Viertel bleibt da für Direktbeauftragungen, also für Auftragsvergaben ohne eine weitere Instanz zwischen Endkunden und externem Spezialisten. Dieser Anteil schwankt je nach Größe des Unternehmens, in dem die Externen eingesetzt sind. In Unternehmen mit bis zu zehn Beschäftigten weltweit kamen 82,5 Prozent der IT-/Engineering-Projekte ohne Vermittler zustande. In Großunternehmen mit mehr als 5000 Beschäftigten sind es nur 18,6 Prozent. „Je größer das Unternehmen, desto unwahrscheinlicher werden Direktbeauftragungen. Gerade Großunternehmen und Konzerne reduzieren aus Kosten- und Komplexitätsgründen die Anzahl ihrer Lieferanten und konzentrieren sich auf wenige Preferred Supplier – für externe Spezialisten ist es dann schwer, einen direkten Vertrag zu schließen“, sagt Stefan Symanek.



Sehen Sie hier einige der Umfrageergebnisse in Form von Grafiken.

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



>> Je größer das Unternehmen, desto unwahrscheinlicher werden Direktbeauftragungen. <<

Stefan Symanek leitet die Marketingabteilung bei Gulp.

Gulp-Stundensatz-Umfrage

An der Stundensatz-Umfrage haben von November 2012 bis Januar 2013 2107 Selbstständige in IT und Engineering teilgenommen. Abgefragt wurden unter anderem die Themenbereiche Honorare, Stundensatzverhandlung und -entwicklung, Zahlungsziel, Jahresumsatz, Direktbeauftragung, Branche, Unternehmensgröße, Rolle im Projekt und Zufriedenheit mit der beruflichen Situation. Die Umfrage wurde anonym und online durchgeführt. Teilnehmen konnten alle IT-/Engineering-Selbstständigen.

Boni werden begrenzt

Auch IT Job Board.de, ein IKT-Stellenportal für den deutschsprachigen Raum und Europa, führte im Dezember/Januar 2012/2013 in Kooperation mit NetMediaEurope eine Studie unter 525 IT-Fachleuten in Deutschland durch. 94 Prozent der Teilnehmer waren zwischen 25 und 64 Jahre alt, mit einem Frauenanteil von fünf Prozent. 91 Prozent der Befragten arbeiten in der Privatwirtschaft, neun Prozent bei Behörden und öffentlichen Einrichtungen. Die Daten wurden teilweise nach Festangestellten (72 Prozent) und Freelancern (28 Prozent) getrennt ausgewertet. Ein Ergebnis der Umfrage ist, dass sich nach einer leichten Eintrübung 2012 die Stimmung in der deutschen Wirtschaft positiv entwickelt hat. Dies wirkte sich natürlich

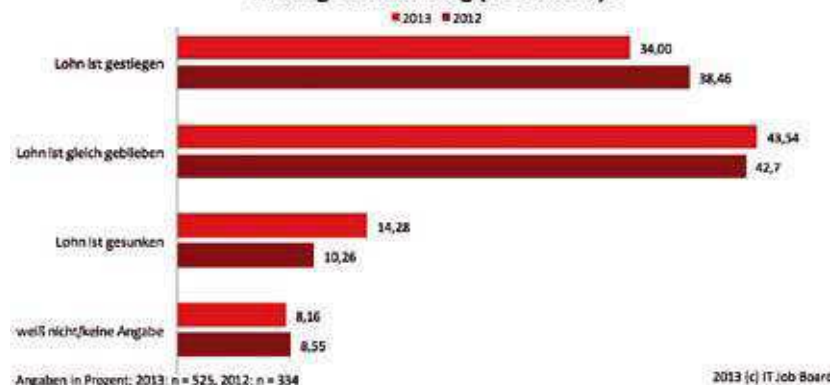
auf die Löhne und Gehälter in der IT-Branche aus. So kommt IT Job Board.de zum Ergebnis, dass die Mehrheit der IT-Spezialisten bei der nächsten Gehaltsverhandlung einen Aufschlag bekommt. Die Erwartungshaltung der Angestellten ist allerdings positiver als die der freien Mitarbeiter: Während 70 Prozent (2012: 76 Prozent) der Angestellten von mehr Geld ausgehen, sind es unter den freien IT-Beratern 49 Prozent (2012: 51 Prozent). Im vergangenen Jahr erhielten 70 Prozent der Angestellten mehr Gehalt, bei 28 Prozent belief sich das Plus allerdings nur auf ein bis zwei Prozent. Ein Viertel profitierte von drei bis vier Prozent mehr Geld, jeder Sechste von einem noch höheren Zuwachs. Freie IT-Berater partizipierten weniger von der guten Wirtschaftslage: Bei knapp 44 Prozent blieb der Stundenlohn

unverändert, darüber hinaus wurde 14 Prozent der freien Mitarbeiter der Satz gekürzt, teilweise um mehr als fünf Prozent. Erhöhungen handelten insgesamt 34 Prozent aus, im Jahr zuvor waren es noch 38 Prozent. Allerdings sind die Stundenlöhne der freien IT-Berater auch hier breit gefächert. Fast 40 Prozent verdienen zwischen 50 und 75 Euro pro Stunde, ein Viertel zwischen 57 und 100 Euro. Zu den Spitzenverdienern zählen etwas mehr als sechs Prozent; sie stellen mehr als 100 Euro pro Stunde in Rechnung. Demgegenüber verdient das Gros der Angestellten zwischen 3750 und 6750 Euro im Monat abhängig von Qualifikation, Position und Berufserfahrung.

Ein Aspekt der Umfrage betraf die Auszahlung und Höhe der Boni. Diese fiel geringer aus als noch in den vergangenen Jahren: Fast 56 Prozent der Festangestellten erhielten 2012 einen Bonus, der bei knapp zwölf Prozent mit 1000 bis 2499 Euro relativ gering ausfiel. Rund 16 Prozent erhielten eine Sonderzahlung von 2500 bis 5999 Euro und zehn Prozent bis zu 12.000 Euro. „Der Fachkräftemangel in Kombination mit einer stabilen Konjunktur macht sich auch in diesem Jahr bei den Gehältern bemerkbar. Die freien Berater hingegen können nicht mehr so stark aufstocken wie in der Vergangenheit. Nichtsdestotrotz verdienen IT-Fachleute aber nach wie vor sehr gut in Deutschland“, kommentiert Markus Tautz, Country Manager IT Job Board Deutschland.

www.itjobboard.de

Wie hoch war die Erhöhung/Reduzierung bei Ihrer letzten Vertragsverhandlung (Freelancer)?



Laut einer Umfrage von IT Job Board.de partizipieren IT-Freelancer weniger von der guten wirtschaftlichen Situation als ihre festangestellten Kollegen.





Vertrauliche Dokumente spielend im Griff auch außerhalb Ihrer SAP®-Systeme

- › 24h-Rundum-Schutz für Ihre Dokumente
- › Zertifizierung des sicheren Betriebs der Lösung nach ISO/IEC 27001:2005
- › Dedizierte Rechenzentren in der EU, der Schweiz und den USA

Mehr Informationen unter www.brainloop.de/sap



Schöne neue Welt: Digitales Arbeitsleben in Deutschland



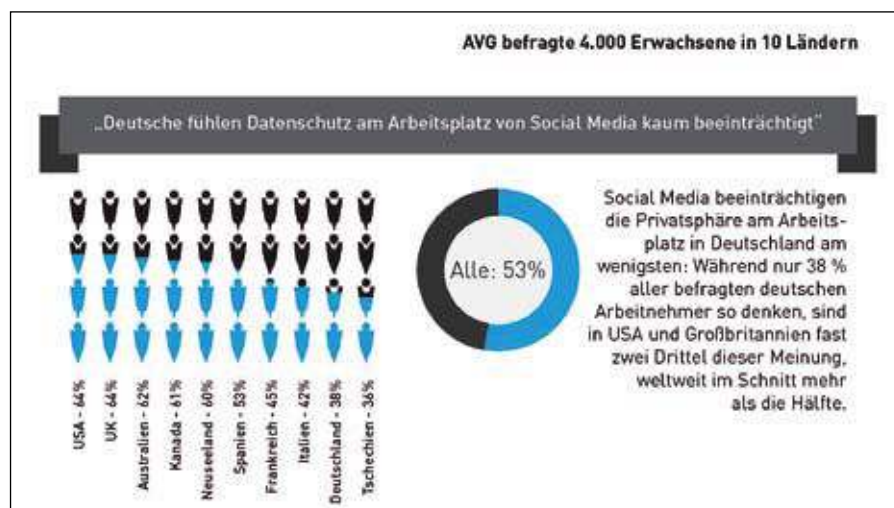
Anmachen, lästern, beleidigen

Die Arbeit mit nach Hause nehmen – dieses Phänomen ist vielen Arbeitnehmern bekannt. Doch mit Smartphones, Tablets & Co. findet auch Privates immer mehr Eingang in den beruflichen Alltag. Social-Media-Aktivitäten am Arbeitsplatz beinhalten immer öfter Cyber-Schikanen oder romantische Online-Avancen.

Der falsche oder unbedachte Umgang mit sozialen Netzwerken führt leicht zu negativen Auswirkungen auf die Privatsphäre am Arbeitsplatz. Beleidigungen, Lästereien und romantische Avancen über Social-Media-Kanäle sind in Unternehmen an der Tagesordnung. Cyber-Bullying – also Schikane oder Mobbing via Social Media – nimmt zu. Fast zehn Prozent aller weltweit Befragten wurden bereits von einem Kollegen via E-Mail, Instant Messaging, Social Media oder SMS beleidigt, so die Ergebnisse der Digital Diaries Studie des IT-Security-Anbieters AVG. Dies gilt auch für Deutschland: 14 Prozent aller deutschen Arbeitnehmer sind bereits auf heimliche Unterhaltungen über sich in sozialen Netzwerken gestoßen. Damit sind die Deutschen im weltweiten

Vergleich Spitzenreiter im digitalen Lästern. „Spätestens seit Smartphones, Tablets und Co. die Arbeitsplätze erobern, überlappen sich Berufswelt und Privatleben immer stärker. Das eigene Smartphone ist schnell zur Hand, wenn vom heimischen Sofa noch fix ein Kollege erreicht werden muss. Die Diskussion führt letztlich weit über technische und rechtliche Aspekte hinaus“, ist Jürgen Jakob, Geschäftsführer Jakobsoftware und Sicherheitsexperte, überzeugt. Schon sechs Prozent aller Befragten haben beispielsweise ungewollte romantische Avancen über soziale Netzwerke erhalten. Jeder achte Arbeitnehmer erklärte außerdem, dass Kollegen via Social Media bereits Gerüchte über ihn im Büro verbreitet haben. Elf Prozent aller befragten Arbeitnehmer wurden schon einmal

durch Bilder und Videos bloßgestellt, die in der Arbeit, auf der Unternehmens-Weihnachtsfeier oder auf dem Betriebsausflug aufgenommen und hochgeladen wurden. In Deutschland ist davon jeder 20. betroffen, in Spanien sind es mit 19 Prozent sogar vielmehr. Tony Anscombe, Senior Security Evangelist bei AVG, erläutert: „Auch Arbeitgeber müssen aufpassen, wenn sie den Social-Media-Auftritt des Unternehmens verwalten. Solange nicht jeder weiß, welches Verhalten online akzeptabel ist und welches nicht, wird jeder Versuch scheitern, offizielle Unternehmensrichtlinien gegen Cyber-Schikanen einzuführen. Das öffnet Mobbing und Übergriffen ins Privatleben Tür und Tor.“ Besonders schlimm dabei ist: Fast jeder zehnte der weltweit befragten Arbeitnehmer gab an, dass ein Vorgesetzter Informationen, Gerüchte und Lästereien, die in sozialen Netzwerken verbreitet wurden, gegen die eigene Person oder gegen Kollegen verwendet hat. In den USA mussten sogar schon 13 Prozent diese Erfahrung machen. Dagegen berichten fünf Prozent der Deutschen, dass Vorgesetzte ihre Position in diesem Umfang ausnutzen. Dennoch akzeptieren Mitarbeiter weiterhin Freundschaftsanfragen von Kollegen und Vorgesetzten, obwohl sie dies eigentlich nicht möchten. In Deutschland gaben 24 Prozent der Befragten an, dem Druck nicht standgehalten zu haben und Freundschaftsanfragen aus dem beruflichen Umfeld trotz Unbehagen angenommen zu haben.

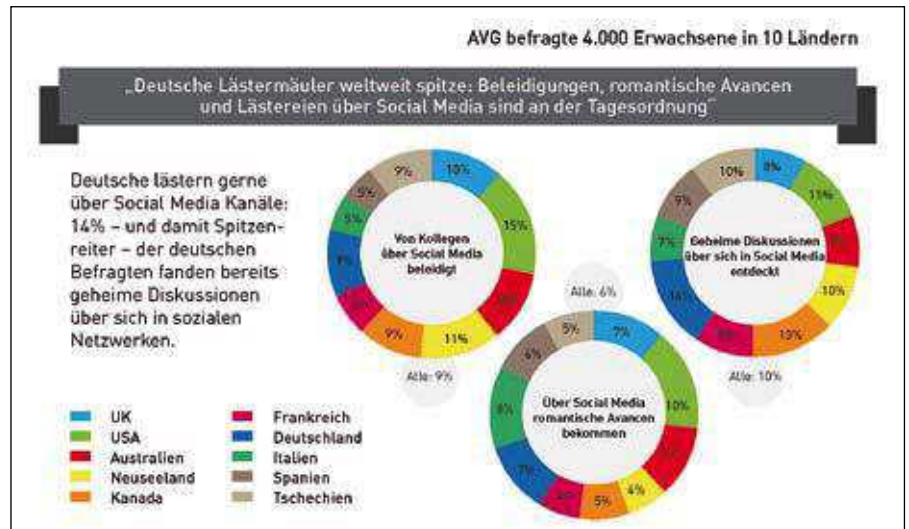


Social Media beeinträchtigt die Privatsphäre am Arbeitsplatz – nur nicht in Deutschland.

Bei Lästereien und Beleidigungen in sozialen Netzwerken scheuen deutsche Mitarbeiter die direkte Konfrontation nicht. 65 Prozent der Arbeitnehmer sprechen häufiger direkt mit dem Kollegen,

Zur Studie: Über AVG Digital Diaries

Für die aktuelle 7. Studie mit dem Titel „Digital Work Life“ aus der Serie „Digital Diaries“ wurden im Auftrag von AVG Technologies 4000 Arbeitnehmer in zehn Ländern befragt. Jeder Teil der Serie widmet sich einem anderen Aspekt der digitalen Welt und den Auswirkungen auf Mensch und Gesellschaft. Bisher veröffentlicht sind „Digital Birth“, „Digital Skills“, „Digital Playground“, „Digital Maturity“, „Digital Coming of Age“ sowie „Digital Baggage“. Research Now führte die Untersuchungen zu allen Teilen der Digital-Diaries-Serie im Auftrag von AVG Technologies durch.



Deutsche Arbeitnehmer lästern am häufigsten in sozialen Netzwerken.

der sie schikaniert, als mit dem Chef (53 Prozent). Ganz im Gegensatz zu einigen englischsprachigen Ländern. In Großbritannien sprechen beispielsweise 69 Prozent unmittelbar mit dem Vorgesetzten (USA 61 Prozent), während 47 Prozent der Befragten den Kollegen direkt konfrontieren (USA 44 Prozent). Da soziale Netzwerke am Arbeitsplatz die Privatsphäre empfindlich beeinträchtigen, nutzen weltweit viele Arbeitnehmer soziale Netzwerke nur noch eingeschränkt oder sogar überhaupt nicht mehr. In den USA und Großbritannien fühlen sich fast zwei

Drittel in ihrer Privatsphäre beeinträchtigt und im weltweiten Durchschnitt mit 53 Prozent aller Befragten mehr als die Hälfte. Dies gilt jedoch nicht für Deutschland: Nur 38 Prozent der deutschen Arbeitnehmer sehen ihre berufliche Privatsphäre in Gefahr. Jedoch gaben 49 Prozent der deutschen Mitarbeiter an, künftig vorsichtiger beim Posten von Kommentaren und Bildern zu sein, ganze 37 Prozent vermeiden als Konsequenz sämtliche Social-Media-Aktivitäten am Arbeitsplatz. Damit belegen sie nach Frankreich mit 40 Prozent den zweiten

Platz. Knapp ein Viertel aller Befragten schränkt weltweit deswegen seine Aktivitäten wenigstens ein, in Deutschland sind dies dagegen nur 13 Prozent – weltweit die niedrigste Zahl. Außerdem interessant: Während die Hälfte aller weltweit Befragten glaubt, dass ihr Unternehmen für die Posts der Mitarbeiter auch über ihre privaten Accounts während der Arbeitszeiten verantwortlich sind, vertreten in Deutschland nur 27 Prozent diese Ansicht.

www.avgdigitaldiaries.com

SHL-Studie zeigt riskanteste Positionen und Industrien weltweit

Risikofaktor Mensch

Die SHL-Verhaltensstudie „Mitarbeiterbedingte Risiken am Arbeitsplatz“ analysiert menschliche Risikofaktoren bezüglich Position, Funktion und Branchen. Firmen könnten dadurch die Risikobereitschaft ihrer Mitarbeiter besser einschätzen und ihr entgegenwirken.

Die Studie basiert auf Daten von 1,3 Millionen befragten Mitarbeitern aller Ebenen bis hin zu Führungskräften in 200 Ländern. Ein Ergebnis: Durchschnittlich stellt einer von acht Mitarbeitern ein großes Risiko für sein Unternehmen dar. „Die ständigen Verzögerungen der Fertigstellung des neuen Berliner Flughafens sind ein gutes Beispiel dafür, dass das, was Menschen tun oder auch nicht tun, Geschäftsrisiken in sich birgt. Dies kann

hohe Kosten, die Beeinflussung der Aktienkurse oder sogar noch tiefer gehende Konsequenzen zur Folge haben“, sagt Eugene Burke, Chief Science and Analytics Officer bei SHL. „Viele Unternehmen achten lediglich auf Richtlinien und Prozesse. Sie lassen verhaltensbedingte Risiken und ihre Auswertung vollkommen außen vor. Risiken lassen sich zwar nie vollständig vermeiden. Sie können aber durch das entsprechende Risikomanagement besser gesteuert werden.

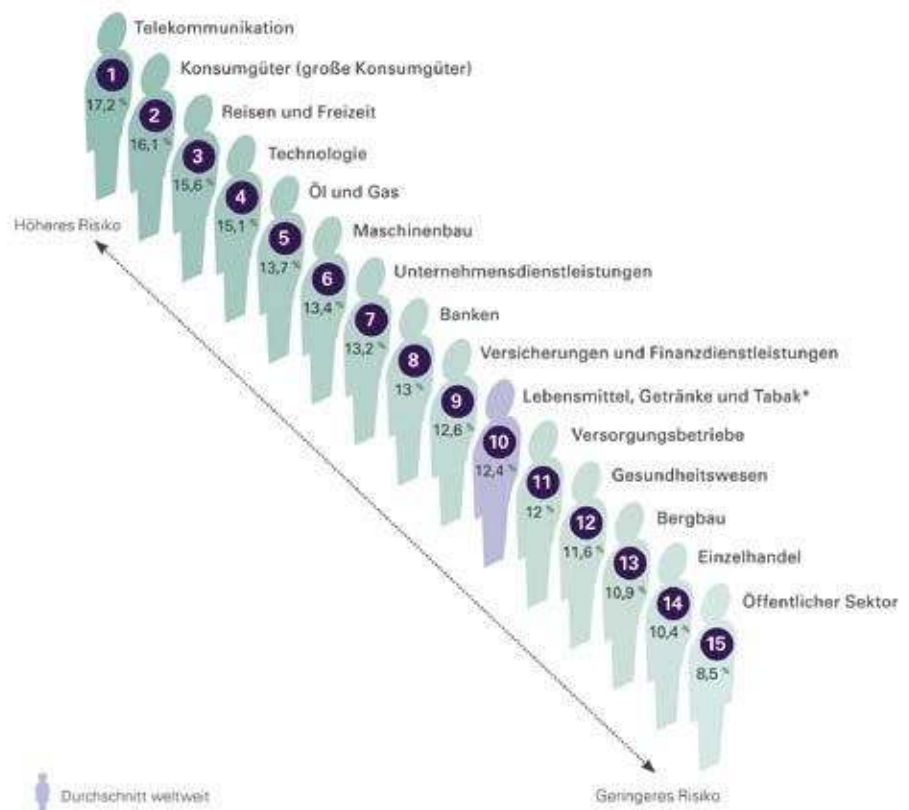


» Das, was Menschen tun oder auch nicht tun, birgt hohe Geschäftsrisiken in sich. «

Eugene Burke ist Chief Science and Analytics Officer bei SHL.

Deshalb müssen sich Firmen über ihre eigene Risikobereitschaft und das Risikoverhalten ihrer Mitarbeiter bewusst sein. Nur so lässt sich dieser Bereich effizient managen.“ Die hohe Risikobereitschaft in Unternehmen zeigt sich bei Fach- und Führungskräften durch schlecht durchdachte Entscheidungen und mangelhafte Kommunikation, die Risiken forcieren. Interessanterweise sinken mit höherer Position auch verhaltensbedingte Risikofaktoren. Hier stellt nur eine von 15 Führungskräften ein hohes Risiko dar. Weiter unten in der Unternehmenshierarchie sind Teamleiter und Einzelpersonen die riskantesten Mitarbeiter. Sie stellen ein doppelt so hohes Risiko dar wie die Führungsebene. „Wir sehen insbesondere beim mittleren Management eine große Herausforderung: Die Mitarbeiter dieser Ebene spielen eine zentrale Rolle, da sie die Schnittstelle zwischen Strategie und operativer Umsetzung sind. Einerseits müssen sie darauf achten, dass Mitarbeiter zuverlässig agieren und Richtlinien einhalten. Andererseits müssen sie Entscheidungen der Führungsebene so kommunizieren, dass sich ihr Team dennoch motiviert und in seinem Handeln bekräftigt fühlt“, sagt Burke. „Firmen müssen sich daher fragen, ob sie auf der mittleren Führungsebene die richtigen Talente beschäftigen, um Risiken angemessen zu managen und ihrem Team die Vision des Vorstands zu vermitteln.“

Die SHL-Studie zeigt zudem, dass einer von acht Mitarbeitern mit Kundenkontakt durch negatives Verhalten am Arbeitsplatz ein Risiko für seine Firma darstellt: Hierzu gehört eine mangelnde Aufmerksamkeit für Details, was zu erhöhten Fehler- und Unfallraten führen kann. Weitere Beispiele sind weniger Engagement und Teamfähigkeit. Dies kann die Kundenbetreuung beeinflussen sowie zu höheren Betriebskosten und Beeinträchtigungen des Performance



SHL-Talentstudie: Verhaltensrisiko der Mitarbeiter nach Branchen.

Managements durch höhere Fehlzeiten führen. „Es gibt zwei Faktoren, die Führungskräfte beachten sollten, um verhaltensbedingten Risiken zu begegnen: Zum einen sollten sie angemessene ethische Handlungsweisen vorgeben. Zum anderen sollten sie aber auch so agieren, dass Mitarbeiter in der Lage sind, mögliche Verletzungen ethischer Standards ohne Angst zu kommunizieren“, sagt Oliver Barth, Managing Director bei SHL Central Europe. Die risikoeinstufigsten Branchen für alle Hierarchieebenen sind die Telekommunikations- sowie

Konsumgüterbranche, während der öffentliche Dienst und der Einzelhandel als besonders risikoavers eingestuft werden. Zu den Industrien, bei denen dem Studienergebnis folgend die Risikobereitschaft nach Firmenhierarchie abnimmt, gehören der Bankensektor sowie die Lebensmittel-, Getränke- und Tabakindustrie. Es sollte jedoch beachtet werden, dass das Risikoprofil von Firmen innerhalb einer Branche erheblich variieren kann, wie die Leistungsvielfalt innerhalb des Finanzsektors zeigt.

„Ähnliche Studien haben Risiken in Zusammenhang mit rechtlichen, sozialen, wirtschaftlichen, politischen und finanziellen Faktoren untersucht. Der bis dato unbeachtete Bereich ist die Vorhersage menschlichen Verhaltens am Arbeitsplatz, das Risiken forciert“, erklärt Burke. „Aktuelle Vorfälle insbesondere im Finanzsektor konzentrieren sich auf die negativen Folgen ineffektiven Risikomanagements. Hierbei wird vergessen, dass Risiken auch anders gesehen werden können. Es geht darum, die richtige Balance zu finden. Einerseits ist es wichtig, ein gewisses Risiko einzugehen, um beispielsweise neue Märkte zu erschließen und sich bietende Möglichkeiten zu ergreifen. Andererseits ist es wichtig, widerstandsfähig genug zu sein, einem Risiko aus dem Weg gehen zu können, um Wettbewerbsvorteile zu erzielen und gefährlichen Situationen vorbeugen zu können.“

Fach- und Führungskräfte	Produktion und Kunden-Service
Risiko Entscheidungsqualität: - Daten nicht erhalten oder ignoriert - Auswirkungen einer Entscheidung auf das Unternehmen nicht berücksichtigt - Keine anderen Einschätzungen und Meinungen eingeholt	Compliance- und Qualitätsrisiken: - Nichteinhaltung von Verfahrensrichtlinien - Zu wenig Aufmerksamkeit fürs Detail
Risiko Kommunikationsqualität: - Unfähigkeit, Entscheidungen/Ziele zu formulieren - Unfähigkeit, zu überzeugen oder zu beeinflussen - Mangel an Glaubwürdigkeit - Versäumnis, Netzwerke/Beziehungen aufzubauen	Risiko Engagement und Teamwork: - Unfähigkeit, individuelle oder gemeinsame Verantwortung zu übernehmen - Mangel an Teamorientierung

SHL-Talentstudie: Verhaltensrisiko der Mitarbeiter nach Hierarchieebene.

Frühjahrmessen in Stuttgart und Hamburg blicken in die Zukunft

Revolutioniert IT Personalarbeit?

Cloud Computing, mobile Anwendungen oder Software für Talentmanagement – welche Trends zeichnen sich derzeit bei der Softwareentwicklung für Human Resource Management ab? Und wie gut sind Unternehmen mit Software für Zukunftsaufgaben gerüstet?

Vor gut 30 Jahren klopfen die ersten HR-Softwareanbieter an die Türen der Personalabteilungen. In der Personalarbeit ist seitdem vieles besser, schneller, transparenter und anders geworden. Die Vergangenheit kennen wir also, doch was bringt die Zukunft? Dieser Frage geht Franz Langecker, Chefredakteur im Datakontext Verlag, in seinem Vortrag auf der Personal2013 Süd am 23. und 24. April in Stuttgart nach. Einiges spricht dafür, dass technische Entwicklungen die Personalarbeit in den nächsten Jahren komplett umkrempeln. Um mit der Cloud-Welt, Social Media und Web 3.0 Schritt zu halten, müssen sich Organisationen neu aufstellen. Wie gut HR-Softwareanbieter und die Personalabteilungen auf die Herausforderungen der Zukunft vorbereitet sind, ist ein Aspekt, den Langecker in seinem Zukunftsszenario berücksichtigt.

Neue Endgeräte – qualitative Veränderungen

„Smartphone, Tablet oder PC: Welches ist das richtige Endgerät für meine HR-Prozesse?“, ist eine wichtige Frage, die HR-Verantwortliche derzeit umtreibt. Die Zukunftsinitiative Personal (ZiP) greift das Thema deshalb in einem Podiumsgespräch von Manuel Egger, Bereichsleiter Personallösungen von Sovanta, Hendrik Kellermeyer, Geschäftsführer von Perbit Software, und Stefan Post, Geschäftsführer von SP_Data, auf. Durch das iPad und die damit verbundene Benutzerfreundlichkeit hat sich der Anspruch der Anwender drastisch verändert. Dabei ist vielen Anwendern noch nicht klar, welche



Benutzeroberflächen, Technologien und Endgeräte für die HR-Arbeit sinnvoll sind. Die ZiP-Mitglieder zeigen die heutigen Möglichkeiten auf, grenzen Arbeitsgebiete anhand von Praxisbeispielen ab und stellen neue Lösungen vor.

Moderne Technologien eröffnen HR neue Arbeitsweisen. Wer diese umsetzen möchte, verändert aber mehr als nur den Kommunikationskanal. Mit Self-service-Prozessen, mobilen Lösungen, digitalen Archiven und webbasierten Workflows verlagert sich HR-Arbeit auf Führungskräfte und Mitarbeiter. Welche Folgen dieser Trend für die Qualität der Personalarbeit haben kann und wie sich das HR-Investitionsverhalten mit den neuen Möglichkeiten verändert, erläutert Manuel Seyffert, Business Developer der Sage HR Solutions, auf der Personal2013 Süd am 23. und 24. April in Stuttgart und auf der Personal2013 Nord am 14. und 15. Mai in Hamburg.

Der lange Weg zum Wissen

Ein weiterer Trend: Bewerber- und Talentmanagement hält zunehmend Einzug in HR-Lösungen. Gleichzeitig

gibt es laut der Studie „HR Trend Report 2013“ von Haufe und Softselect noch Potenzial bei der Umsetzung: Effektive Unterstützung in Form professioneller Software komme erst in weniger als der Hälfte aller befragten Unternehmen zum Einsatz. Häufig scheitere die Umsetzung, weil der Aufwand entweder zu hoch erscheine oder zu viel Aufwand betrieben werde, meint Hermann Arnold, Manager bei Haufe.umanitis. In seinem Vortrag in Nord und Süd skizziert er

die Trends im Talentmanagement und gibt Tipps, wie Unternehmen es einfach und wirksam umsetzen können. Auch Bernd Michaelis-Hauswaldt, Vertriebsleiter bei Rexx Systems, geht auf Stolperfallen in der Praxis ein: Sein Fokus gilt auf beiden Messen den ersten innerbetrieblichen Überlegungen und den Problemfeldern, die dabei auftauchen können: Akzeptanz der Führungskräfte, fachspezifische Datenfülle, Qualitätsmanagement oder Transparenz.

Sowohl in Stuttgart als auch in Hamburg durchzieht das Thema HR-IT das umfassende Vortragsprogramm in den Praxisforen. Beide Standorte haben ihre Ausstellungsflächen vergrößert und bieten damit auch für Personalsoftwarelösungen und Zeiterfassung mehr Raum. Zu den jeweils mehr als 250 Ausstellern auf der Personal2013 Süd und Nord gehören unter anderem IT-Dienstleister und Anbieter von SAP-Add-ons wie Henrichsen AG, KWP Kümmel, Wiedmann + Partner Unternehmensberatung, PCS Systemtechnik, Primion Technology, VRG HR, Switspot oder MHM Systemhaus.

www.personal-messe.de

Der

Der Erfolg von betriebswirtschaftlicher Standardsoftware ist unbestritten. Nach der Verwaltung, dem Rechnungs- und Personalwesen werden Produktion und Logistik die erfolgreichen Themen für SAP-Partner sein. Das Unternehmen G.I.B ist im Bereich MRP- und SCM-Optimierung eines der führenden Systemhäuser. Mit Geschäftsführer Michael Schuster sprach E-3 Chefredakteur Peter Färbinger über Wachstum, Entwicklung und Zukunft der eigenen Produkte und Dienstleistungen.

Logistik-Optimierer

Angefangen hat es mit dem SAP-Add-on G.I.B. Dispo-Cockpit, und wie der Name unschwer vermuten lässt, liegen die Wurzeln in der Disposition, die im klassischen R/3-Umfeld schwach ausgeprägt war. Der Erfolg gibt dem SAP-Partner G.I.B. recht. Im Gespräch mit dem E-3 Magazin erklärt G.I.B.-Geschäftsführer Michael Schuster: „Das G.I.B. Dispo-Cockpit ist im Laufe der Jahre rasant gewachsen und bietet heute bilanzwirksame Funktionen und Möglichkeiten, die weit über die Disposition hinausgehen und fast die gesamte logistische Wertschöpfungskette abdecken. Aus unserer Dispositions-Software mit ABC- und XYZ-Analyse ist ein High-End-Produkt für die Logistik-Optimierung geworden. Eigentlich müssten wir unser Dispo-Cockpit umbenennen in SCM-Pilot, Process-Optimizer oder ROI-Maker for Logistical Processes.“

Supply Chain Management (SCM) und Material/Manufacturing Resource Planning (MRP) sind die großen Herausforderungen bei einem flächendeckenden Einsatz von SAP-Software in Produktionsbetrieben. Der wachsende Einsatz von IT bei der Produktionsplanung und Produktionssteuerung sowie Logistik hat den neuen Modebegriff Industrie 4.0 hervorgebracht. Noch diskutieren die Fachleute über Sinn und Bedeutung von Industrie 4.0. Unbestritten ist jedoch, dass Aufbau- und Ablauforganisation in der Produktion und Logistik ohne weitreichende IT nicht mehr auskommt. SCM und MRP sind auf die Unterstützung durch die Informationstechnologie angewiesen. G.I.B. Dispo-Cockpit ist ein SAP-zertifiziertes Add-on, das den gesamten Planungsprozess innerhalb der Supply Chain unterstützt. „Um den unterschiedlichen Bedürfnissen unserer Kunden gerecht zu werden, haben wir das Produkt in modulare Bausteine unterteilt“, beschreibt Schuster die Entwicklung: Variable Absatzplanung und Prognose ist der Ausgangspunkt, über weitreichende Verbesserung des MRP-Prozesses und der Weiterbearbeitung der MRP-Ergebnisse geht es weiter zu Dispositions-Controlling-Funktionalitäten, über die Möglichkeit, Dispositions-Strategien abzubilden, bis hin zu Entscheidungsbäumen mit dem Ziel einer nachhaltigen Bestands-Optimierung. Die Folgeprozesse in Einkauf und

Fertigung, rund um Kanban, VMI sowie Terminierung, Kapazitäten, Reihenfolgeplanung werden zusätzlich unterstützt. „Wir haben eine klare Vision, was die Marktdurchdringung des Dispo-Cockpit angeht“, betont Michael Schuster, „Wir wollen innerhalb der kommenden fünf Jahre jeden zweiten Kunden, der SAP-ERP-Logistik einsetzt, auch zu einem Dispo-Cockpit-Kunden machen.“ Und Jürgen Eschmann, Leiter SCM-Consulting von G.I.B., ergänzt: „Die Module sind vollständig in einem eigenen Na-

» Eines haben all unsere Kunden gemeinsam: Sie benötigen die richtigen Materialien zu bestimmten Zeiten an bestimmten Orten, und das in der richtigen Menge und Qualität. «

mensraum in SAP integriert. Wer in der SCM-Kette Transparenz schaffen will und wer effektiv und zielgerichtet arbeiten möchte, für den ist unser G.I.B. Dispo-Cockpit ein absolutes Muss. Unser Cockpit bietet nicht nur Bestands- und Prozess-Optimierung, sondern sorgt darüber hinaus auch für zufriedene Kunden. Denn nur ein gesundes Lieferkettenmanagement sorgt für eine gesunde Kundenbeziehung, mit kurzen und zuverlässigen Lieferzeiten durch effiziente Prozesse, mit fairen Preisen durch optimale Bestände und mit freundlichen Mitarbeitern durch stressfreie Navigation. Mit unserer Consulting-Unit bieten wir unseren Kunden eine schnelle Optimierung ihrer Prozesse unter Einsatz des G.I.B. Dispo-Cockpit bei minimalem Aufwand.“ (Siehe auch Schulung, Beratung und Betreuung auf Seite 59.)

Unzweifelhaft steigt der Einsatz von IT in der Produktion und Logistik, wobei das Spektrum breit ist: von Maschinen zu Maschinen-Kommunikation bis hin zu elektronischen Marktplätzen, die in die Supply Chain eingebunden werden. Vor

einigen Jahren gab es hierfür auch den Begriff Perfect Plant, der vielleicht jetzt durch Industrie 4.0 abgelöst wird. Tatsache ist jedoch die Durchdringung mit IT von der Planung über Produktion bis Transport. „Diesen Trend sehen wir auch und wir profitieren als Software-Unternehmen natürlich davon“, meint Michael Schuster. „Das Augenmerk der Unternehmen für Optimierung in den Bereichen, die vorher nicht so sehr im Fokus standen, ist deutlich spürbar. Wenn ich das Know-how der Personen vergleiche, denen ich vor sieben Jahren etwas von Logistik-Optimierung erzählt habe, mit denen, die mir heute gegenüber sitzen in einer Präsentation oder Schulung, dann möchte ich das folgendermaßen formulieren: Mein Vorbereitungsaufwand ist nicht kleiner geworden.“ Das erwachte Interesse an Produktion und Logistik in der IT-Szene hat naturgemäß auch SAP auf den Plan gerufen. Neben der internen Weiterentwicklung von MII, MES und MRP kann auch der Zukauf der Handelsplattform Ariba dazugezählt werden. Welche Chancen gibt es für SAP-Partner und welche Zukunft werden Add-ins in diesem Bereich haben? „Hier sind im Wesentlichen zwei Aspekte zu beachten“, definiert Schuster. Der erste ergibt sich aus der SAP-Strategie, den Partnern mit Add-on-Produkten ein gewisses Feld zu überlassen, in dem diese eine besondere Expertise haben. So sind Initiativen wie Powered by SAP NetWeaver zu verstehen. „Da die Partner für eine gewisse Ruhe im Kundenumfeld sorgen, gibt es für die SAP gar keinen Grund, da etwas dran zu ändern“, sieht Schuster den Stand der Dinge und präzisiert: „Der zweite Aspekt ist, dass G.I.B. ein typischer Nischen-Anbieter im Vergleich zu einer global denkenden SAP ist. Dazu kommt, dass die Partner-Lösungen im Laufe der Jahre eine Tiefe erreicht haben, die nicht mal eben so zu kopieren ist.“ Als langjähriger SAP-Partner ist G.I.B. optimal in das Ecosystem eingebunden. Der Add-on-Einsatz erfolgt innerhalb der Business Suite auf dem SAP-ERP-System, die Entwicklung bei G.I.B. erfolgt komplett in ABAP und ABAP-Objects. „Wir nutzen durch von uns weiterentwickelte Techniken der SAP wie ALV-Grid sowie AVL-Tree und setzen sehr stark auf Grafik-Funktionen.“ Es zeigt sich immer wieder, dass eine hohe Usability für enorme Akzeptanz bei den Anwendern sorgt. „Wem die Arbeit mit der Software höheren

Spaß bringt, der wird auch qualitativ besser, trifft sicherere Entscheidungen und vermeidet Fehler“, weiß Schuster. In den vergangenen Monaten hat man bei G.I.B. die ersten mobilen Ansätze entwickelt; hier wurde mit HTML5 und UI5 gearbeitet. „Unsere Software ist branchenneutral und wird individuell auf die Bedürfnisse des Kunden angepasst“, erklärt Schuster. Beim Customizing wird der benötigte Individualisierungsgrad im Dialog mit dem Kunden ermittelt und festgelegt. Auch hier gilt die Maxime: „So viel Individualisierung wie nötig, so wenig Aufwand wie möglich.“

Die überraschend kurze Amortisationszeit unserer Software spricht hier für sich.“ Dennoch, jede Branche hat zur Lösung gewisse Eigenheiten, man kann einen Automobilzulieferer, der Stanzteile herstellt, definitiv nicht vergleichen mit einem handarbeitsintensiven Unternehmen der Spielzeug-Branche oder einem Ketchup-Hersteller – aber die grundsätzliche Thematik ähnelt sich trotzdem. „Natürlich haben wir Schwerpunktbranchen, man muss sich nur unsere Kundenliste anschauen“, meint Michael Schuster. Dort findet man viele Automobilzulieferer, Maschinenbau-

unternehmen oder Metall-/Kunststoff-Verarbeiter. „Fassen wir es zusammen unter dem Stichwort Diskrete Industrie“, beschreibt er die Marktsituation und ergänzt: „Auf der anderen Seite gibt es eine Reihe von Chemie- und Pharma-Unternehmen, also eher Prozess-Industrie. Weiter über Küchenbauer, Ranzen-Hersteller, Spielzeug-Fabrikan-ten – eines haben alle unsere Kunden gemeinsam: Sie benötigen die richtigen Materialien zu bestimmten Zeiten an bestimmten Orten, und das in der richtigen Menge, in geeigneter Qualität, in der richtigen Verpackung.“

Kurzinterview: G.I.B.-Geschäftsführer Michael Schuster und Jürgen Eschmann, G.I.B.-Leiter des SCM-Consulting über den Einsatz von SAP Hana, Realtime Enterprise und die In-memory Computing Conference 2013 (www.in-memory.cc)

E-3: Berücksichtigen Sie bei Ihrer Produktentwicklung auch die jüngste Hana?

Schuster: Bereits im März 2012 haben wir unseren erste Baustein DC-Controlling mit einer by-Side-Hana-Anbindung versehen. Dieser Baustein ist zu großen Teilen Analyselastig und bot sich von daher an, um erste Erfahrungen zu sammeln. Der Performance-Gewinn war enorm und in der Folge haben wir Hana zu einem strategischen Thema innerhalb unseres Unternehmens erklärt.

E-3: Können Ihr Dispo-Cockpit und Hana eine wertsteigende Kombination sein?

Schuster: Wir sehen hier tolle Möglichkeiten für unsere Kunden und Interessenten! In der Planung und

Disposition wird mit großen Datenmengen gearbeitet und In-memory Technologien sind hier perfekt geeignet. Es gibt keine Einschränkungen mehr bei komplexen Hierarchien und damit höhere Genauigkeit der Planung. Die Vorteile beim Working Capital liegen auf der Hand.

Eschmann: Mit der SAP-Hana-Technologie bringen wir unsere Kunden in ein neues Zeitalter: Zugriff auf jedes beliebige Datenvolumen in Echtzeit, jede denkbare Detail-Tiefe, jedes Wunsch-Szenario auf Knopfdruck. Das Ganze zusätzlich noch mit mobilem Zugriff. Damit kann das G.I.B. Dispo-Cockpit in jeder Unternehmensgröße und für jede noch so umfangreiche Produktpalette eingesetzt werden. Auch eine dezentrale Umsatz- und Absatz-Planung im Flächenvertrieb ist dann kein Thema mehr. Länder- und kontinentübergreifende Synergien können in ganz anderem Maße realisiert und kostspielige Redundanzen abgebaut werden. Das sind traumhafte Aussichten für unsere Kunden.

E-3: Wie bewerten Sie den von SAP geprägten Begriff Realtime Enterprise? Wie wichtig ist Realtime beim G.I.B. Dispo-Cockpit?

Schuster: Realtime Enterprise bedeutet ja im Wesentlichen, den Anwendern alle erforderlichen Informationen zum richtigen Zeitpunkt zur Verfügung zu stellen. Genau diesen Ansatz verfolgen wir seit mehreren Jahren mit unseren Anwendungen. Bisher waren wir jedoch gewissen Restriktionen unterworfen, denken wir nur mal an den MRP-Prozess im SAP-ERP. Wir beobachten aktuell sehr gespannt, was die SAP in diesem Umfeld unternimmt.

Eine wesentliche Frage an dieser Stelle ist allerdings auch, wie viel Realtime Enterprise der Anwender tatsächlich verkraftet. Zwischen Theorie und Praxis klaffen hier noch große Lücken.

E-3: Sie sind einer der Sponsoren der In-memory Computing Conference 2013 in Frankfurt am Main. Was ist Ihre

Erwartungshaltung? Was ist die Botschaft an die SAP-Bestandskunden und Konferenzteilnehmer?

Schuster: Die Konferenz hat aus meiner Sicht zum jetzigen Zeitpunkt noch einen Bildungs-Charakter; hier wollen wir unseren Beitrag leisten, natürlich ohne unser Geschäft zu vernachlässigen. Die Zeit der „Aufklärung“ wird auch noch andauern innerhalb der nächsten ein bis zwei Jahre. Als wir im Mai 2012 auf den Success Days unsere erste Hana-Lösung in einem Plenum von 250 Personen vorgestellt haben, konnten die meisten Teilnehmer noch nicht viel damit anfangen, da sie Hana und In-memory schlichtweg noch nie gehört hatten. Natürlich bewunderten sie die enormen Zeitersparnisse und stellten interessante Fragen nach Business Cases. Jetzt sind wir ein Jahr weiter und klar sollte Folgendes sein: Ein SAP-Bestandskunde, der glaubt, er käme an der Thematik vorbei und die Welt würde sich so weiterdrehen wie bisher, verschließt ganz offensichtlich die Augen.

E-3: Danke für das Gespräch.



Michael Schuster



Jürgen Eschmann

Schulung, Beratung und Betreuung

In Zusammenarbeit mit Kunden sollen effiziente, transparente und zielgerichtete Prozesse in der SCM-Kette abgebildet, Logistik-Projekte neu ausgerichtet, neue Wege gegangen und alte Schablonen durch zeitnahe Lösungen ersetzt werden.



Ein Anliegen von G.I.B. ist es, den Anwendern durch Schulung, Beratung und Betreuung ein Erfolgserlebnis am Arbeitsplatz zu geben. Es ist nicht die Komplexität des Dispo-Cockpit, sondern das Vorhaben erfolgreich zu agieren. „Unsere Module haben eine benutzerfreundliche Oberfläche, sind ergonomisch aufgebaut und größten Teils selbsterklärend“, beschreibt Jürgen Eschmann, Leiter SCM-Consulting von G.I.B., die Ausgangsposition. „Hat sich ein User mit der Funktionalität unserer Software vertraut gemacht, folgt alles Weitere nach dem Prinzip Learning by Doing.“

Der Ansatz von G.I.B. im Supply Chain Management ist ganzheitlich. „Ziel unserer Consultants ist, Verbesserungsbedarf in der Prozesskette des Kunden aufzuzeigen“, gibt Eschmann die Richtung vor. „Die Ermittlung erfolgt mithilfe unserer Software. Das Dispo-Cockpit dient hier als Informationsboard, welches die Differenzen im Einkauf, bei den Mindestlosgrößen, den Wiederbeschaffungszeiten oder auch im Bereich der Bestandsführung, Lagerhaltung und Lieferbereitschaft aufdeckt. Die auf diese Weise ermittelten Parameter können mittels unserer Module direkt in die SAP-Stammdatenfelder übergeben, oder alternativ als Vorschlagswerte zur Verfügung gestellt werden. Dies setzt voraus, dass die G.I.B-Berater Erfahrung in den SAP-Prozessen und Stammdaten, Einkauf, Eigenfertigung mitbringen.“

Auch bei G.I.B. weiß man, dass die Softwarelösung keine Prozesse oder Bestände zu optimieren vermag. „Unsere in SAP integrierten G.I.B-Module bieten allerdings eine schnelle und einfache Möglichkeit, diese Schwachstellen zu identifizieren.“ Dabei ist es erforderlich, die Prozesse regelmäßig im Blick zu behalten. Nur so schafft man den Sprung vom Einmal-Effekt zu einer langfristigen Verbesserung. Die dauerhafte Überprüfung der Aktualität der eingestellten SAP-Parameter

und Stammdaten ist dafür eine Grundvoraussetzung. Oft besteht bei den Usern ein Bedarf an grundsätzlichen Informationen zu SAP. Dabei sind gerade die Grundkenntnisse der in SAP abgebildeten Tätigkeiten Disposition, Bestandsführung und Beschaffung eine notwendige Voraussetzung, um die Software zielgerichtet einzusetzen. Als Reaktion auf diesen Schulungsbedarf bietet die G.I.B-Academy eine Grundschulung Disposition in SAP an. Häufig werden bei SAP-Einführungen Parameter festgelegt, die im Fortlauf nie wieder hinterfragt werden. Oftmals erfolgt die Festlegung dieser Parameter, noch bevor mit dem System gearbeitet wurde – die systemischen Abläufe und Anforderungen also gar nicht bekannt sind. „Wir versuchen unseren Kunden zu vermitteln, dass die eingestellten Parameter, nicht in Stein gemeißelt sind, sondern immer aktualisiert werden dürfen und müssen“, berichtet Jürgen Eschmann. Das erfordert Fachwissen auch auf Kundenseite und die Bereitschaft, Transparenz zu schaffen und Einblick zu gewähren. Ein weiteres Phänomen zeigt sich bei Firmen mit komplexen System-Einstellungen, die in diesem Umfang oft nicht benötigt werden. „Auch hier besteht Handlungsbedarf, um die Arbeitsabläufe zu vereinfachen und Prozesskosten zu senken“, betont Eschmann. „Alles in allem ist die Betreuung immer vom Kunden abhängig. Genau das ist unsere Stärke. Wir haben keine festen Projektschablonen, sondern stellen uns mit unseren Kunden immer den Anforderungen, die gesamte SCM-Kette so auszurichten, wie es der Prozess erfordert.“

Die G.I.B-Berater haben allesamt grundlegende fachliche Qualifikationen wie betriebswirtschaftliche oder technische Studien-Abschlüsse und SAP-Zertifizierungen. Sie verfügen laut Eschmann über langjährige Praxiserfahrung in allen Bereichen von SCM. Einkaufsleitung, Automotive, Fertigungssteuerung/Produktionsplanung, Zulieferer Automotive, Werksleitung oder SCM werden dabei abgedeckt. Fast alle Berater haben Erfahrung

mit SAP-Einführungen und waren über viele Jahre in unterschiedlichen Themen Key User. „Wir kennen nicht nur die Theorie, sondern wissen auch, was das Ändern von Prozessen in der Praxis für Herausforderungen an das Team stellt“, ergänzt Eschmann. Der Ruf nach maßgeschneiderten Beratungspaketen und individueller Prozessoptimierung wird immer lauter. Das rasante Entwicklungstempo der eingesetzten Software und die wachsende Komplexität der vernetzten Tätigkeiten des Einzelnen lassen den Wunsch nach einer dauerhaften Betreuung durch einen kompetenten Ansprechpartner größer werden. „Wir begegnen diesem Anspruch mit einem praxiserfahrenen Expertenteam und flexibel wähl- und kombinierbaren Consulting-Leistungen“, definiert Jürgen Eschmann die Position von G.I.B. Laut dem SCM-Experten besteht die Notwendigkeit umzudenken. Das Produktions- und Lieferkettenmanagement ist das Herzstück im produzierenden Gewerbe. Dennoch werden hier die Möglichkeiten von Aus- und Fortbildung, von Schulung und Qualifikationsmaßnahmen kaum oder gar nicht genutzt. Während Millionen in Produktionstechnik, Marketing und Vertrieb investiert werden, existiert nach Meinung von Eschmann zu geringes Bewusstsein für den grundlegenden Investitionsbedarf in das Wissen und Können der Mitarbeiter auf operativer Ebene. Dabei stellen gerade Disposition und Logistik hoch komplexe Bereiche dar: Mehr Markttransparenz erfordert größeres Zulieferer-Controlling und engere Produktionspläne. Das Zeitmanagement vieler Unternehmen muss in Einklang gebracht werden, dabei müssen die Bestände als Kostenschraube ebenso im Blick behalten werden, wie die Liefertreue, denn nur zufriedene Kunden bleiben treu. Für Eschmann ist klar: „Das Supply Chain Management stellt eine kritische Komponente für den Unternehmenserfolg und die Wettbewerbsfähigkeit dar. Grund genug, in die Fähigkeiten und das Know-how der Mitarbeiter zu investieren und damit langfristig auf Erfolgskurs zu bleiben.“

Trilux optimiert Bestände und Lieferbereitschaft mit Dispo-Cockpit Forecast und Controlling

Licht ins Dunkel

Bei Trilux, einem Hersteller von Beleuchtungssystemen, sind derzeit über 53.000 verkaufsfähige Materialien verfügbar. Um die Kunden innerhalb der fristgerechten Lieferzeit zu beliefern, werden die eingehenden Bestellungen aus fünf Fertigwarenlagern koordiniert. Hierzu wurde das bislang am Lager verfügbare Portfolio in unregelmäßigen Abständen manuell festgelegt, zum Teil nach eigenem Ermessen der Disponenten und nach Abstimmung mit dem Vertrieb. Deshalb war die Etablierung eines einheitlichen und transparenten Prozesses zur Definition und Aktualisierung des Lagerportfolios für Trilux von großer Bedeutung. Im Vordergrund stand auch die Optimierung von verbindlichen Verfügbarkeitsaussagen wie Lieferzeiten oder die Sicherstellung der Bestände.

Ausgezeichnet mit dem G.I.B SCM Award 2012

Im Rahmen der G.I.B Success Days 2012, die unter dem Motto „High-Performance“ stattgefunden haben, wurde Trilux mit dem SCM Award 2012 für die beste Optimierung der Bestände und Lieferbereitschaft ausgezeichnet. Das Unternehmen konnte seit der Einführung des G.I.B Dispo-Cockpit und der Implementierung der Serviceklassen sein Service-Level, das unter anderem die pünktliche Lieferung zum versprochenen Termin beinhaltet, von 85 Prozent auf über 90 Prozent steigern. Ebenfalls positiv wirkte sich die Einführung des Dispo-Cockpit auf den Lagerbestand aus, denn dieser konnte erfolgreich um 30 Prozent reduziert werden. „Mit diesem runden Gesamtpaket von G.I.B konnten wir all unsere Projektziele erreichen und freuen uns sehr über die signifikante Verbesserung unserer Kennzahlen“, resümiert Stefan Renk, Supply Chain Manager bei Trilux.

Mit erfolgreicher Einführung der G.I.B Dispo-Cockpit Module Forecast und Controlling ist es dem Experten für Beleuchtungssysteme und -komponenten nicht nur gelungen, die Projektziele zu erreichen, sondern auch Lagerbestände optimal zu regulieren und zu erfassen. Dabei unterstützt das Dispo-Cockpit Forecast den Prozess der dezentralen Planung und bietet gleichzeitig Funktionen zur Konsolidierung in einem zentralen Planungsmonitor an. Diese Anwendung regelt und steuert die Übergabe an das ERP-System oder alternative Subsysteme. Außerdem werden verschiedene Funktionen im Bereich der Prognose und der Überwachung durch Workflow-, Ampel- und Alarmfunktionen angeboten. Zudem ist das Dispo-Cockpit Forecast einfach in der Handhabung und entfaltet optimal seinen hohen Wirkungsgrad. Als weiterer Vorteil beim Einsatz des Moduls erweist sich die zeitnahe Umsetzung der Prognoseverfahren zur Steigerung der Leistungsfähigkeit und zur Optimierung der Bestände. Zukünftig wird der Bedarf von Trilux auf Basis von historischen Umsatzdaten, Kausalfaktoren, Marketingkampagnen, Marktinformationen und Umsatzzielen kalkuliert. Somit wird die Planung über alle Bereiche sichergestellt und im Zuge dessen die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens weiter ausgebaut. Mithilfe der Bestandsoptimierung des eingesetzten G.I.B Dispo-Cockpit Controllings lassen sich die Potenziale analysieren und die Lieferbereitschaft sicherstellen. Hierbei unterstützt das Modul vor allem das branchenspezifische Regelwerk, das auf beliebig vielen Dimensionen basieren kann wie Lieferklassen, Produktlebenszyklus, Werthaltigkeit (ABC) oder Stetigkeit (XYZ). All diese Regelwerke können als vordefinierter Branchen-Content in das G.I.B Dispo-Cockpit Controlling implementiert werden. Dies verkürzt die Produkteinführungszeit und führt gleichzeitig zu einem erhöhten Wirkungsgrad. Mittels des sogenannten Dispo-Cockpit Controlling Dashboard erfolgt die Steuerung der Bestände und der Disposition aus einer zentralen Anwendung heraus.

Durch die Festlegung von bestimmten Messgrößen wie beispielsweise Kapitalumschlag und Reichweite erhält das Unternehmen einen optimal auf die Bedürfnisse zugeschnittenen Vorschlag zur Einstellung der Dispo-Parameter. So konnten die Kennzahlen von Trilux deutlich verbessert werden.

Einhergehend mit dieser Form der Kennzahlenoptimierung kann der Experte für Beleuchtungssysteme und -komponenten sich jetzt mit einer zielorientierten Leichtigkeit durch seine Bestandskennzahlen navigieren und schafft somit eine entscheidungsrelevante Transparenz. Die einheitliche und automatisierte Ermittlung von sogenannten Serviceklassen führt zu einer deutlichen Reduzierung des manuellen Pflegeaufwands von Stammdaten sowie Dispositionsparametern. Auf Basis dieser Klassen wird ein übergreifendes Regelwerk für die Bevorratung auf verschiedenen Wertschöpfungsstufen aufgebaut. Die Serviceklassen pro Artikel und Werk werden monatlich automatisch ermittelt. Zusätzlich wird eine automatische Berechnung der Sicherheitsbestände für das ermittelte Lagerportfolio durchgeführt sowie eine komfortable Aufbereitung der wesentlichen Dispositions-kennzahlen und Funktionen zum Bestandsmanagement.

Seit der Gründung im Jahr 1912 folgt Trilux einer langen Tradition. Heute arbeiten in den zwei Werken Trilux und Trilux Medical in Arnsberg 1300 Mitarbeiter. Obwohl sich beide Werke mit dem Geschäftsbereich Leuchten beschäftigen, stellen sie unterschiedliche Produktportfolios in den Fokus. So entwickelt und fertigt Werk I die technische und dekorative Innen- und Außenbeleuchtung für professionelle Anwendungen, in Werk II werden hingegen Leuchten für medizinische Versorgungseinheiten sowie spezielle OP-Beleuchtungen entworfen.

G.I.B.-Consulting und G.I.B.-Academy

Service im Blickpunkt

Werden die Potenziale von G.I.B. Dispo-Cockpit voll ausgeschöpft? Wie können die User die Wertschöpfung steigern? Für solche und ähnliche Fragestellungen bietet G.I.B. passende Serviceleistungen an. Dabei greifen die Services des G.I.B.-Consulting, die Inhouse-Schulungen beim Kunden und die Angebote der G.I.B.-Academy lückenlos ineinander.

Im Mittelpunkt der G.I.B.-Consulting-Unit steht die unternehmensspezifische Prozessoptimierung des Kunden. Ausgangspunkt ist die Feststellung des Ist-Zustands in den Unternehmensprozessen. Im Anschluss daran wird die Datenvalidität geprüft, denn nur wenn die „richtigen“ Daten in das System eingespeist werden, können auch „echte“ Optimierungspunkte ermittelt werden. Unter Ausnutzung der Dispo-Cockpit-Module in vollem Funktionsumfang werden nun GAPs offengelegt, vielversprechende Parameteränderungen simuliert und verschiedene Anforderungen an das Bestandsmanagement durchgespielt. Dabei stellt allein die kritische Betrachtung der Meldebestände, der Sicherheitsbestände, der Losgrößen und der Wiederbeschaffungszeiten einen höchst effizienten Ansatzpunkt dar. Wer sich zusätzlich an die Überprüfung der zugrunde gelegten Kennzahlen wagt (Bodensatz, Lagerhüter, Kapitalumschlag, Cashflow, Materialverbrauch), wird erhebliche Einsparungspotenziale im Unternehmen identifizieren. Die Ergebnisse und Vorschläge werden dann mit dem Ist-Zustand abgeglichen, um zu entscheiden, an welchen Stellen tatsächliche Prozessoptimierungen realisiert werden sollen. Diese werden zunächst im Tool simuliert und später im Echtbetrieb implementiert. Auf Wunsch auch mit Begleitung durch die G.I.B.-Berater. Diese komplexen Consulting-Leistungen erfolgen selbstverständlich in enger Abstimmung mit dem Projektverantwortlichen und involvierten Mitarbeitern des Kunden. Die Dauer solcher Prozessoptimierungsprojekte hängt von der Anzahl der anvisierten Prozessschritte, der Menge der zu betrachtenden Werke und nicht zuletzt vom Umfang der Produktpalette des Kunden ab. „Wenn der Kunde eine solche Prozessoptimierung wünscht, stellen wir unter Berücksichtigung aller

Faktoren ein individuelles Angebot zusammen und legen gemeinsam mit dem Kunden die Meilensteine sowie die Projektlaufzeit fest. Die Absprache findet in engem Zusammenspiel mit den Ansprechpartnern statt, sagt Jürgen Eschmann, Leiter der Consulting-Unit.

Inhouse-Schulung

Wer nicht nur einzelne Einsteiger, sondern ganze Anwendergruppen schulen lassen möchte, der sollte auf das Inhouse-Consulting-Angebot der G.I.B. zugreifen. Hier wird ein individuelles Schulungspaket mit dem Kunden geschnürt, das alle Anforderungen erfüllt und auf die entsprechende Nutzergruppe beziehungsweise Abteilung zugeschnitten ist. Der große Vorteil dieser Art von Schulung: Es können kundenspezifische Problemfälle diskutiert werden und die Echt Daten des Unternehmens können als Schulungsgrundlage dienen.

G.I.B.-Academy

Seit 2011 bietet die G.I.B.-Academy ein breites Spektrum an Fortbildungen für die User des G.I.B. Dispo-Cockpit an. Key-User und auch Neueinsteiger aller Unternehmen und Konzerne haben in den modernen und gut ausgestatteten Schulungsräumen in Siegen die Möglichkeit, in kleinen Gruppen von maximal zehn Personen ihr gewünschtes Fortbildungspaket abzurufen. Damit bietet G.I.B. neben dem individuellen Training im eigenen Unternehmen eine weitere Qualifizierungsmöglichkeit für die Nutzer des G.I.B. Dispo-Cockpit an. Während der Veranstaltung besteht Gelegenheit

zum Austausch mit anderen Usern des SAP-Add-ons. Dabei werden oft wichtige Fachfragen diskutiert, die weit über die Anwendung der Software hinausgehen. So lernen die Teilnehmer nicht nur von den Experten der G.I.B., sondern profitieren auch vom Know-how und der Erfahrung der anderen Teilnehmer. Seit Sommer 2012 bietet G.I.B. auch Fortbildungen rund um die ABAP-Programmierschablonen an. Ob ALV-Grid oder Tree, ob Fortgeschrittenen- oder Einsteiger-Schulungen, hier finden SAP-Anwendungsentwickler aller Levels eine ebenso interessante wie effiziente Fortbildungsplattform.



Jürgen Eschmann ist Leiter der Consulting-Unit bei G.I.B.

Ein Portrait der G.I.B.-Kundenberaterin Marion Krevet

Laufend unterwegs

Es sind die Mitarbeiter von G.I.B., die den Erfolg des Unternehmens ausmachen. Ihr Engagement und Know-how sind der treibende Spirit für neue, intelligente SAP-Tools, die den Kunden profitablen Nutzen bringen. Eine von ihnen ist Marion Krevet. Die studierte Diplom-Kauffrau arbeitet seit 1999 für G.I.B. und ist heute als Beraterin für Key Accounts in der ganzen Welt zuständig.

Nach dem Studium war Marion Krevet zunächst in der Geschäftsstellenleitung eines Sportverbandes tätig, bevor sie den Sprung in die IT-Branche wagte. Ihre hervorragenden Sprachkenntnisse, ihre Qualifikation und ihr überdurchschnittlicher Einsatz ließen sie schnell zur Beraterin aufsteigen. Dann folgten zwei glückliche Ereignisse, die ihre berufliche Laufbahn unterbrachen: die Geburt ihrer beiden Kinder und die anschließende Elternzeit. Aber auch während dieser Zeit brach der Kontakt zur G.I.B. nie ab.

Mit G.I.B. hat Marion Krevet einen familienfreundlichen Arbeitgeber gefunden, der ideale Voraussetzungen dafür geschaffen hat, dass der Wiedereinstieg und die Fortsetzung der Karriere gelingen. Marion Krevet ist das beste Beispiel dafür. Aber auch ihre Familie ist auf die wechselnden Anforderungen ihres Berufes eingestellt. „Ohne meine Familie, die hinter der Working Mum steht, und dank der großen Flexibilität und Freiheit,

die mir G.I.B. gewährt, wäre vieles nicht möglich“, sagt Marion Krevet.

Ihre Tätigkeit für G.I.B. führt sie rund um die Welt. Auch Kunden aus aller Welt kommen zu Workshops nach Deutschland. Die Hauptaufgabe der sportlichen Beraterin ist die Einarbeitung dieser User in das neu installierte SAP-Tool, das G.I.B. Dispo-Cockpit. Sie führt dazu kundenspezifische Trainings anhand der speziellen Wünsche und Anforderungen in den Unternehmen durch. Darüber hinaus zeigt die G.I.B.-Expertin die zielgruppenspezifischen Nutzungsmöglichkeiten sowie Optimierungspotenziale im Echtbetrieb auf. Die Kunden schätzen die große Expertise und die freundliche Art von Marion Krevet. Entsprechend häufig ist sie unterwegs, allein im vergangenen Jahr war sie bereits dreimal in Übersee und für 2013 stehen Singapur und Indien auf dem Plan. Immer im Gepäck hat Marion Krevet ihre Laufschuhe. Denn das Laufen ist ihre große Leidenschaft. „Daraus schöpfe ich körperliche und geistige Kraft. Egal auf welchem Erdteil ich gerade bin.“



Marion Krevet ist Kundenberaterin bei G.I.B.

Meeting Point: Join us here

Logistik-Leiter, SAP-Projektleader, SCM-Manager, CIOs: Die G.I.B. Success Days in Siegen haben sich zur zentralen Informations- und Networking-Plattform rund um die Themen SAP Logistik und ABAP-Programmierung entwickelt.

Das stramme, zweitägige Fachprogramm der G.I.B. Success Days verlangt von den Teilnehmern große Aufnahmefähigkeit und einen fundierten Background. „Wir haben es hier mit Profis zu tun, die sich trotz eines vollen Terminkalenders zwei Tage Zeit für uns nehmen. Da können wir keine seichte Unterhaltung bieten“, erklärt Björn Dunkel, Leiter Sales und Marketing bei G.I.B. Auf der Agenda stehen spannende, anspruchsvolle Vorträge über den Erfolg und die Barrieren bei der Software-Einführung, über wirtschaftliche

Erfolge, Wünsche und Realitäten bei der Nutzung, über Amortisation, Verbesserung der logistischen Prozesse, Akzeptanz der User. Die Realitäten werden beim Namen genannt, in den Vorträgen ebenso wie in bilateralen Gesprächen zwischen Kunden, Interessenten und G.I.B.-Mitarbeitern. Diese Offenheit, Diskussionsbereitschaft und Kritikfähigkeit sind das wesentliche Erfolgsrezept der Veranstaltung und spiegeln gleichzeitig den partnerschaftlichen und aufrichtigen Umgang von G.I.B. mit ihren Kunden wider. „Wir sind Softwareentwickler.

Da liegt es auf der Hand, dass wir Anregungen zur Weiterentwicklung annehmen. Wir sind offen für Visionen und Wünsche, das bringt Kreativität in Entwicklungs- und Denkprozesse, die uns an die Spitze der logistikoptimierenden SAP-Add-on-Hersteller gebracht hat“, sagt Björn Dunkel.

Doch die Veranstaltung bietet nicht nur die Möglichkeit, aus der Erfahrung anderer zu lernen, die G.I.B.-Entwickler und -Berater greifen auch selbst zum Mikrofon. Welche technischen und

technologischen Neuerungen gibt es im SAP-Markt? Welche Vor- und Nachteile bieten sie und wo sind sie einsetzbar? Wohin geht die Reise mit dem G.I.B Dispo-Cockpit? Auf welche Entwicklungen dürfen sich die Anwender freuen? Sie geben Tipps und Tricks, wie sich der User das System noch besser zunutze machen kann, und erzählen von ihren Erfahrungen aus Einführungsprojekten und dem Coaching beim Kunden. „Einige Teilnehmer besuchen unsere Veranstaltung nur, um endlich einmal die Entwickler des Tools kennenzulernen, welches sie jeden Tag acht Stunden und mehr begleitet“, erörtert Björn Dunkel. „Da wird fachgesimpelt, dass die Ohren rauschen“, fügt er schmunzelnd hinzu. Nach so viel Input und konzentrierten Fachgesprächen darf am Abend des ersten Tages verschnauft werden. Eine legerere Abendveranstaltung in außergewöhnlichem Rahmen gehört zum Konzept der Success Days dazu. Bei leckerem Essen und guter Musik darf ohne technischen Hintergrund und logistischen Tiefgang gescherzt und

geschlemmt werden. Doch ganz ohne berufliche Auswirkungen bleibt auch der Abend nicht, denn die Gelegenheit zum ungezwungenen Branchen-Networking lässt sich kaum jemand entgehen. „Natürlich stehen wir mit vielen der Anwesenden in Konkurrenz, dennoch sitzen wir alle im selben IT-Boot und kämpfen mit ähnlichen Herausforderungen. Für mich ist der Austausch hier gleichermaßen spannend wie fruchtbar. Eine sehr wichtige Austauschplattform, die mir und meinem Unternehmen beachtlichen Nutzen stiftet“, resümiert Ludger Grothusheidkamp, SCM-Planung Projektleiter EDV beim Erntemaschinenhersteller Claas. Auch Stefan Renk, Supply Chain Manager bei Trilux, ist begeistert: „Einerseits lernen wir hier die Neuerungen in den Tools kennen und andererseits nutzen wir die Success Days, um aus den Erfahrungen anderer Unternehmen zu lernen. Außerdem bietet sich hier die Gelegenheit, neue Impulse zu bekommen, welche Themen wir noch zusätzlich angehen könnten. Auch die

Kontaktpflege spielt eine große Rolle. So bleibt man auch über die Projektlaufzeit hinaus mit G.I.B im Austausch.“

Die Botschaft ist klar: Wer Entwicklung sucht, der findet sie auf den Success Days. „Alle, die sich in der Beschreibung unseres Meeting Points wiederfinden, sollen uns ansprechen. Wir freuen uns über alle neuen Gäste! Solange die Kapazität reicht, gilt die Devise: Join us am 14. und 15. Mai.“

G.I.B Gesellschaft für Information und Bildung mbH

Gerlinde Comisel
Stichwort „Success Days 2013“
Birlenbacher Straße 18
57078 Siegen

Telefon: +49 271 890 38-0
Telefax: +49 271 890 38-99
Mail: info@gibmbh.de
Online: www.gibmbh.de



Die G.I.B Success Days – die zentrale Informationsquelle zu SAP-Logistik und ABAP-Programmierung.

G.I.B-Preisverleihung SCM Award: nachweisliche Erfolge mit dem Dispo-Cockpit

And the winner is ...

Den Oscar kann man zwar nicht gewinnen und das Schaulaufen auf dem roten Teppich entfällt auch, dennoch ist der SCM Award, den das Software-Haus G.I.B vergibt, eine begehrte Siegestrophäe.

Jedes Unternehmen mit dem G.I.B Dispo-Cockpit im Einsatz kann sich für den SCM Award bewerben. Gewinnen kann allerdings nur jene Firma, die nachweislich Erfolge durch eines der insgesamt fünf selbstständigen Module des G.I.B Dispo-Cockpit erzielen konnte. Es ist also gar nicht so einfach, die fünf Kilogramm schwere Kugelpyramide aus massivem Eisen in seinen Besitz zu bringen. Neben einem mehrseitigen Fragebogen müssen Zahlen, Daten und Fakten offengelegt werden: Wie stark konnte die Lieferbereitschaft verbessert werden? Wie weit wurde der Lagerbestand gesenkt? Welche Verbesserung konnte in den Absatzprognosen erzielt werden? Konnten mit dem Formelwerk aussagekräftige Kennzahlen implementiert werden? Wenn ja, welche? Wie weit konnten die Kosten durch die Prozessoptimierung gesenkt und in welchem Maße konnten freie Kapazitäten durch Zeiteinsparungen geschaffen werden? Diese und ähnliche Fragen müssen die Kandidaten beantworten und zwar, wenn möglich, in Prozentangaben, Stückzahl, Volumen oder Euro. Wer den SCM Award gewinnen will, muss also nicht nur im Unternehmen alles richtig machen, er muss es auch beweisen und dokumentieren können. Da scheint es fast einfacher, einen Oscar zu gewinnen ...

Vom Siegetreppchen zur Karriereleiter

Die Honorierung der erfolgreichen Softwareeinführung beschränkt sich allerdings in seltenen Fällen auf die Preisverleihung. So mancher Supply Chain Manager oder IT-Projektleiter hat sich durch die Erfolge mit dem Dispo-Cockpit auf der Karriereleiter nach oben kaputtgelaufen. „Das entspricht zu 100 Prozent unserer Vertriebsstrategie“, erklärt Björn Dunkel, Leiter Sales & Marketing G.I.B. „Unser Produkt ist komplex. Wer

verstehen will, wie und weshalb sich mit dem Dispo-Cockpit Wettbewerbsvorteile realisieren lassen, muss die Logik verstehen, die SAP-Welt kennen und die logistischen Prozesse beherrschen. Ist das der Fall, treffen wir auf Begeisterung. Wir begleiten und unterstützen unsere Ansprechpartner auf dem Weg durch die Unternehmenssparten und Hierarchien.“ Die Vorteile der Software liegen auf der Hand. Weshalb ist es ein so langer und beschwerlicher Weg, bis alle im Unternehmen überzeugt sind? Ganz klar, weil jeder im Unternehmen an der Software partizipiert und die monetären Erfolge erst dann realisiert werden, wenn die Software akzeptiert und richtig angewandt wird. „Wenn man SAP einführt, weiß man, dass dies bei den Mitarbeitern auf Widerstände stoßen kann und wird. Bei der Einführung des Dispo-Cockpit fanden diese Widerstände nicht statt. Das ist ein Pull-, kein Push-Prinzip. Es wird einfach angenommen und umgesetzt. Unser Erfolgsrezept ist, dass alle Mitarbeiter in die Lösungsfindung und Umsetzung von Anfang an involviert sind und ihre Ideen und Vorschläge in das Modul integriert werden“, beschreibt Norman Seibold von ETA seine Erfahrung.

Wie gravierend der Einfluss dispositiver Stell-schrauben auf das Working Capital sein kann, ist selbst für Experten schwer bezifferbar. Umso größer

ist der Aha-Effekt bei Geschäftsführung und Vorstand, wenn sich zeigt, wie schnell und einfach bilanzwirksame Vorteile mit dem Dispo-Cockpit realisiert werden. „Die Fachbereiche waren Feuer und Flamme für die Module Dispo-Cockpit Operations und Controlling. Wir mussten danach unsere Unternehmensführung davon überzeugen. Das hat zwar etwas gedauert, aber nachdem wir jetzt die beiden G.I.B-Dispo-Cockpit-Module Controlling und Operations im Einsatz haben, ist auch die Geschäftsleitung mit den Ergebnissen sehr zufrieden“, sagt Norbert Gotthard, Leiter internationale Planung & SCM Operations bei Brita. Am Ende sollten alle auf Kunden- und Lieferanten-seite zufrieden lächeln können.

Bei 250 Mittelständlern und Konzernen hat das bereits funktioniert. Und zwar auf Deutsch, Englisch, Französisch, Spanisch, Holländisch, Rumänisch, Chinesisch ...

And the SCM Award 2013 goes to

Wenn am Abend des 14. Mai 2013 der Umschlag geöffnet wird und der Tusch ertönt, dann heißen die Gewinner zwar nicht George Clooney, Mel Gibson oder Angelina Jolie, haben aber durchaus einen ähnlichen Bekanntheitsgrad. Und eigentlich passen Continental, Airbus, Trilux und ETA auch viel besser zur Logistik und zum Award ...





Gunnar Clavey (li.) nimmt den G.I.B SCM Award entgegen.

Im Jahr 2012 wurde zum ersten Mal der SCM Award von G.I.B verliehen. Wir sprachen mit Gunnar Clavey von Airbus Operations über das Siegerprojekt und die Trophäe.

E-3: Hat Sie die Auszeichnung über-

Gunnar Clavey: Ja sehr, wir haben nicht damit gerechnet. Durch die hervorragende Zusammenarbeit des Airbus- und G.I.B-Teams konnten wir das Projekt professionell und schnell realisieren.

E-3: Die Einführung war ambitioniert: 16 Werke in vier Ländern mit einem Zeithorizont von sechs Monaten. Dieser Druck?

Clavey: Wir wollten natürlich schnell vom Tool profitieren. Grundlage war eine gute Planung. Die Einführung erfolgte parallel versetzt statt sukzessiv. Deshalb konnten wir ohne große Zeitverluste die Learnings aus der ersten Einführung in die Umsetzung der nächsten einfließen lassen. Somit ging alles sehr, sehr schnell.

E-3: Sie haben das Projekt in time und in budget durchgeführt ...

Clavey: Diesen Anspruch haben wir für all unsere Projekte. Das gelingt nicht immer, aber in diesem Fall schon. Da bin ich sehr stolz drauf.

E-3: Was würden Sie jemandem empfehlen, der vor einer ähnlichen Herausforderung steht?

Clavey: Es kommt auf die richtige Planung und den richtigen Partner an. Und darauf, dass man bei der Planung ambitionierte, aber dennoch realistische Ziele setzt. Mit dem richtigen Partner lassen sie sich dann gut umsetzen.

E-3: Haben Sie schon eine Idee, an welchem Standort der Award eine sichere Heimat finden wird?

Clavey: Den Award behalte ich natürlich nicht für mich. Dieser gebührt dem gesamten Team. Wir werden sicher noch einen geeigneten Standplatz finden.

E-3: Vielen Dank für das kurze Gespräch.



SCM-Award-Gewinner **Bernd Schäfer, Continental Teves**, auf die Frage, welchen Stellenwert der Zielreichweiten-Monitor für die Continental besitzt: „Der Zielreichweiten-Monitor ist im Wesentlichen eine Idee aus unserem Unternehmen. Es ist das zentrale Tool, um die Bestände und Maßnahmen zu tracken und dadurch Potenziale zu heben, die wir in unseren Beständen haben.“



SCM-Award-Gewinner **Norma Seibold, E-T-A Elektrotechnische Apparate**, antwortet auf die Frage, welches GIB-Dispo-Cockpit-Modul aus seiner Sicht das effizienteste ist: „Im Zusammenspiel aller im Dispo-Cockpit angebotenen Module bildet sich der Vorteil. Da würde ich kein einzelnes Modul herausheben. Kanban hat natürlich einen Sonderstatus, denn an der Entwicklung war ETA zu circa 50 Prozent beteiligt. Aber insgesamt sind die Module im Zusammenspiel am leistungsfähigsten.“



SCM-Award-Gewinner **Stefan Renk, Trilux**, auf die Frage, weshalb überhaupt nach Verbesserungsmöglichkeiten in der Supply Chain gesucht wurde: „Vor zwei bis drei Jahren sind wir das Thema Absatzplanung, Forecast, Verfügbarkeitsverbesserung und Bestandsreduzierung im Unternehmen angegangen. In diesem Zuge sind wir frühzeitig auf die Experten von G.I.B gestoßen. Viele Aspekte sprachen dafür. Vor allem die SAP-Integration der Module. Das Gesamtpaket war einfach rund.“

„Unternehmen sollten ihre Bank fragen, was sie bei SEPA wirklich bietet“

Im Notfall droht der Wechsel

Single European Payment Area – kurz SEPA – klingt auf den ersten Blick harmlos, hat es aber in sich. Der 1. Februar 2014 ist der europaweit gültige Endtermin für die Einführung eines europaweit einheitlichen Zahlungsraums für Transaktionen in Euro.

Das Ziel der Umstellung: Im SEPA-Raum sollen für Kunden keine Unterschiede mehr zwischen nationalen und grenzüberschreitenden Zahlungen erkennbar sein. So weit die Theorie – doch in der Praxis wird es kompliziert. Denn SEPA betrifft rund 500 Millionen Menschen in 32 Ländern und erfordert sowohl von Banken als auch von Unternehmen einen sauberen Planungs-, Migrations- und Kommunikationsprozess. Der Bankberater und Zahlungsverkehrsexperte Bernd Richter, Partner bei der Beratung Capco, skizziert im Interview mit dem E-3 Magazin die Herausforderungen, aber auch die Möglichkeiten, denen Banken und Unternehmen gegenüberstehen.

E-3: Beginnen wir mit einer Situationsanalyse. Wie weit sind Banken und Unternehmen in Deutschland und den Ländern?

Bernd Richter: Beide Parteien haben noch etliche Hausaufgaben zu machen. In unseren Transformationsmandaten bei Banken zu SEPA werden zwei Aspekte überdeutlich. Zum einen bearbeiten Banken aktuell so viele Baustellen im Regulierungsbereich, dass viele offensichtlich das Thema SEPA vergleichsweise niedrig priorisiert haben. Und dies ist für die Banken eine große Gefahr. Denn wenn sie jetzt nicht gewaltig Gas geben, werden sie im nächsten Jahr zahlreiche Kunden verlieren. Zum anderen zeigt sich, dass die allermeisten Banken lediglich auf die gesetzlichen Vorgaben reagieren und versuchen, die festgeschriebenen Inhalte der sogenannten Rule-Books umzusetzen, anstatt selbst zu agieren. Denn der Status quo, den Banken zum 1. Februar 2014 erfüllen müssen, entfaltet nicht im Ansatz das Potenzial, das SEPA haben wird – für Banken wie für Unternehmen.

E-3: Was kommt denn auf die Unternehmen zu?

Richter: SEPA teilt sich, vereinfacht ausgedrückt, in zwei Bereiche. Einerseits

in die SEPA-Überweisung, kurz SEPA CT genannt. Zum anderen in die jetzt anstehende SEPA-Lastschrift, kurz SEPA DD. Für beide Bereiche gelten ab dem 1. Februar kommenden Jahres im Euro-Raum die gleichen Regeln – zumindest auf dem Papier. In diesem Zahlungsraum sollen für Kunden keine Unterschiede mehr zwischen nationalen und grenzüberschreitenden Zahlungen erkennbar sein. Um als Unternehmen fit für SEPA zu sein, muss neben einer Umstellung und Optimierung der Anbindung und Datenverarbeitung auch geprüft werden, ob und wie die Lastschrifteinwilligungen transformiert werden. Denn die Unternehmen müssen in Zukunft die SEPA-Lastschriftmandate, also eine Legitimation für die Durchführung einer SEPA-Lastschrift, dokumentieren und administrieren. Das ist je nach Geschäftsmodell und Kundenanzahl ein hoher Implementierungsaufwand.

E-3: Wie schätzen Sie allgemein die Situation bei den Unternehmen ein?

Richter: Capco fokussiert sich bei der Beratung speziell auf Banken und Finanzdienstleister, daher erfolgt mein Urteil über die SEPA-Readiness der Unternehmen aus einem rein persönlichen Blickwinkel. Ich fürchte: Die Unternehmen haben noch einen steinigen Weg vor sich. Gleichwohl sie in den Bemühungen auch vergleichsweise wenig durch ihre Hausbanken unterstützt werden. Denn deren Umsetzungsgeschwindigkeit und Kommunikation ist oftmals verbesserungswürdig.

E-3: Hand aufs Herz: Wie weit sind denn die Banken?

Richter: Wir erleben einige Banken, die erstaunlich weit sind und innovativ handeln. Daneben werden wir aber auch bei vielen Finanzinstituten mandatiert, bei denen es lichterloh brennt, weil noch fast gar nichts passiert ist. Ich bezweifle angesichts der Daten der Europäischen Zentralbank, ob das Gros der Banken noch rechtzeitig fertig werden und zum Stichtag alle Kunden

bedienen kann. Das belegen übrigens Zahlen. In Deutschland haben laut EZB zum Ende des dritten Quartals 2012 erst sechs Prozent der Banken die SEPA-CT-Anforderungen erfüllt, SEPA DD sogar nicht einmal zu einem Prozent. Deutlich besser sieht es in Belgien aus, dort sind über 60 Prozent der Banken SEPA CT compliant, bei SEPA DD knapp 15 Prozent. Dies ist meines Erachtens mit dem Druck der jeweiligen Regierung zu begründen, wie stark SEPA gepusht wird oder eben nicht.

E-3: Was heißt das unterm Strich?

Richter: Unterm Strich heißt das: Viele, aber längst nicht alle Banken in Europa werden zum Stichtag compliant sein – aber nur auf dem Papier. Und die allermeisten Banken werden selbst diese Mindestanforderung, wenn überhaupt, nur für einen Bruchteil der Unternehmen nachhalten können. In der Folge werden wir mit hoher Wahrscheinlichkeit starke Verschiebungen der Kundenbeziehungen erleben. Eine Wechselwelle von Unternehmen zu Banken, die sehr weit sind und zudem das Potenzial von SEPA nachvollziehbar erklären und verkaufen können, ist in meinen Augen fast unausweichlich.

E-3: Ein Wechsel der Hausbank ist allerdings ein nicht alltäglicher Prozess. Sollten sich CFOs wegen SEPA tatsächlich mit diesem Thema beschäftigen?

Richter: Aus Kundensicht ist es immer sinnvoll, Angebote zu vergleichen. Und die CFOs müssen mit den COOs investieren, um SEPA darstellen zu können. Entsprechend macht es Sinn, dann auch die eigentlichen Potenziale von SEPA zu heben. Und dies geht nur mit einer Hausbank, die entsprechende Angebote vorhält.

E-3: Dadurch könnten Unternehmen ja auch erstarken?

Richter: Ja. SEPA spielt dadurch den Unternehmen in die Tasche und stärkt ihre Position. Sie brauchen nach der Einführung nur mehr ein Konto im

gesamten Euro-Raum, können in der Folge das Rechnungswesen zentralisieren, es gibt massive Working-Capital-Chancen und vieles mehr. Spannend wird SEPA für Unternehmen jedoch vor allem dann, wenn Zusatzservices, sogenannte „value added services“, genutzt und mit den eigenen SAP- oder ERP-Systemen zusammengeführt werden.

E-3: Können Sie hier ein Beispiel

Richter: Es wäre beispielsweise für viele Unternehmen extrem hilfreich, wenn bei dem Verwendungszweck neben Text und Rechnungskoordinaten auch Bild oder gar Video hinzugefügt werden könnte. Ist die Ware angekommen? Gibt es Beanstandungen? Diese Information wird in Echtzeit in die ERP- und CRM-Systeme gespielt, ausgewertet und löst entsprechende Prozesse aus.

E-3: Ist so ein Szenario tatsächlich – von einer Bank?

Richter: Absolut. Ich sehe und erlebe in meinen Beratungsmandaten bereits erste derartige Konzepte. Jedoch eben nur bei wenigen Banken. Der Innovationsdruck kommt in Sachen „value added services“, wie überhaupt im gesamten Payment-Markt, jedoch selten von Banken. In der Regel treiben ehemals reine Technologieanbieter die Entwicklungen voran – und damit Banken vor sich her. Paypal, Everbill oder Traxpay verstehen es schon jetzt sehr

gut, Information mit Zahlung und dem Faktor Geschwindigkeit zu kombinieren. Sie bieten parallel zum bestehenden bankengestützten Zahlungsverkehr oft eine kostengünstige alternative Zahlungsinfrastruktur an, die Zahlungen nicht wie bisher innerhalb von ein bis zwei Tagen abwickelt, sondern in Echtzeit. Sieben Tage die Woche, 24 Stunden am Tag. Das führt zu einem neuen Machtverhältnis. Bis vor wenigen Jahren war Zahlungsverkehr ein Monopolthema der Banken in Europa. Nun jedoch drängen neue Spieler auf das Spielfeld. In der Folge sollten CFOs schon jetzt das Gespräch mit der Hausbank suchen und sich zeigen lassen, was zum 1. Februar machbar sein wird. Und ob das auch für das eigene Unternehmen gültig sein wird. Und sich ansonsten andere Angebote einholen.

E-3: Was müssen die Banken tun, um nicht Gefahr zu laufen, die gewachsenen Kundenbeziehungen zu verlieren?

Richter: Für mich ist es überraschend, dass Banken nicht beginnen, Allianzen für SEPA und darüber hinaus zu schmieden. Es wäre vorstellbar und naheliegend, die Entwicklung eines modernen SEPA-Anwendungsmodells in Kooperation mit anderen Banken zu planen und die Entwicklungs- und Umstellungskosten zu teilen – und somit Innovation gegenüber den Technologieanbietern zu verteidigen. Jedoch zeigt die Praxis, dass die Banken weiterhin nur eigene Wege gehen. Deshalb ist es

umso notwendiger, rasch zu handeln, strategisch und visionär zu agieren und vor allem die Kommunikation zum Kunden zu optimieren. Denn wer darauf wartet oder hofft, dass der Kunde möglichst spät oder gar keine Fragen zu SEPA stellt, wird 2014 ein böses Erwachen erleben.

E-3: Vielen Dank für das Gespräch.

www.capco.com



Bernd Richter ist Partner beim Beratungsunternehmen Capco.

Uniserv bietet Plausibilitätsprüfung für die neuen Bankdaten-Formate

Bereit für die Zukunft?

Uniserv mit Stammsitz in Pforzheim bietet mit bank.International eine Plausibilitätsprüfung für Bankdaten. Die praxisorientierte Lösung bearbeitet herkömmliche Daten wie Bankleitzahl und Kontonummer sowie die Formate der Single Euro Payments Area (SEPA), die ab Februar 2014 verbindlich werden.

Im Februar 2014 löst die IBAN, die International Bank Account Number, Bankleitzahl und Kontonummer ab und sorgt europaweit für einheitliche Datenformate. Trotz der Dringlichkeit der Umstellung auf SEPA verkennen leider viele Unternehmen den Handlungsbedarf. Auch die aktuelle Studie von ibi research, „SEPA-Umsetzung in Deutschland“, zeigt, dass bei einem Drittel der befragten Organisationen SEPA noch nicht wirklich ins Bewusstsein gedrungen ist. Und erst ein weiteres Drittel der Unternehmen nutzt überhaupt schon SEPA-Überweisungen – sporadisch. Die Umstellung auf den europäischen Zahlungsraum

bringt nicht nur für Finanzabteilungen Änderungen mit sich, sondern betrifft nahezu jede Abteilung. Mit bank.International kann der Anwender bequem und zuverlässig die Bankverbindungsdaten der Kunden verifizieren. Die Software prüft, ob die IBAN syntaktisch korrekt ist, alle Vorgaben zum Aufbau einer IBAN erfüllt und eindeutig einer Bank zugeordnet werden kann. Die Plausibilisierung der IBAN erfolgt durch die Zuordnung einer Internationalen Bankleitzahl (BIC) oder Prüfung von IBAN und BIC gegeneinander. „Das Smarte an bank.International ist, dass sich die Lösung nahtlos in die relevanten Anwendungen integrieren lässt, hochflexibel unterschiedliche

Einsatzszenarien unter Nutzung von Cloud-Technologien abdeckt und nicht zuletzt die Risiken für Unternehmen minimiert“, beschreibt Michael Luderer, Geschäftsführer der Severn Consultancy, den Nutzen aus Beratersicht. Für höchste Ergebnisqualität nutzt bank.International die Referenzdaten von SWIFT, der Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication. Schon bei der Dateneingabe werden falsche Bankverbindungsdaten und Kreditkartennummern erkannt, Tippfehler zuverlässig korrigiert. So wird das Risiko einer gescheiterten Transaktion minimiert.

www.uniserv.com/sepa-ready

Mit der WeWebU-Übernahme stärkt Alfresco die Entwicklung von Geschäftsanwendungen



Adieu Papier

Alfresco, die offene Plattform für Contentmanagement und Collaboration, gab Ende Januar 2013 die Übernahme der WeWebU Software AG bekannt. WeWebU ist ein führender Anbieter content-zentrischer Geschäftsanwendungen.

Durch die Akquisition stärkt Alfresco sein Portfolio für Enterprise-Lösungen: Die Alfresco-Plattform wird damit um konfigurierbare, rollenbasierte Funktionen für das transaktionale Content Management und die Aktenverwaltung erweitert. „Die Übernahme von WeWebU ist ein wesentlicher Meilenstein auf unserem Weg, Unternehmen weltweit für ihre zentralen Geschäftsprozesse Content-zentrische Applikationen bereitzustellen“, sagt Doug Dennerline, CEO von Alfresco. „Beide Unternehmen haben bereits gemeinsame Kunden und Partner. Unser vereintes Ziel ist es, durchgängige Content-Lösungen anzubieten, die innerhalb der Unternehmensgrenzen ebenso nutzbringend eingesetzt werden können wie in der Cloud und auf diversen Mobilgeräten.“ Die Verbindung von Alfresco und WeWebU ermögliche es, Content-orientierte Geschäftsprozesse reibungslos abzuwickeln. Dazu zählen die Verwaltung von Verträgen und Unterlagen zu komplexen Geschäftsabschlüssen sowie die elektronische Aktenverwaltung, zum Beispiel für Personalakten, oder die Prozessunterstützung in der Finanzindustrie. WeWebU ergänzt die Alfresco-Plattform um dynamische, rollenbasierte Sichten und virtuelle Ordner.

Die Analysten von Forrester stellten dazu in ihrem Bericht „Address the Complex Enterprise Content Management (ECM) Landscape“ fest: „Die Hersteller von ECM-Systemen müssen ihre auf die eigene Technologie gerichtete Marktsicht aufgeben. Stattdessen müssen sie sich darauf konzentrieren, fertige Lösungen

für praxisrelevante Geschäftsprobleme zu entwickeln. Solche Lösungen fokussieren auf die Automatisierung von Geschäftsprozessen und das entsprechende Contentmanagement, sodass sowohl die Erfassung als auch die Bearbeitung von Inhalten deutlich verkürzt wird.“ Die Anwendungen von WeWebU unterstützen Organisationen dabei, das in ihren Inhalten steckende Potenzial in vollem Umfang für sich zu nutzen. Zusätzlich integriert sich WeWebU in vorhandene Desktop- und Office-Lösungen und ermöglicht Anwendern von unterwegs aus per iPad und iPhone auf dieselbe Arbeitsumgebung zuzugreifen. Nahtlose Prozesse und Workflows sind damit gegeben. „Zahlreiche Unternehmen haben sich vom Medium Papier verabschiedet und konnten ihre Geschäftsprozesse optimieren“, sagt Stefan Waldhauser, CEO von WeWebU. „Wir freuen uns darauf, unsere Expertise mit Alfresco zu bündeln und gemeinsam die Zukunft von Contentmanagement und Collaboration für unternehmenskritische Inhalte zu gestalten.“

Nach Abschluss der Akquisition wird WeWebU mit dem gesamten Team innerhalb von Alfresco als neuer Geschäftsbereich unter dem Titel Alfresco Business Solutions geführt werden. Alfresco stärkt dadurch die Präsenz im deutschsprachigen Raum. Die Leitung des neuen Geschäftsbereichs wird Stefan Waldhauser übernehmen, der Gründer und CEO von WeWebU.



Stefan Waldhauser, Gründer und CEO von WeWebU, wird künftig den Geschäftsbereich Alfresco Business Solutions leiten.

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.

www.wewebu.com
www.alfresco.com

PERSONAL2013

Fachmessen für Personalmanagement

Insgesamt über 500 Aussteller
250 Vorträge | 6 Keynotes
mehr als 8.000 Fachbesucher

23.-24. April 2013
Messe Stuttgart

14.-15. Mai 2013
CCH Hamburg

Twitter:
#Psued13

Twitter:
#Pnord13

people performance technology

KEYNOTES 2013

Keynotes und Vorträge im
Eintrittspreis enthalten!



Foto: Rauschenberger

Jörg Rauschenberger
Erfolgsgastronom und Unternehmer
aus Leidenschaft
präsentiert von Speakers Excellence

Nord Süd



Foto: Baum

Thilo Baum
Kommunikationswissenschaftler,
Klartextexperte und Journalist
präsentiert von
German Speakers Association

Nord Süd



Foto: Weissman

Prof. Dr. Arnold Weissman
Professor für Unternehmensführung an
der Hochschule Regensburg, Lehrbeauftragter
an der Zeppelin University und Leiter des
Kompetenz-Centers Strategie am St. Galler
Management-Programm
präsentiert von Speakers Excellence

Nord Süd



Foto: Hoffmann

Joachim Hoffmann
Leiter Personalentwicklung
im Ruhestand, BMW Group
präsentiert von HR RoundTable

Süd



Foto: Brenner

Dr. Carmina Brenner
Präsidentin des Statistischen Landes-
amtes Baden-Württemberg
präsentiert von der Führungsakademie
Baden-Württemberg

Süd



Foto: Lütje

Thomas Lütje
Geschäftsführer
HHLA Container Terminals GmbH
präsentiert von HR RoundTable

Nord

In Stuttgart zeitgleich mit



**CORPORATE
HEALTH
CONVENTION**

3. Europäische Fachmesse für betriebliche Gesundheitsförderung und Demografie

In Hamburg zeitgleich mit



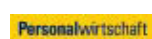
Mit freundlicher Unterstützung von



Partner



Medienpartner



Sparen Sie 40%
bei Online-Registrierung!

www.personal-messe.de

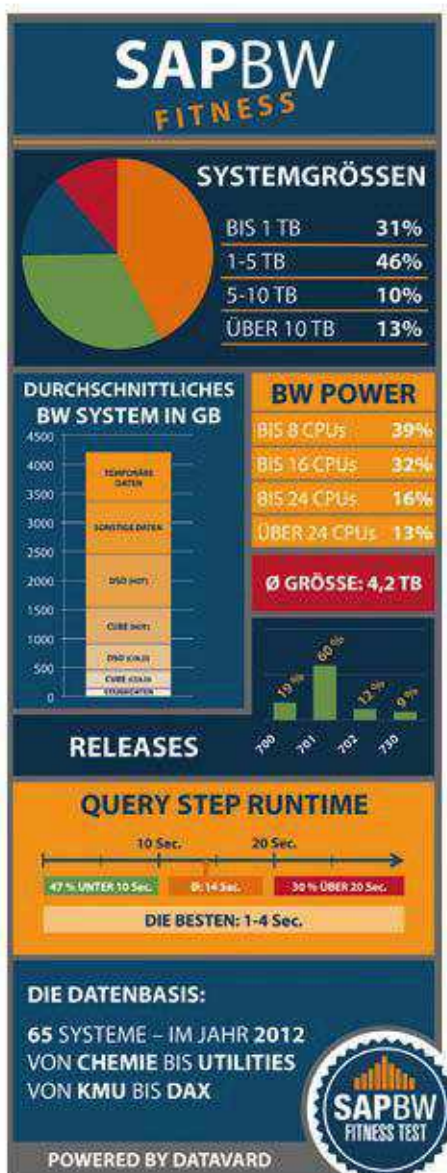
Vom Durchschnittstypen zum Klassenprimus

65 BW-Systeme wurden im vergangenen Jahr auf ihre Fitness hin untersucht. Die Ergebnisse sind aufschlussreich und bieten die Möglichkeit einer Standortbestimmung. Worin unterscheiden sich BW-Systeme und wie bringt man sie in Höchstform?

Von Joseph O'Leary und Lars Christian Kehrel, DataVard



© olly, Shutterstock.com



Der SAP BW Fitnessstest bietet ein Benchmarking mit über 100 produktiven BW-Systemen.

Bernd Weber ist ein Allerweltstyp. Er ist nicht wirklich groß, aber auch nicht klein, trägt gerne Kleidung in gedeckten Tönen und bewegt sich langsam. Er selber würde sich wohl als einen Mann mit wichtigen Aufgaben, kleinen Wehwechen und in seinen besten Jahren beschreiben. Viele von uns kennen diesen Bernd irgendwoher, besser bekannt ist er unter seinen Initialen BW. Wir wollen uns diesen Durchschnittsbernd einmal näher ansehen. Wie sieht er wirklich aus? Die Ergebnisse, die in diesem Artikel genannt werden, basieren auf zahlreichen automatisierten Analysen von produktiven Business-Warehouse-Systemen, welche wir im Jahr 2012 im Rahmen des DataVard SAP BW Fitnessstest durchführten. Die Systeme stammen von Unternehmen aus verschiedenen Branchen und Größen, von Chemie bis Utilities, von KMU bis DAX.

Der Durchschnittstyp

Unser Bernd Weber, also das absolut durchschnittliche SAP BW, hat eine Systemgröße von circa 4,2 Terabyte. Unser Überblick zeigt, dass mit 46 Prozent fast die Hälfte aller Systeme ebenfalls im Bereich zwischen einem und fünf Terabyte liegt. Weitere 31 Prozent, also immerhin jedes dritte System, sind sogar kleiner als ein Terabyte. Zehn Prozent der Systeme sind fünf bis zehn Terabyte groß und lediglich 13 Prozent aller von uns analysierten Systeme überspringen die Zehn-Terabyte-Grenze. Im Angesicht der aktuellen Big-Data-Diskussion fragen wir uns, woher dieses Trendthema im Kontext von SAP BW kommt, sind die meisten Systeme doch anscheinend gar nicht so groß. Ein wichtiges Indiz für Big Data ist unserer Meinung nach aber nicht die reine Systemgröße, sondern das Datenvolumen, welches in einer Query abgefragt werden muss. In unserem Durchschnittssystem

liegen weniger als ein Drittel der Daten in der Reporting-Schicht. Des Weiteren besteht das System meist zu über 40 Prozent aus temporären und sonstigen Daten. Unter sonstigen Daten verstehen wir alles außer Stamm-, Cube-, ODS-, PSA-Daten sowie ChangeLogs. Häufig stellen wir fest, dass die größten Tabellen in dieser Gruppe die BW-Statistiken sind. Der Rest des BW-Systems setzt sich aus den Datenaufbereitungsschichten und den Stammdaten zusammen.

Die Größe eines BW-Systems lässt wenig Rückschlüsse auf Herausforderungen der Zukunft zu. Ein wichtiger Indikator ist dafür das Wachstum. Unser Bernd Weber hat eine Wachstumsrate von stolzen 30 Prozent im Jahr! Wachstumsschmerzen bleiben hier natürlich nicht aus. Nach zwei bis drei Jahren hat sich das System in seiner Größe verdoppelt. Auf der einen Seite sinken die Kosten für bestehende Speichertechnologien und können damit einen Teil des Wachstums zumindest finanziell auffangen. Auf der anderen Seite sehen wir aber aktuelle Entwicklungen, wie In-memory Computing, welche die Kosten pro Gigabyte wieder in die Höhe treiben. Wachsende Datenbestände führen neben einer steigenden TCO (Total Cost of Ownership) auch zu Herausforderungen für die Performance. Das Durchschnittssystem hat eine Weighted Query Step Runtime von 14 Sekunden. Dieses Ergebnis erklärt so manchen Frust auf der Anwenderseite. Das blasse Auftreten unseres Durchschnittstypen liegt nicht nur an seinen unauffälligen Eigenschaften, wie seiner Größe und seiner Performance, sondern auch an seinem letzten Upgrade. Bernd Weber ist ein BW-System auf dem NetWeaver Release 7.01. Lediglich

neun Prozent der Systeme laufen auf 7.30 und höher. Dies ist besonders interessant im Zusammenhang mit Hana, denn für einen Umstieg auf diese Technologie ist mindestens dieses Release vonnöten.

Der Klassenprimus

Im Gegensatz zu unserem unauffälligen Durchschnittssystem ist der Klassenprimus eine schillernde Persönlichkeit. Den großen Unterschied finden wir in seiner Statur und Fitness. Er ist athletisch und schnell. Im Gegensatz zu den 14 Sekunden Weighted Query Step Runtime des Durchschnittstypen ist der Primus in vier Sekunden ins Ziel gekommen – und das ganz ohne Hana. Interessant ist auch der Körperfettanteil des Primus: Die temporären und Systemdaten machen hier nur noch 20 Prozent des Gesamtsystems aus. Des Weiteren ist die Datenhaltung

schlanker, da nur aktuelle Daten in den Infoprovidern vorgehalten werden und „kalte“ Daten regelmäßig ausgelagert werden. Es gibt sicherlich viele Gründe für diese gute Performance, drei stellen wir hier kurz vor:

1. Die Nutzung seiner guten Veranlagung, der Bordinstrumente eines BW-Systems, sind hier ein wichtiger Erfolgsfaktor. Das Datenmodell ist zugriffszeitenoptimiert – der Leseaufwand pro Query ist gering. Wir berechnen die Anzahl der zu lesenden Zeilen pro angegebene Zeile, um dies zu messen. Im Durchschnittssystem kommen auf eine angezeigte Zeile 57 gelesene Datensätze. Bei den Topsystemen sind es lediglich drei bis fünf Zeilen. Eine solche Optimierung des BW-Systems ist ohne externe Lösungen zu schaffen.

2. Die besten Systeme haben ein gutes Housekeeping gemeinsam, durch welches Daten, die für Reporting und Datenaufbereitung nicht nötig sind, ausgemistet werden. Die führenden Systeme arbeiten hier mit voll automatisierten Lösungen, um Nachhaltigkeit zu gewährleisten. Im Gegensatz zu diesen Systemen stellen wir bei der Untersuchung vieler normaler BW-Systeme fest, dass Statistik- und Log-Tabellen zu den größten im System gehören. Hier drängt sich die Frage auf, ob die drei Jahre alte Query-Zugriffsstatistik ebenso werthaltig ist wie die Auftragseingänge des Vortags.

3. Beim Klassenprimus werden außerdem die Daten nach Häufigkeit des Zugriffs aufgeteilt, um Reportingzeiten zu optimieren – dies wird typischerweise über Zeitscheiben realisiert. Die Reportingzeit wird deshalb optimiert, weil die Datenmenge, auf die zugegriffen wird, reduziert ist. Wir beobachten hierfür zwei Vorgehensweisen: Partitionierung und Archivierung/NearLine Storage. Bei der

Partitionierung werden die Infoprovider häufig noch manuell aufgespalten. Das kann zum Beispiel heißen, dass die Auftragsdaten eines jeden Geschäftsjahrs in einem eigenen Infoprovider liegen. Bei der Archivierung beziehungsweise dem NearLine Storage (NLS) werden die Daten automatisch nach Ablauf einer Aufbewahrungszeit aus dem aktiven Infoprovider herausgeladen. SAP hat durch die NLS-Schnittstelle die Möglichkeit geschaffen, die Daten trotzdem im vollen Zugriff der Benutzer zu halten. NLS ist dabei nicht gleichbedeutend mit Sybase IQ: Die Daten werden je nach eingesetzter Lösung direkt im SAP-System hochkomprimiert gespeichert oder in eine separate Datenhaltung geladen. Der Vorteil gegenüber der Partitionierung ist, dass das System weniger Ballast enthält, da die alten Daten einen geringeren Teil des Systems ausmachen.

Fazit

Wie wir gesehen haben, unterscheiden sich BW-Systeme in großem Ausmaß. Besonders die Performance kann in durchschnittlichen und unterdurchschnittlichen Systemen schnell zu Frust auf der Anwenderseite führen. Hana hilft hier nur eingeschränkt: Durch einen Technologiewechsel wird ein schlechtes Datenmodell nicht auch gleich besser. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, um das System auf Vordermann zu bringen. Eine detaillierte Analyse des BW-Systems ist der beste Start, um die richtigen Ansatzpunkte hierfür zu finden. Der SAP BW Fitnesscheck von DataVard bietet neben einer Analyse des Ist-Zustandes auch ein Benchmarking mit über 100 produktiven BW-Systemen. So ist auf einen Blick ersichtlich, in welchen Bereichen das eigene Business Warehouse Verbesserungspotenziale besitzt.

www.datavard.com



Joseph O'Leary, Produktmanager ILM & Performance Optimierung SAP BW bei DataVard, berät Kunden, wie sie ihre BW-Systeme fit halten. Im Fokus steht

die Verschlinkung von Systemen vor einer Migration zu Hana.



Lars Christian Kehrel ist Analyst und Business Consultant bei DataVard. Er berät Kunden und analysiert ihre Systeme, um mit den daraus gewonnenen Kennt-

nissen die Systemlandschaften zu verbessern.

abilis SAP-Consulting [maß|ge|schnei|dert]

Beratung durch Zuhören -
Lösung durch Kompetenz.
Für Ihren Erfolg.



SAP-Consulting | SAP AddOns | SAP Einführung
SAP IT-Services | SAP Hosting | SAP Remote Services

abilis **it**
www.abilis.de



Notwendigkeit der Dokumenterzeugung

Jeder Geschäftsprozess verlangt neben einer unternehmensinternen auch eine Kommunikation mit der Außenwelt. Dokumente bilden dabei die wesentliche Grundlage. Technologien wie SAPscript, Smart Forms, interactive Forms by Adobe sowie Produkte von Drittanbietern unterstützen dabei die Erzeugung von Dokumenten innerhalb von SAP.

Von Rinaldo Heck, Heckcon

Vor dem Einstieg in die Welt der Dokumenterzeugung ist es wichtig, die wesentlichen Unterschiede zu beachten. Hierbei ist zwischen einzelnen Bereichen zu unterscheiden. Beispielhaft ist der Bereich der Druckschreiben (Erzeugung von Massenanschreiben), die strukturierte Daten wie die der Rechnungserzeugung nutzen. Die Rechnungsdaten sind in der Datenbank hinterlegt und müssen in die Vorlage des Anschreibens, das im Corporate Design vorliegt, eingefügt, gedruckt beziehungsweise per E-Mail versendet werden. Auf der anderen Seite gibt es individuelle Schreiben, welche zusätzlich mit freien Texten oder Informationen vom Sachbearbeiter (unstrukturierte Daten) gefüllt werden sollen. Hierbei werden die strukturierten Daten mit unstrukturierten Daten gemischt. An dieser Stelle ist nur in Einzelfällen mit einer Massenerzeugung zu rechnen. Für die Vervollständigung der unstrukturierten Daten ist ein zusätzlicher Dialog erforderlich, der die Datenerfassung für den Sachbearbeiter zulässt.

Formulartechnologien in SAP

SAPscript als Urvater der Dokumenterzeugung innerhalb von SAP wurde inzwischen von neueren Technologien wie SAP Smart Forms, SAP Interactive Forms by Adobe oder Drittanbietern wie dem Aconso Creator oder Escriba abgelöst. Die bei SAPscript definierten Grundlagen haben allerdings weitestgehend bis heute Bestand:

- **Editor:** Der Editor ermöglicht das Erfassen und Bearbeiten der Zeilen eines Textes. Wenn der Sachbearbeiter Texte zu einem Anwendungsobjekt pflegen will, wird der Editor von den Anwendungstransaktionen aufgerufen.
- **Formulare:** Größtenteils werden die Formulare getrennt von den Texten gespeichert. In SAP Interactive

Forms by Adobe oder beispielsweise dem Aconso Creator können die Texte auch innerhalb des Formulars gespeichert werden.

- **Datenbanken:** Datenbanktabellen gestatten die Speicherung von Formularen und Texten.
- **Composer:** Der Composer bringt Formulare, Texte sowie die benötigten Daten aus SAP-Tabellen im Dokument zusammen und ermöglicht die Steuerung der weiteren Prozessschritte.
- **Programmierschnittstelle:** Die Anbindung in eine konkrete Anwendung ist Dreh- und Angelpunkt der Dokumenterzeugung. Das Modul SAP HCM stellt ein solches Beispiel dar. Hierbei ist zuerst das Sammeln der Daten für das zu erzeugende Dokument notwendig, bevor eine Dokumenterzeugung aus einem Stammdatensatz heraus zustande kommen kann. Danach wird die Dokumenterzeugung auf Basis der gesammelten Daten über eine Programmierschnittstelle zur jeweiligen Technologie angestoßen.

Ein Vergleich der einzelnen Technologien stellt sich als sehr schwierig heraus, da ein Vorteil für den einen Betrachter auch ein Nachteil für andere sein kann. Die hier gegebene Bewertung erfolgte auf Basis von Projekterfahrungen beziehungsweise Diskussionen in Workshops und kann von einer eigenen, persönlichen Bewertung abweichen.

Fazit

Betrachtet man die Möglichkeiten der Dokumenterzeugung aus SAP stellt man fest, dass es momentan zahlreiche Technologien von SAP und auch von Drittanbietern auf dem Markt gibt. Eine eindeutige Empfehlung kann nicht gegeben

werden, da jedes Unternehmen andere Anforderungen an die Dokumenterzeugung stellt. Zum einen kann über die strategische Ausrichtung der IT-Infrastruktur eine Richtung vorgegeben sein. Hierzu zählen das Vorhandensein von Wissen zur Administration eines Java-Webserver oder die Gegebenheiten der Hardware für die Installation von zusätzlichen Komponenten. Zum anderen kann die Notwendigkeit von mobilen Endgeräten wie Tablets und Smartphones die Entscheidung beeinflussen. Beispielhaft hierfür ist der Einsatz bei Außendienstmitarbeitern einer Wartungsfirma für Gabelstapler oder die Durchführung von Assessment-Centern in einer Recruiting-Abteilung. Letztendlich kann die Auswahl der geeigneten Technologie nur auf Basis der spezifischen Anforderungen des Unternehmens erfolgen.

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

heckcon
www.heckcon.de



Rinaldo Heck ist Gründer und Inhaber der unabhängigen Unternehmensberatung Heckcon und spezialisiert auf die Optimierung dokumentenorientierter Geschäftsprozesse in SAP. Er verfügt über jahrelange Erfahrung in der SAP-Basisentwicklung sowie in der Einführung von SAP-Dokumentenmanagement. Seine Kenntnisse erstrecken sich unter anderem auf die Bereiche NetWeaver Folders Management, Business Workflow, ArchiveLink, Interactive Forms by Adobe und weitere SAP-Technologien.

Managed Services: Eine spannende Mischung aus Chancen und Herausforderungen

Abenteuer Auslagerung

IT-Abteilungen sehen sich heute mit einer rasanten Weiterentwicklung der Technik konfrontiert. Zudem werfen Schlagwörter wie Cloud Computing, App Economy, Social Networks, In-memory Computing, Big Data, Augmented Reality oder Gamification neue Fragen auf.

Von Ioannis Liappas, Ciber

Fachabteilungen sind ebenfalls dem Wandel der Zeit unterworfen. Sie verstehen sich als Kunden der IT und erwarten Antworten auf Trends wie Globalisierung und demografischen Wandel. So nehmen die Qualitätsanforderungen an die IT-Abteilungen stetig zu. Neben skalierbaren Lösungen und einem effektiven Kostenmanagement wird heute auch die Konzentration auf Business-Themen und Innovationen erwartet. Darüber hinaus müssen sich Unternehmen angesichts des Fachkräftemangels auch als attraktiver Arbeitgeber positionieren und den Mitarbeitern ein spannendes Umfeld mit Perspektiven bieten. Um diesen Herausforderungen zu begegnen, hilft eine Konzentration auf die Kernkompetenzen und Reduzierung der Fertigungstiefe – oder anders ausgedrückt, eine Auslagerung bestimmter IT-Aufgaben an externe Dienstleister. IT-Outsourcing eröffnet Unternehmen Chancen, um den täglichen Herausforderungen besser gerecht zu werden. Unternehmen erhalten damit Zugang zum Prozess- und Projekt-Know-how des Dienstleisters mit der Möglichkeit eines Know-how-Transfers. Auch schaffen sie sich Freiräume zur Herstellung eines optimalen Fits zwischen Geschäftsanforderungen und Systemlandschaft. Zudem sind die erbrachten IT-Dienstleistungen nicht nur transparent und flexibel, die Kostenstrukturen lassen sich durch den Einsatz von Near- und Offshore-Delivery-Modellen sowie der flexiblen Anpassung der Kapazitäten entsprechend dem tatsächlichen Bedarf optimieren. Das Unternehmen erhält aber auch Zugang zur Expertise zukunftsorientierter Technologien und kann dadurch an den strategischen Partnerschaften des Dienstleisters teilhaben.

Beim IT-Outsourcing handeln viele Unternehmen nach einer einfachen Regel: Alles, was nicht zu den Kernkompetenzen oder geschäftskritischen Prozessen gehört und kostengünstiger bezogen werden kann, kann ausgelagert werden. Aber ist es wirklich so einfach? Die Antwort ist ein klares Nein. Denn neben dem passenden Partner muss auch die IT-Organisation einige Fähigkeiten aufweisen, damit IT-Outsourcing sinnvoll und erfolgreich

umgesetzt wird. Zunächst einmal sollte die wichtigste Frage geklärt werden: Was will ich mit dem IT-Outsourcing erreichen? Um dies zu beantworten, muss die IT-Abteilung in der Lage sein, strategische Geschäftsziele einzubeziehen. Sie muss wissen, ob die IT ein reaktiver Dienstleister oder ein Innovationsmotor sein soll. Ob niedrige Kosten und stabile Prozesse oder Flexibilität und Qualität im Vordergrund stehen. Anschließend muss eine passende Strategie entwickelt werden, bei der definiert wird, welche Prozesse respektive Services ausgelagert werden sollen. Der nächste Schritt ist dann die Suche nach dem richtigen Partner. Dafür muss die IT-Abteilung in der Lage sein, entsprechende Ausschreibungen vorzubereiten und durchzuführen. Ist der passende Partner gefunden, müssen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit zunächst die erforderlichen Strukturen geschaffen und Prozesse installiert werden. Dabei entsprechen der Umfang und die Struktur der Serviceorganisation dem Charakter und Umfang der Zusammenarbeit. Wichtig ist es, klar festgelegte Verantwortlichkeiten und Rolleninhalte zu definieren und auf eine paritätische Besetzung auf Kunden- und Lieferantenseite zu achten. Ein weiterer Baustein ist eine Meeting-Struktur als entscheidungsfähiges Podium für die Besprechung von operativen, taktischen und strategischen Themen mit klar definierten Teilnehmern, Themenfokus und Tagungsfrequenz.

Wurden die ersten Schritte erfolgreich umgesetzt, gilt es, den Vertrag mit Leben zu füllen. Der IT-Bereich muss fähig sein, die aus dem Vertrag resultierenden Finanztransaktionen wie Service-Fees, Material- oder Projektkosten abzuwickeln sowie die Lieferanten zu steuern. Dazu gehört das SLA-Management (Service Level Agreement), bei dem Ziele definiert werden, deren Einhaltung überwacht und die Zusammenarbeit mit den Lieferanten auf allen Ebenen koordiniert wird. Des Weiteren ist auch der Kontrakt an sich ändernde Anforderungen und gewonnene Erkenntnisse anzupassen. Nicht zuletzt stellt auch der Übergang der Services an den Dienstleister hohe Anforderungen an die IT-Organisation. Denn neben der

Transitionsplanung und -durchführung muss der IT-Bereich in der Lage sein, die neuen Strukturen und Spielregeln erfolgreich einzuführen und die ausgelagerten Services zu testen und zu validieren. Kurz gefasst muss die IT-Organisation den Wandel von einem operativen Leistungserbringer hin zu einem Partner auf Augenhöhe für die internen Kunden und Manager externer Lieferanten bewältigen.

Fazit

Die Anforderungen an IT-Abteilungen wachsen kontinuierlich – eine Auslagerung ausgewählter Prozesse und Bereiche hilft, den steigenden Herausforderungen gerecht zu werden. Eine erfolgreiche Verlagerung der Verantwortung erfordert aber nicht nur den besten Partner, sondern auch Fähigkeiten der eigenen Organisation. Bevor Unternehmen sich also blindlings ins Abenteuer IT-Outsourcing stürzen, sollte zunächst geprüft werden, ob die eigene IT-Abteilung dafür gerüstet ist. Der richtige Partner wird dann bei der Identifizierung und Schließung von Lücken behilflich sein.

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

ciber[®]
Client focused. Results driven.



Ioannis Liappas ist verantwortlich für Management Consulting bei Ciber Managed Services und koordiniert die Aktivitäten der strategischen Aus-

richtung der Managed Services Practice. Zu seinen Aufgaben gehören die Erarbeitung von Sourcing-Strategien, die Erstellung von Wirtschaftlichkeitsrechnungen und die Initiierung und Begleitung von Optimierungsmaßnahmen im Rahmen von Kundenaufträgen.

Serie Teil 1: Der Königsweg zur Vermeidung des Fachkräftemangels



Der Weg aus der Falle

© Boguslaw Mazur, Shutterstock.com

Auch in einer gebremsten Konjunktur bleibt die demografische Falle eine Herausforderung für die deutsche Wirtschaft: Trotz des Personalabbaus in einigen Branchen leiden noch viele Unternehmen und Institutionen an einem Mangel an qualifiziertem Personal.

Die Bundesregierung stellt fest, dass der Mittelstand in den vergangenen Jahren viel Personal aufgebaut und nun mehr offene Stellen hat. Die Bundesagentur für Arbeit zeigt, dass sich gegenüber dem Vorjahr der Fachkräftemangel auf weitere Berufsgruppen ausgeweitet hat. Eine Umfrage des DIHK besagt, dass der Engpass an Fachkräften insbesondere im Mittelstand immer noch spürbar ist. Selbst die vermeintliche Entspannung infolge der schwächeren Konjunktur darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass im Mittelstand qualifiziertes Personal knapp ist und bleibt. In einem früheren Beitrag in diesem Magazin haben wir aufgezeigt, wie man mit der Prozessoptimierung die Folgen des demografischen Wandels beherrschen kann, damit daraus keine demografische Falle wird:

- Mitarbeiter haben mehr Zeit für wertschöpfende Tätigkeiten
- weniger qualifizierte Mitarbeiter können Teilprozesse bearbeiten
- Führungskräfte haben mehr Zeit für ihre Führungsaufgaben
- höhere Motivation
- die Leistungsfähigkeit älterer Mitarbeiter steigt

- neue Mitarbeiter werden schneller produktiv
- Work-Life-Balance wird verbessert

Werden bei der Optimierung der Prozesse zudem langfristige Aspekte berücksichtigt und Arbeitsplätze, Aufgabeninhalte, Leistungsanforderungen adäquat ausgestaltet, lassen sich physische und psychische Schäden eindämmen. Ein Unternehmen hat somit doppelten Nutzen: Man schöpft die Potenziale der Mitarbeiter aus und ist für vorhandene und potenzielle Mitarbeiter attraktiv. Diesen Nutzen effizient und dauerhaft zu erwirken, stellt hohe Ansprüche an die Prozessoptimierung. Diese soll zur Abgrenzung von der gängigen Praxis mit dem Begriff „umfassende Prozessoptimierung“ bezeichnet werden und ist gekennzeichnet durch folgende Aspekte: Waren die bisherigen Ziele Kostenreduktion, Zeitverkürzung und Qualitätssteigerung, kommen nun die optimale Ausschöpfung der Mitarbeiterpotenziale und die hohe Attraktivität des Unternehmens hinzu. Arbeiteten Organisations- und IT-Experten bisher unabhängig voneinander, sind sie nun eng verzahnt. Dies ist für eine Optimierung notwendig, da insbesondere in der komplexen Unternehmenswelt

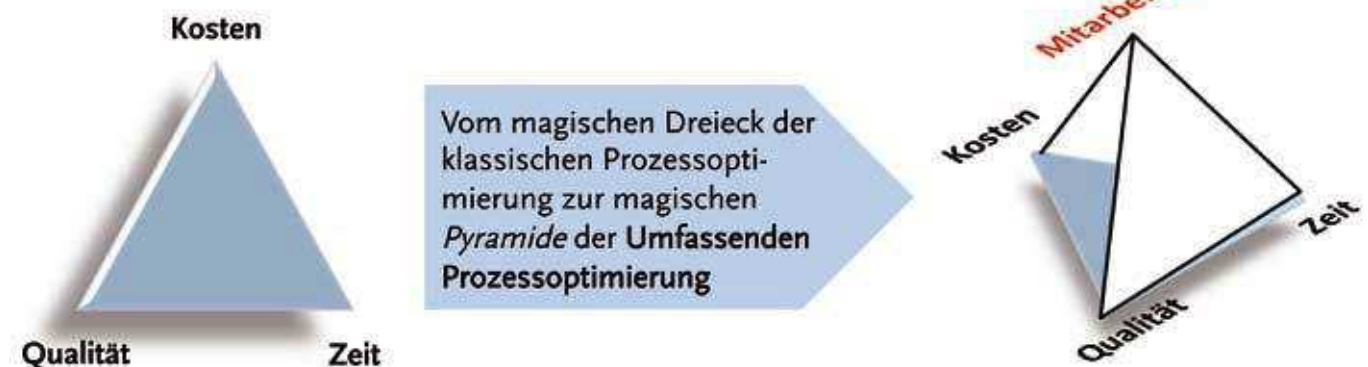
nicht alle Prozessteile in einem IT-System abzubilden sind. Ferner muss eine Balance zwischen IT-Standardprozessen und der notwendigen Flexibilität des jeweiligen Unternehmens gefunden werden.

Lebenslanges Lernen

Durch Mitarbeiterschulungen werden Prozesse ganzheitlich geschult, das heißt, Mitarbeiter lernen neben dem IT-System den gesamten Prozess kennen. Im Rahmen großer Change-Projekte geht der Schulung anders als bisher eine organisatorische Prozessverbesserung voran. Erst wenn sich Mitarbeiter an die neuen Standardisierungen gewöhnt haben, erfolgt die Abbildung der Prozesse im ERP-System. Dies ist die Grundlage für eine kontinuierliche Verbesserung, bei der man im Hinblick auf den Kunde-zu-Kunde-Prozess nacheinander Bottle-Necks beseitigt.

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

PIKON
International
Consulting Group



Bei der umfassenden Prozessoptimierung geht es neben der Kosten-, Qualitäts- und Zeitoptimierung vor allem auch um die Potenziale der Mitarbeiter.

GANZ EINFACH!



IT-Informationen ohne Umwege.
Die neuen Features von **it^{eye}management**
bringen Sie schneller ans Ziel.

Einfach Code scannen und
mehr erfahren!



Wissen erwerben, Wissen weitergeben, Wissen organisieren

Gepflegtes Wissen

Ein strukturiertes Wissensmanagement beeinflusst den Unternehmenserfolg maßgeblich. Denn eine kompetente Kundenleistung basiert auf dem fundierten Know-how der Mitarbeiter.

Von Mark Zimmermann und Markus Enderlein, Infomotion

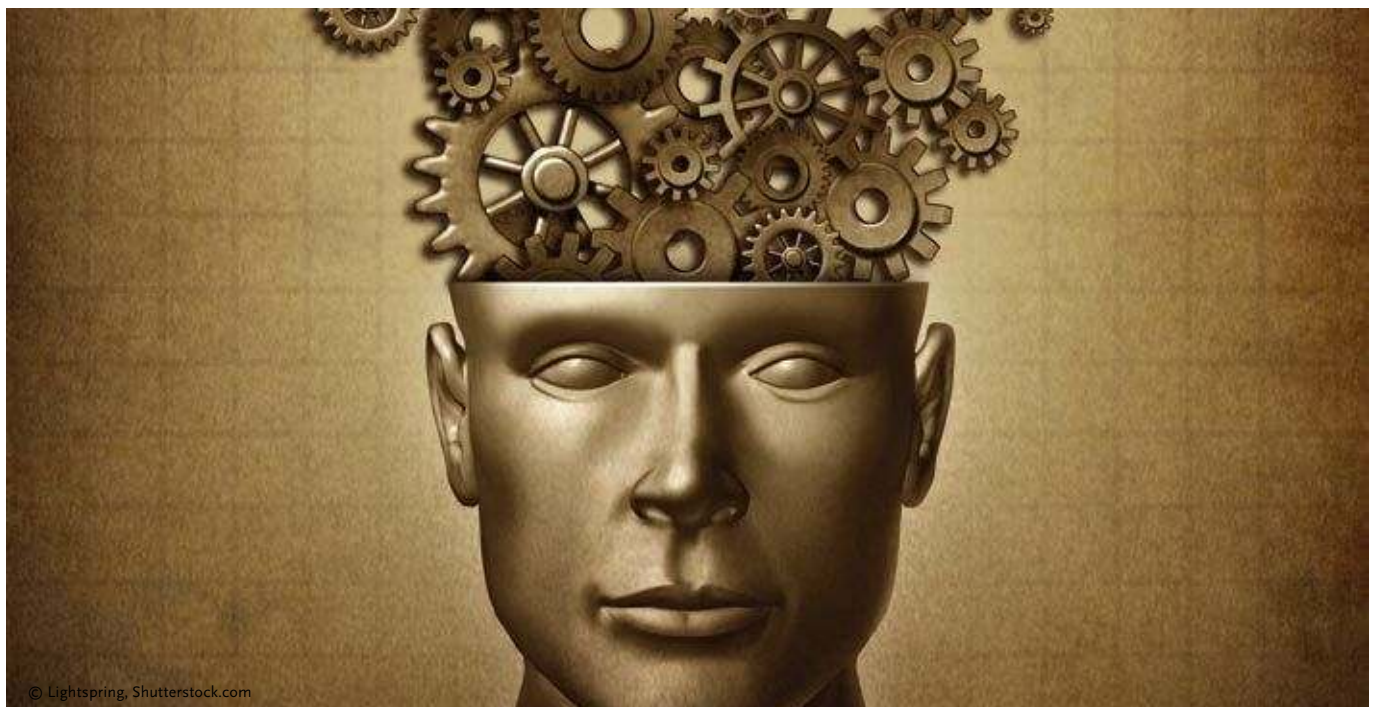


Mark Zimmermann ist Geschäftsführer bei Infomotion. Er hat das Unternehmen 2004 gegründet. Inzwischen konzipieren und realisieren 130 IT-Experten individuell gestaltete BI-Lösungen. Zimmermann studierte Informatik und Betriebswirtschaftslehre an der Universität Stuttgart und blickt auf über 15 Jahre Erfahrung im IT-Umfeld mit Schwerpunkt BI zurück.

Die Einführung eines erfolgreichen Wissensmanagements ist ein zeitaufwändiger Prozess, in dem sich eine offene Wissenskultur aller Mitarbeiter entwickeln muss. Daher hat Infomotion seit 2005 Wissensmanagement (WM) als Kernaufgabe etabliert und bindet seitdem alle Unternehmenseinheiten in WM-Prozesse ein. Diese Maßnahmen und Methoden lassen sich in Form eines Gebäudes strukturieren. Im Zentrum dieses Wissenshauses steht eine effektive interne Kommunikation verbunden mit einer engen Abstimmung aller WM-Verantwortlichen. Ziel ist es, individuelle Stärken der Mitarbeiter auszubauen, Wissenslücken aufzuspüren und das Gesamt-Know-how des Unternehmens gezielt auszubauen.

Zur Erreichung eines höheren Reifegrads benötigt Knowledge Management eine fundierte theoretische Basis und eine Betrachtung als eigenständige Managementaufgabe. Infomotion

setzte vor drei Jahren einen Wissensmanager ein, der die bisher gewählten Ansätze auf das Bausteine-Modell von Probst übertrug. Das Wissenshaus gruppiert alle genutzten Werkzeuge in fünf Bereiche. Das Fundament bilden der firmeneigene Wissensspeicher und die Mitarbeiterentwicklung, die eng miteinander verbunden sind. Der Wissensspeicher dokumentiert sowohl das Fachwissen der Berater als auch das organisatorische Know-how. Zur Speicherung und Verteilung nutzt das Unternehmen das WM-System Knowledge in Motion (KIM). In diesem Pool wird das gesammelte Unternehmenswissen auf Basis eines Wiki-Systems thematisch sortiert und steht über eine Suchfunktion allen Mitarbeitern zur Verfügung. Diese wiederum sind dazu angehalten, neue Erkenntnisse und Projekterfahrungen in Form von Beiträgen einzubringen. Einen Anreiz schafft ein Punktesystem, das aktive Beteiligung belohnt. KIM stellt sicher, dass Wissen nicht verloren geht, selbst wenn ein



© Lightspring, Shutterstock.com

Berater das Unternehmen verlässt. Der Zugriff auf Beiträge, Vorgehensmodelle und Projektstandards spart den Beratern Zeit und bringt dem Kunden kürzere Projektlaufzeiten. Im Bereich Mitarbeiterentwicklung ist eine Reihe von Tools verankert, die neuen Mitarbeitern helfen, sich schnell zurechtzufinden. Dazu zählt eine zweitägige Welcome-Veranstaltung, bei der in die Themen Unternehmen, Human Resources, Wissensmanagement, Fulfillment, Business Unit Management und Knigge eingeführt wird. Ein Mentoring-Programm unterstützt die individuelle Förderung des Mitarbeiterpotenzials. Dabei wird jedem Mitarbeiter ein Sparringspartner zur Seite gestellt, der die individuelle Entwicklung vorantreibt.

Wissensaufbau an Marktentwicklung orientieren

Der Kernbereich des WM-Hauses umfasst zugleich Maßnahmen zur Verteilung des Wissens sowie auch Tools der Wissensentwicklung. Hierzu stellt das Unternehmen seinen Mitarbeitern verschiedene Kommunikationsplattformen zur Verfügung. Jeder Mitarbeiter wählt ein Kompetenzfeld, in dem er sich neben dem Tagesgeschäft weiterentwickeln und thematische Schwerpunkte setzen möchte. In den vergangenen Monaten wurden allein 14 Kompetenzfelder zur Wissensgenerierung im Bereich SAP gestartet. Angefangen bei der Evaluierung neuer Funktionalitäten über die Bündelung und Dokumentation von Best Practices bis hin zur Entwicklung von Teillösungen widmen sich Berater ausgewählten Sachverhalten mit dem Ziel, neue Ideen zu generieren und Know-how zu erweitern. Ein Beispiel: Nach ersten Erfahrungen mit SAP BusinessObjects 4.0 (kurz: BO4) stand mehrfach die Frage nach der Performance des Systems im Raum. Das Kompetenzfeld BO4-Stress-Test wurde geschaffen mit der Aufgabe, einen automatisierten Performancetest eines BO4-Systems durchzuführen und dabei Auswertungen zur Systemlast während des Tests zu erheben. Ein anderes Kompetenzfeld wiederum trägt der aktuellen Marktentwicklung und gestiegenen Nachfrage nach In-memory-Datenbanksystemen Rechnung. Mitarbeiter widmen sich dabei der Frage, welche Reporting-Möglichkeiten mit BO4 bestehen, wenn SAP Hana als Datenbasis genutzt wird. Ziel ist es, in diesem Kompetenzfeld die Aussagen der Hersteller kritisch zu überprüfen und detailliert vor einem Kundeneinsatz Schwachstellen und mögliche Lösungswege zu identifizieren, um eine optimale Beratungsqualität sicherzustellen. Zusätzlich gibt es jährlich zehn bis 20 Arbeitstage für diese internen Projekte. Die Ergebnisse stellen die Mitarbeiter im Rahmen eines Competence Day vor, der dreimal jährlich abgehalten wird. Neben den

Ergebnissen der Kompetenzfelder werden an diesem Tag auch wissenschaftliche Arbeiten und Best Practices präsentiert.

Der Wissensaufbau über die Kompetenzfelder wird gezielt durch strategische Projekte ergänzt. So hat Infomotion seit Anfang 2012 ein internes SAP-Projekt aufgesetzt, das den Einsatz von Hana in realistischen Umgebungen evaluiert. Hierfür wurde eine Hardware-Umgebung aufgebaut, um Tests in einer realitätsnahen Umgebung durchführen zu können. Zur Weiterentwicklung verschiedener Themen wurden zudem Expertenrollen etabliert, die gemeinsam fachliche Probleme lösen und Innovationen schaffen. Seit Mitte 2012 kümmert sich ein Experte um das Thema Mobile BI und treibt die Wissensentwicklung für mobile Lösungen, auch im Kontext von SAP BO, voran. Aktuell beschäftigen sich drei von zehn Expertengruppen mit Inhalten aus dem Umfeld von SAP. Eine Gruppe widmet sich spezifischen Fragestellungen rund um Business Warehouse und Hana. Andere Gruppen evaluieren neue Funktionalitäten von SAP BO, wieder andere nehmen das Thema „Planung mit Schwerpunkt SAP Business Planning and Consolidation“ unter die Lupe.

Einbindung von Wissenschaft

Neben der Wissensgenerierung über Kompetenzfelder und Expertengruppen generiert Infomotion auch über die Zusammenarbeit mit Hochschulen Wissen. Stellen für Bachelor- sowie Master-Abschlussarbeiten werden vergeben. In diesem Rahmen entstanden wissenschaftliche Arbeiten zu SAP-Themen, die sich mit den Nutzenpotenzialen eines Business Warehouse 7.3 auf Hana unter Betrachtung der Reporting Performance und der Abhängigkeiten in der Datenmodellierung beschäftigen. Aktuell forschen Studenten auch rund um das Thema Georeporting mit SAP BO und untersuchen dabei, wie Geoinformationen auf Basis verschiedener Landkarten optisch visualisiert werden können. Die gewonnenen Ergebnisse werden in einer hauseigenen Business-Intelligence-Bibliothek archiviert und allen Mitarbeitern zugänglich gemacht.

Wissen als zentrale Ressource

Den Überbau des Wissenshauses bilden Methoden der Planung und Steuerung. Damit Wissensmanagement zu einem durchgängigen Prozess von der Idee bis zum Kundenprojekt wird, erfolgt hier eine Bewertung des Know-hows anhand verschiedener Tools. Hierzu gehört neben der Analyse des vorhandenen Wissensportfolios auch eine SWOT-Analyse der Wissensmanagementaktivitäten sowie -kennzahlen. In ihrem Zentrum steht die Darstellung

des Wissensportfolios als Matrix mit den Achsen Themen und Technologien. Darin abgebildet werden aktuelle Themen der Kunden, Vorschläge der Mitarbeiter, laufende Projekte und Research-Ergebnisse von Analysten zum Business-Intelligence-Markt. An dieser Stelle erfolgt auch eine Priorisierung der Themen, des aktuellen und des erwarteten zukünftigen Wissensstands sowie des aktuellen und zukünftigen Headcounts durch jeden Business Unit Manager. In Koordinationsgesprächen zwischen der Geschäftsleitung und dem Wissensmanagement werden hierzu auch Umsatzzahlen in den Geschäftsbereichen gespiegelt und Ziele für die einzelnen Units auf Basis des entstandenen Wissensportfolios abgeleitet. Gleichzeitig erfolgt eine Analyse von Themen, in denen das gewonnene Wissen aufgegriffen wird. In gleichem Maße entstehen neue Ideen für interne Kompetenzfelder und Spezialthemen, die dann in das Wissensportfolio des Unternehmens einfließen. Das Wissenshaus spiegelt letztlich alle Maßnahmen und Methoden wider, die für den Prozess eines erfolgreichen Wissensmanagements notwendig sind.

Das Wissen und die Expertise der Mitarbeiter sind bei allen Wirtschaftsunternehmen das wichtigste Gut. Daher kommt dem konstanten Ausbau des Know-hows eine zentrale Bedeutung zu, die sich auch in der Verankerung des Wissensmanagements in den Unternehmensleitlinien, den Führungsgrundsätzen und der Personalbetreuung abbilden sollte.

www.infomotion.de



Markus Enderlein arbeitete ab 2003 als Consultant im Bereich IT-Architektur und IT-Projektmanagement bei einem mittelständischen IT-Beratungsbüro. Seit 2007 ist er bei Infomotion zunächst als Senior Consultant und nun in einer Doppelrolle als Managing Consultant und Wissensmanager tätig. Sein Schwerpunkt ist die Konzeption und Implementierung von BI- und Testdatenmanagement-Lösungen.

Minimalinvasive Standardisierung mit dem neuen SAP-ERP-Hauptbuch

Erfolgreiche Transformation

Anfang 2012 beauftragte der Pharmakonzern Dr. Willmar Schwabe das Unternehmen cbs Corporate Business Solutions mit der Ablösung des klassischen SAP-Hauptbuchs durch das Erweiterte SAP-ERP-Hauptbuch (New G/L – New General Ledger). Hierfür wurde die Standardsoftware cbs ET Enterprise Transformer eingesetzt.

Aufgrund seiner weltweiten Aktivitäten und dem Wunsch, einzelne Segmente und Produktgruppen gezielter steuern zu können, wollte das internationale Unternehmen bestehende Verfahren der Kosten- und Erlösermittlung umstellen, die Bilanzierungsmöglichkeiten verfeinern und nach parallelen Rechnungslegungsvorschriften ausrichten. Im Rechnungswesen verwendete man das Gesamtkostenverfahren, eine durchgehende Berichterstattung nach Profit Centern gab es nicht. Eine detailliertere Betrachtung etwa der monatlichen Umsatzentwicklung einzelner Produktgruppen und Unternehmensbereiche war dadurch sehr zeitaufwändig. Auf Knopfdruck und automatisiert konnte Schwabe dies nicht erstellen. Auch für schnelle Vergleiche mit den Kennzahlen der amerikanischen Gesellschaft fehlte im bestehenden Reporting die Transparenz. Steuer- und handelsrechtlich ließ sich keine gemeinsame SAP-Bilanz erzeugen. Dies sollte sich zum Jahresbeginn 2012 ändern. Zudem wollte Schwabe aufgrund der steigenden internationalen Aktivitäten seine Bilanz auch nach den entsprechenden Rechnungslegungsvorschriften IFRS (International Financial Reporting Standards) und US-GAAP (United States Generally Accepted Accounting Principles) ausrichten und standardisieren. Daher beschloss das Unternehmen, das deutsche SAP-System auf das Neue SAP-ERP-Hauptbuch umzustellen, um es als globale Lösung zu etablieren und die spezifischen Funktionalitäten zu nutzen, die das Neue Hauptbuch für die segmentbezogene Steuerung und parallele Rechnungslegung im internationalen Geschäftsumfeld bietet. Konkret war

das bestehende Gesamtkostenverfahren um das Umsatzkostenverfahren zu erweitern. Zusätzlich sollten vollständige Bilanzen auf Profit-Center-Ebene ermöglicht werden. Dazu musste zunächst die Profit-Center-Rechnung eingeführt werden. Eine fachlich und technisch anspruchsvolle Aufgabe.

7,5 Millionen Belege

Zentrale Voraussetzung für die erfolgreiche Einführung des Neuen Hauptbuchs war die Umsetzung der Belege des laufenden Geschäftsjahres inklusive aller offener Posten in die neuen Strukturen. Betroffen waren insgesamt 42 in Buchungskreisen abgebildete Konzern-

gesellschaften wie die Schwabe GmbH, die Deutsche Homöopathie Union oder auch die W. Spitzner Arzneimittelfabrik. Das Projekt – von der Analyse bis zum Go Live des Neuen Hauptbuchs – begann mit einer zweimonatigen Konzeptionsphase und wurde nach der von cbs entwickelten Methodik M-cbs durchgeführt. Diese stellt eine auf die spezifische Kundensituation und den Projekttyp angepasste Vorgehensweise sicher. Durchaus respektabel waren die Datenbeziehungsweise Belegmengen, die im Rahmen des Projekts von der alten auf die neue Logik umgesetzt werden mussten: Sieben Millionen Belege standen zur Analyse und nachfolgenden Transformation an. Zu Beginn standen für das Schwabe-Team die umfangreiche Analyse und Dokumentation aller noch nicht archivierter Belege aus dem vergangenen und laufenden Jahr in 42 Buchungskreisen an. Konkret ging es darum, alle Geschäftsvorfälle und die entsprechenden Belegarten zu überprüfen, um die Arten des Belegsplitts festlegen zu können. Betroffen waren alle Belege der vergangenen beiden Geschäftsjahre, die innerhalb von sechs Wochen detailliert untersucht, in Prozess-Clustern zusammengefasst und in „SAP-Standard“ und „Spezialfälle“ aufgeteilt wurden. In gemeinsamen Workshops überprüften die Key User aus den Fachabteilungen Finance und Controlling beispielsweise, welche Geschäftsvorfälle wie gebucht werden, um sicherzustellen, dass alle Prozesse mit dem neuen Hauptbuch abzudecken sind. Auch Fragen zu eventuellen inkonsistenten Buchungen und wie diese zukünftig mit den Vorschriften des Kontierungshandbuchs in Übereinstimmung gebracht werden, wurden in den Workshops gelöst. Für die



Die Funktionen des Erweiterten SAP-Hauptbuchs (SAP New General Ledger).

technische Umsetzung des Systems in die neuen Logiken wurde die Standardsoftware cbs ET Enterprise Transformer verwendet. Speziell für den Umstieg auf das neue SAP-ERP-Hauptbuch bringt der Enterprise Transformer große Vorteile: So kann das Transformationsdatum beliebig, das heißt im Gegensatz zu anderen Vorgehensweisen, auch unabhängig vom Geschäftsjahresende gewählt werden. Der Transformationsumfang wie Saldenübernahme, Teil- oder Komplettübernahme der Historie lässt sich flexibel definieren. Somit erscheinen auch historische Belege so, als wären sie bereits im Neuen Hauptbuch gebucht worden. Durch einen automatisierten Abstimmprozess der Salden und Bilanzen wird die Identität von Daten aus der alten zur neuen Welt gewährleistet; spezifische Analysetools identifizieren zusätzlich falsche Buchungslogiken, fehlende oder falsche Stammdaten.

Technische Systemumsetzung

Als Aufsetzzeitpunkt für die Datenumsetzung wurde das Vorjahr definiert, weil ältere Belege bereits teilweise archiviert waren und nicht mehr im Produkktivsystem zur Verfügung standen. Während der Transformation wurden alle relevanten Belege und Summentabellen aus Finance und Controlling automatisiert mit Kontierungsmerkmalen wie Kostenstelle und Profit-Center in die Tabellen des Neuen Hauptbuchs überführt. Wie perfekt das Customizing auch sein mag – ob die Umsetzung in die Tabellen des Neuen Hauptbuchs und das Splitten der Belege auch tatsächlich reibungslos funktioniert, bringt erst ein Test ans Tageslicht. Die neue Lösung wurde über zwei Wochen ausführlich in drei Integrationstests überprüft. Auf Basis der Testergebnisse erfolgte dann die Freigabe für den finalen User Acceptance Test, in dem die technische Migration

und die Funktionalität aller Geschäftsprozesse geprüft und abgenommen wurden. Nach der Freigabe führte cbs die technische Migration in der Produktivumgebung analog der zuvor durchgeführten Umsetzung für den Acceptance Test durch. Dabei wurden für die Sicherstellung einer revisionssicheren Umsetzung alle relevanten Änderungen am System automatisch protokolliert. Die Übernahme und Systemumstellung erfolgte innerhalb von zwölf Stunden an einem arbeitsfreien Wochenende. Der Produktivbetrieb wurde nicht gestört.

Mehr Durchblick

Die Vorteile durch den Einsatz des Neuen SAP-ERP-Hauptbuchs für den Schwabe-Konzern im Pharma-Markt sind offensichtlich: Ab sofort kann das Unternehmen erstmals Bilanzen auf Profit-Center-Ebene und eine Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Umsatzkostenverfahren erstellen. Durch die neu geschaffene Echtzeitintegration zwischen CO und FI ist Transparenz über alle Unternehmensbereiche jederzeit gegeben und das Reporting nach beliebigen Dimensionen möglich. Die wirtschaftliche Entwicklung einzelner Unternehmensbereiche lässt sich besser vergleichen. Der wichtigste Vorteil bei der Nutzung des cbs ET Enterprise Transformers war für Schwabe die spezifische Vorgehensweise und das flexible, maßgeschneiderte Umstellungsszenario vom klassischen auf das neue SAP-ERP-Hauptbuch. Aufgrund der Erfahrung aus Hunderten SAP-Transformationsprojekten unterschiedlicher Ausrichtung konnte das cbs-Berater-Team Schwabe in allen Schritten der Transformation fachlich und technisch unterstützen. Und nicht zuletzt erreichte Schwabe das wichtige Ziel des Know-how-Transfers: Während des Projekts erfüllten die Key User der Fachabteilungen

Finance und Controlling learning by doing alle wichtigen Schritte über das Customizing in den für sie entscheidenden Teilen des Neuen Hauptbuchs, im Bereich Belegsplitt und in verbundenen Bereichen wie zum Beispiel der Echtzeitintegration FI-CO, um später kundenspezifische Anpassungen eigenständig durchführen zu können. „Dank der Kompetenz und Unterstützung der cbs-Berater und mithilfe der Standardsoftware ET ging die Transformation in das neue Hauptbuch reibungslos vonstatten. cbs stand uns mit technischem Support, fachlichem Know-how und einem Best-Practice-Ansatz zu 100 Prozent zur Seite. Das stellte eine zügige und problemlose Implementierung sicher. Mit dem ganzheitlichen Blick auf fachliche Anforderungen und technische Umsetzung trugen die Berater maßgeblich zur Einführung einer effizienteren Reportingstruktur und damit zu einer höheren Informationsverfügbarkeit bei“, bestätigt Roswitha Weiser, Projektmanagerin in der Finanzbuchhaltung und Projektleiterin Migration NewGL. Derzeit steht beim Schwabe-Konzern die Internationalisierung der SAP-Lösung auf dem Plan. 2013 soll der Rollout in den USA – ebenfalls mit Unterstützung der cbs Corporate Business Solutions – abgeschlossen werden.

www.cbs-consulting.com

Das Pharmaunternehmen Dr. Willmar Schwabe ist die Zentrale einer durch Firmengründungen, Erwerb und Beteiligungen entstandenen Unternehmensgruppe, die mit pflanzlichen Arzneimitteln auf allen fünf Kontinenten präsent ist. Die Schwabe-Gruppe beschäftigt 3500 Mitarbeiter, die im Jahr 2011 einen Umsatz von 590 Millionen Euro erwirtschafteten.

NEUE HORIZONTE IM HR!
www.personal-swiss.ch



Jetzt sparen!
www.personal-swiss.ch/
registrierung

**Personal
Swiss**

9.–10. April 2013

Messe Zürich

12. Fachmesse für Personalmanagement

MIT FREUNDLICHER UNTERSTÜTZUNG

HRM.ch

HR Today

jobs.nzz.ch

n|w Fachhochschule
Nordwestschweiz

ZGP Zürcher Gesellschaft für
Personalmanagement



© Sergey Mironov, Shutterstock.com

Zukunftskonzept MES 4.0

Zukunftsweisende Strategien wie Industrie 4.0 mit Fokus auf dezentrale Fertigungsprozesse generieren neue Anforderungen an die Fertigungs-IT – insbesondere an ERP und Manufacturing-Execution-Systeme (MES). Das Konzept MES 4.0 zeigt, wie die fertigungsnahe IT-Welt in Zukunft aussehen kann.

Industrie 4.0 beschreibt, wie intelligente Werkstücke mit Maschinen kommunizieren, selbstständig den optimalen Weg durch die Fertigung finden und damit ohne eine zentrale Steuerung zum fertigen Endprodukt werden. Man spricht hier von Cyber Physical Systems (CPS). Der Mensch unterstützt und greift nur bei Bedarf regulierend in das System ein. Dabei entstehen unweigerlich große Datenmengen, die Auskunft über den aktuellen Zustand des Gesamtsystems und der einzelnen Werkstücke geben. Zur Verarbeitung dieser Daten sieht Industrie 4.0 dezentrale IT-Lösungen aus der Cloud vor. Über die Anbindung an ein ERP-System liest man in diesem Zusammenhang bisher noch wenig – im Gegensatz zu MES-Systemen. Zurzeit beschäftigen sich viele Forschungseinrichtungen und Fertigungsunternehmen mit Industrie 4.0 und erproben unterschiedliche Ansätze zur Verwirklichung der visionären Ideen.

Ansatzpunkte für MES

Bei aller Dezentralität hat die Erfahrung gezeigt, dass eine zentrale Instanz zur Koordinierung und Synchronisation förderlich ist. Schon heute profitieren Manufacturing-Execution-Systeme von einer hohen Erfassungsdichte und vielen Sensoren in der Fertigung. Diese Daten werden in einer zentralen Produktionsdatenbank zusammengeführt und ergeben ein Gesamtbild der Fertigung, das die Grundlage für gesicherte Entscheidungen und die Optimierung der Fertigungsprozesse bietet. Auch Industrie 4.0 braucht Transparenz auf der Basis von Echtzeitdaten und kann dabei durch die Fähigkeiten eines MES wirkungsvoll unterstützt werden. Durch das zentrale integrative Datenmanagement kann ein MES sehr schnell mit den vorhandenen Informationen arbeiten, da nicht erst mehrere Datenquellen angefragt werden müssen. Die Koppelung der autonomen

CPS an die MES-Datenbank macht deren Kommunikation effizienter – und dadurch auch das Gesamtsystem. Zudem ist die Koppelung an ein ERP-System zentral einfacher zu realisieren als dezentral. Damit ein Manufacturing Execution System den Anforderungen von Industrie 4.0 gerecht wird, muss es viele neue Funktionen und Fähigkeiten mitbringen. MES 4.0 fasst diese Bedarfe zu einem schlüssigen Konzept zusammen.

Praktische Anwendungsfälle

An der Spitze von MES 4.0 steht die horizontale Integration, also die Verknüpfung der Daten über alle am Fertigungsprozess beteiligten Ressourcen hinweg mit dem Ziel, autonome Insellösungen und zusätzliche Schnittstellen zu vermeiden. Die VDI-Richtlinie 5600 spricht hier von den drei Bereichen Fertigung, Qualität und Personal. Diese sind jedoch ganzheitlich zu betrachten. Das integrative

MES-Datenmanagement stellt mit seinem übergreifenden Ansatz sicher, dass alle Ressourcen (Maschinen, Werkzeuge, Personal, Einstellparameter, Fertigungshilfsmittel, Prüfpläne) rechtzeitig verfügbar sind und optimal ausgelastet werden. Dies fördert die Überlegenheit einer autonomen Industrie-4.0-Fertigung durch hohe Variantenvielfalt und flexible Lieferfähigkeit. Auch wird die Online-Fähigkeit eines MES-Systems zum absoluten Muss. Im Zuge der Dezentralisierung von Fertigungssystemen ist neben der Erfassung und Verarbeitung in Echtzeit auch die Offline-Fähigkeit der MES-Komponenten wichtig. Sollte die Verbindung einer Maschine oder eines Sensors zur zentralen Datenbank gestört sein, müssen intelligente Komponenten diese Zeit überbrücken können. Dies ist im Hinblick auf lückenlose Dokumentation und optimalen Fertigungsdurchlauf von großer Bedeutung. Industrie 4.0 fordert aufgrund unterschiedlicher Systeme den Einsatz einer standardisierten Kommunikation wie UMCM (Universal Machine Connectivity for MES) zwischen den Maschinen und dem MES-System. Mit UMCM können die Maschinen einfach angebunden und notwendige Daten wie Zeitstempel, Zählerstände, Maschinenstatus, Mengen und Prozesswerte übernommen werden.

Das Management eines Fertigungsunternehmens wird immer intensiver in die produktionsrelevanten Entscheidungsprozesse einbezogen. Gesicherte Entscheidungen lassen sich jedoch nur treffen, wenn den Verantwortlichen die erforderlichen Informationen in geeigneter Form vorliegen. Das MES der Zukunft stellt Kennzahlen oder andere

Auswertungen zu wichtigen Produktionsparametern zeitnah und managementtauglich zur Verfügung. Auch die Weitergabe von verdichteten Informationen aus der Produktion an ein ERP- oder Business-Intelligence-System wird an Bedeutung gewinnen, um Geschäftsprozesse End-to-End bewerten und optimieren zu können. Durch die Dezentralisierung von Prozessen in der Fertigung müssen auch die Mitarbeiter flexibler agieren können. Mobile Endgeräte und die dazu passenden MES-Anwendungen stellen alle Daten genau dort zur Verfügung, wo sie benötigt werden. Einige praxisnahe Szenarien sollen dies verdeutlichen:

■ **Smarte Instandhaltung**

Über sein Smartphone wird ein Instandhalter über eine Maschinenstörung informiert. Mit dem gleichen Gerät kann sich der Mitarbeiter sofort die notwendigen Informationen zur betroffenen Maschine anzeigen lassen, online einen Instandhaltungsauftrag generieren und die Problempunkte vor Ort mit der eingebauten Kamera dokumentieren. Die Bilder werden automatisch dem Instandhaltungsauftrag und der Maschinenhistorie zugeordnet. Genauso kann sich der Instandhalter gespeicherte Informationen zu früheren Ausfällen ansehen. Basierend auf den historischen Daten und dem aktuellen Zustand kann er entscheiden, welche Maßnahmen ergriffen werden müssen, und diese sofort in die Wege leiten – und das alles ohne Wegezeiten und Handaufschreibungen direkt an der Maschine.

■ **Mobile Traceability**

Dank der im Smartphone eingebauten Kamera können Halb- oder Fertig-

produkte in WIP-Beständen über Identriträger gescannt werden. Mit einer mobilen MES-Lösung kann somit ein Meister bei seinem Fertigungsrundgang Material identifizieren und weitere Informationen abrufen. Die Verbindung der realen Welt mit dem virtuellen Abbild im MES wird durch solche Funktionen auf eine nahezu triviale Weise hergestellt.

■ **Mobiles Fertigungsmonitoring**

Zu den trivialen Möglichkeiten mobiler Clients zählt die ortsunabhängige Verfügbarkeit von Informationen über den aktuellen Zustand der Fertigung beziehungsweise einzelner Ressourcen. So kann sich ein Schichtführer über den Status der Aufträge in seinem Verantwortungsbereich informieren, auch wenn er in einer Produktionsbesprechung oder bei seinem Vorgesetzten im Büro ist. Dies vermeidet unnötige Anrufe und reduziert Wartezeiten.

Ausblick

Einige der genannten Themen sind bereits in MES umsetzbar. Allerdings ist der dafür erforderliche Aufwand bei vielen MES-Lieferanten noch sehr hoch. ERP-Systeme sind meist noch gar nicht für dezentrale Fertigungskonzepte vorbereitet. Zukünftige Technologien und Konzepte wie MES 4.0 werden die heutigen Lösungen smarter und flexibler machen. Industrie 4.0 wird nicht ohne MES auskommen. Insbesondere werden moderne MES-Lösungen als Bindeglied zwischen dem ERP-System und der autonomen Fertigung von elementarer Bedeutung sein.

www.mpdv.de

Expertengespräch mit Olaf Sauer und Prof. Jürgen Kletti

Industrie 4.0 braucht MES-Systeme

Industrie 4.0 ist zurzeit in aller Munde und hat nicht nur in den fertigungsnahen Fachmedien an Bedeutung gewonnen. In einem Expertengespräch erörtern Olaf Sauer, Stellvertreter des Institutsleiters am Fraunhofer IOSB, und Prof. Jürgen Kletti, Geschäftsführer von MPDV Mikrolab, die Relevanz von Industrie 4.0 für den MES-Markt. Beide sind in VDI-MES-Gremien tätig.

Jürgen Kletti: Das Thema Industrie 4.0 ist mittlerweile so groß geworden, dass nicht mehr nur die fertigungsnahen Fachmedien darüber berichten. Inwieweit betrifft dieses Thema den MES-Markt?

Olaf Sauer: Manufacturing-Execution-Systeme werden eine zentrale Rolle bei Industrie 4.0 spielen. Aber lassen Sie

uns am Anfang beginnen und erörtern, wie es zu diesem Thema gekommen ist. Basierend auf einer Studie des BMBF definierte Prof. Manfred Broy den Begriff Cyber Physical Systems (CPS). Treiber für die CPS sollten vier Felder sein: Mobilität, Gesundheit, Energie und Produktion. Der für uns interessante Bereich Produktion wurde relativ bald plakativ in „die vierte industrielle Revolution“ umbenannt. Um es kurz und prägnanter zu machen, nannte man das Thema von nun an „Industrie 4.0“. Nun aber zurück zu unserem Thema: An sich sind ja schon viele Ansätze für Industrie 4.0 vorhanden. Wir müssen nun die Themen abgleichen und Aktivitäten daraus ableiten. MES sind wichtige Schlüsselkomponenten in einer modernen Produktion – sozusagen die Informationsdrehscheibe.

Kletti: So verstehen wir das auch. Die Kommunikation – und zwar sowohl vertikal vom ERP zur Automatisierungsebene als auch horizontal zwischen den Bereichen Fertigung, Logistik, Personal und Qualität – wird bereits in Form der Integration vom MES übernommen. Die dadurch erreichte Transparenz in der Produktion ist meines Erachtens eine wichtige Grundlage, wenn nicht sogar der Treiber für Industrie 4.0. Von der Kommunikation in Echtzeit ist es nicht mehr weit bis zu intelligenten Werkstücken. Erste Ansätze dafür kann man in der Automobilbranche schon erkennen. MES ist ja bereits ein erster Schritt in Richtung Dezentralisierung. Es werden nicht mehr alle Arbeitsschritte in der Arbeitsvorbereitung geplant, sondern an verschiedenen Stellen – und das anhand von Daten, die über die komplette Fertigung hinweg erfasst und verdichtet werden.

Sauer: Wichtig dabei sind jedoch die Interoperabilität und eine durchgängige intelligente Kommunikation. Dies erfordert eine Standardisierung der Kommunikation zwischen den einzelnen Anlagenkomponenten, Maschinen, Materialflusssystemen, Werkstücken und sonstigen Systemen. Hier sind wir schon ein Stück vorangekommen, es kann aber schneller und mit breiterer Beteiligung weiter gehen. Dazu müssen die Hersteller von Systemen erkennen, dass proprietäre Protokolle und Schnittstellen langfristig Nachteile gegenüber offenen Standards haben.

Kletti: Unser Ansatz mit UMCM (Anm. d. Red.: Universal Machine Connectivity for MES) geht bereits in die Richtung einer standardisierten Kommunikation. Ähnlich wie bei USB soll damit eine einfache und unkomplizierte Anbindung von Maschinen an ein MES möglich sein – quasi Plug & Work.

Sauer: Und genau das stärkt die Rolle des MES als Informationsdrehscheibe. Hier laufen alle Daten zusammen und werden verdichtet. Trotz aller sinnvollen Dezentralisierung bietet es sich aus Kostengründen an, MES als zentrale Instanz, beispielsweise auch in der Cloud, zu betreiben und die MES-Funktionen quasi als Services zur Verfügung zu stellen.

Kletti: Zudem müssen einzelne Bauteile ja auch irgendwo zu einer Baugruppe zusammengeführt werden. Es bedarf



» Um die Grundlage für Cyber Physikal Systems zu legen, brauchen wir Transparenz, Kommunikation und Interoperabilität. «

Prof. Jürgen Kletti studierte Elektrotechnik an der Universität Karlsruhe und gründete nach seiner Promotion das Unternehmen MPDV Mikrolab (1977). Heute ist er Gesellschafter und Geschäftsführer von MPDV und wirkt in zahlreichen Industrie-4.0-relevanten Verbänden mit.

einer übergeordneten Instanz, die für Synchronisation sorgt. Insbesondere an den Grenzen eines Unternehmens, zum Beispiel an der Schnittstelle zum Vorlieferanten, ist es wichtig, dass relevante Daten zentral vorgehalten und übergeben werden.

Sauer: Stimmt, in einem dezentral organisierten System darf keine Anarchie herrschen. Es muss eine Instanz geben, die für Regeln sorgt und auch Verantwortung übernehmen beziehungsweise eingreifen kann, wenn die autonom agierenden Werkstücke einmal nicht zu einer Lösung von Konflikten finden. Das MES wird also bei aller Dezentralisierung eine zentrale Rolle einnehmen.

Kletti: Lassen Sie uns einmal ein Gedankengebäude konstruieren: Um die Grundlage für Cyber Physikal Systems zu legen, brauchen wir Transparenz, Kommunikation und Interoperabilität. Ein MES bietet all dies durch die vertikale und horizontale Integration. Somit ist das MES bereits der erste Schritt in Richtung Industrie 4.0.

Sauer: Das sehe ich auch so. Jetzt müssen wir nur noch dafür sorgen, dass jeder genau die Information bekommt, die er braucht. Es hilft keinem, wenn er von einer Unmenge an Informationen überflutet wird. Und ich spreche hier sowohl von Menschen als auch von Maschinen oder Werkstücken. Eine Art rollenbasierte Informationsdarstellung ist hier wohl unabdingbar.

Kletti: In der VDI 5600 ist genau dies in Form von zentralen Aufgaben eines MES beschrieben. Die horizontale Integration, also der direkte und unmittelbare Austausch von Daten zwischen den einzelnen Anwendungen aus den Bereichen Fertigung, Personal und Qualität, kann nur über eine zentrale Datenbasis erfolgen. Anders wäre die Forderung nach Echtzeitfähigkeit nicht ausreichend sichergestellt. Die Verfügbarkeit von aussagekräftigen und zeitnah berechneten Kennzahlen ist für ein übergreifendes Fertigungsmanagement enorm wichtig. Mit vertikalen Insellösungen ist das nicht zu schaffen. Am Beispiel HYDRA kann man schön sehen, wie die einzelnen Module die Aufgaben der VDI 5600 erfüllen und dabei ineinandergreifen. Dazu ist kürzlich auch das „MES-Kompodium“ im Springer Vieweg Verlag erschienen. Darin ist der richtige Weg praxisnah für die einzelnen Module beschrieben. Aus der zentralen Datenbank im MES können dann aussagekräftige Kennzahlen in Echtzeit berechnet werden, anhand derer wichtige Entscheidungen im Produktionsprozess getroffen werden können.

Sauer: Im Zuge der zunehmenden Nutzung mobiler Endgeräte steigt den Wunsch nach einem Zugriff auf Produktionsdaten von überall her. Dabei ist es

natürlich eine Herausforderung, die Daten auf jedem beliebigen Endgerät auch so darzustellen, dass man damit arbeiten kann. Hier müssen MES-Systeme künftig ihre Flexibilität beweisen.

Kletti: Wir arbeiten diesbezüglich bereits an Konzepten zur universellen Nutzung von Endgeräten aller Art. Unser Ziel ist es, dem Anwender die angeforderten Daten auf jedem Gerät in der jeweils passenden Form darzustellen. Auch die Nutzung verschiedener Devices zur Datenerfassung steht hier im Fokus. Die zentrale Datenhaltung wird somit ein wichtiger Bestandteil, der die Echtzeitfähigkeit eines MES sicherstellt. Und genau deshalb ist MES ein wichtiges Element für Industrie 4.0.

Sauer: Und im Zuge der stetigen Virtualisierung von Rechenpower und Diensten wird der serviceorientierte Ansatz immer wichtiger. Irgendwann wird es uns nicht mehr interessieren, woher die Daten und Dienste kommen. Es wird nur noch wichtig sein, dass die Informationen zuverlässig und in Echtzeit zur Verfügung stehen, sodass wir nach Bedarf angemessen und zeitnah darauf reagieren können. Bei allen Visionen – der Mensch sollte im Zweifel aber immer die letzte Entscheidung behalten, egal, wie intelligent die Systeme in der Produktion auch werden.

Kletti: Da stimme ich Ihnen absolut zu. Vielen Dank für das interessante Gespräch.

www.mpdv.de
www.iosb.fraunhofer.de



» Das MES wird bei aller Dezentralisierung eine wichtige Rolle einnehmen. «

Olaf Sauer promovierte am Fraunhofer Institut in Berlin, bei dem er seit 2004 arbeitet. Heute ist er der Stellvertreter des Institutsleiters für Optronik, Systemtechnik und Bildauswertung (IOSB). Sauer wirkte unter anderem an der Entwicklung des Plug-and-Work-Konzepts zur einfachen Verbindung autonomer Systeme mit.

IMCC 2013 FRANKFURT/M

Kommentar

MPDV-Zukunftskonzept

Von Prof. Jürgen Kletti, Geschäftsführer der MPDV Mikrolab

Viele Anwender unserer MES-Lösung Hydra haben die Effizienz ihrer Produktion bereits erhöhen können, sind jedoch auch zukünftig darauf angewiesen, die Wettbewerbsfähigkeit sicherzustellen. Daher sehen wir uns gegenüber unseren Kunden verpflichtet, Trends im Fertigungsumfeld frühzeitig zu erkennen und mit strategischen Konzepten darauf zu reagieren. Auf dem Weg zu Industrie 4.0 spielt IT-Unterstützung in der Fertigung eine zentrale Rolle. Um die Anforderungen zukünftiger Fertigungsprozesse abdecken zu können, werden neue Funktionen und Standards benötigt, die insbesondere die MES-Anwendungen betreffen. Daher haben wir die Initiative ergriffen und stellen mit MES 4.0 ein Konzept für das MES der Zukunft vor. Neben Themen wie Interoperabilität, Flexibilität, Management Support, Online-Fähigkeit, Integratives Datenhandling, Horizontale Integration, Dezentralität, Unified Shopfloor Connectivity und vielen weiteren umfasst MES 4.0 auch den verstärkten Einsatz mobiler MES-Komponenten. Damit können Prozesse smarter abgebildet und alltägliche Aufgaben in der Fertigung effizienter bewältigt werden. Wir werden fortan alle unsere MES-Anwendungen sukzessive in Richtung MES 4.0 weiterentwickeln.



Prof. Jürgen Kletti ist Gesellschafter und Geschäftsführer von MPDV Mikrolab.

Kommentar

Produzieren in Echtzeit

Von Peter M. Färbinger, Chefredakteur E-3 Magazin

Es bewegt sich etwas in der Fabrik und bei der Logistik. Naturgemäß gab es in den vergangenen 20 Jahren mehr als genug Megatrends und Schlagwörter. CIM, Computer Integrated Manufacturing, war eines der ersten. Aktuell fallen mir ein: Manufacturing Integration and Intelligence (MII), Perfect Plant, Materials Requirement Planning (MRP), Supply Chain Management (SCM) und MES sowie Industrie 4.0. Trefflich lässt sich streiten, warum es bei Paradigmenwechsel und White Papers blieb, aber die Realität sich jeder Modernisierung widersetzt. Eine Antwort findet sich in der Basis und Infrastruktur, denn die besten Ideen und Konzepte bleiben theoretisch, wenn kein Architekturmodell für die Infrastruktur existiert. Mit der Hana-Datenbank hat SAP eine Plattform entwickelt, die offensichtlich den Bedarf nach Agieren in Echtzeit ermöglicht. Hana kann das nicht nur bei Business Intelligence, Predictive Analytics, ERP und CRM, sondern auch im Bereich MRP. Wahrscheinlich wird es Hana-basierte Systeme auch bei SCM und MES geben. Der Zusammenhang zwischen Hana-Technik und -Inhalt wie MRP, SCM und MES wird viele Geschäftsprozesse modernisieren. Bei Colgate-Palmolive experimentierte Mike Crowe, Vice President für Global Information Technology, mit HanaDB. Die Produktionsprogrammplanung (MRP) lief bei Colgate-Palmolive traditionell als Batch Job während der Nacht. Das war korrekt, aber unflexibel. Planungsänderungen konnten untertags nicht berücksichtigt werden. MRP auf Hana beschleunigte die Produktionsprogrammplanung um das 325-Fache. Aus dem Batch Job wurde eine interaktive Anwendung, die innerhalb von Sekunden Antworten gab. Jetzt kann man jederzeit und beliebig oft die Produktionsplanung und Steuerung neu justieren. Mike Crowe spricht vom echten Planen, weil es möglich ist, jederzeit zu simulieren und kurzfristig geschachtelte Was-wäre-wenn-Fälle zu betrachten. Produzieren in Echtzeit wird eine Notwendigkeit und Selbstverständlichkeit. Noch fehlen für viele Aufgaben die adäquaten Algorithmen, aber Industrie 4.0 steht erst am Anfang.



Peter M. Färbinger

Information, Kommunikation und Bildungsarbeit zu:

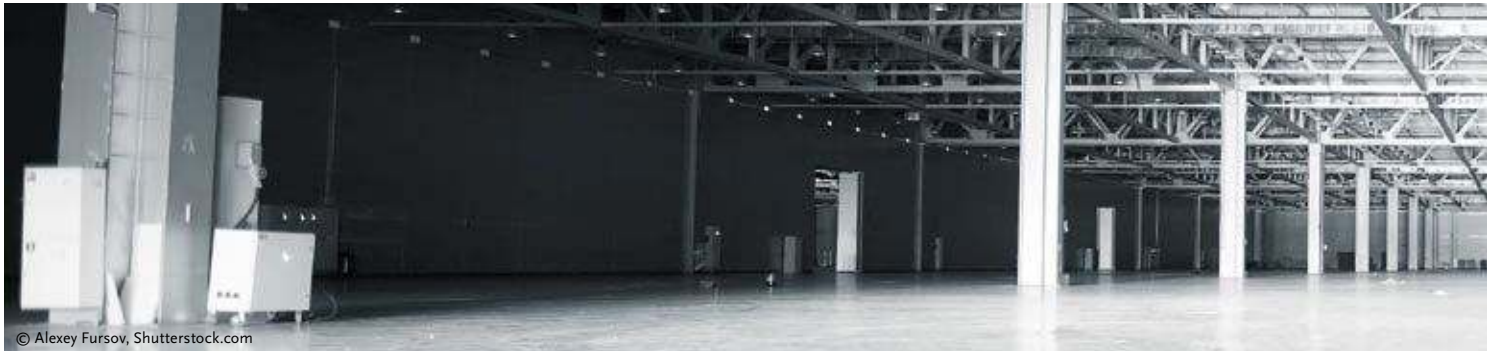
- In-memory Data Management
- HanaDB-Plattform & Realtime Enterprise
- Big Data & polystrukturierte Daten
- SAP Business Suite powered by Hana
- Server-Plattformen & Storage für Hana
- Hana & Amazon Web Services
- Predictive Analytics & BI
- Hana-Lizenzmodell
- Cloud Computing & Virtualisierung
- ABAP, Java, SolMan & NetWeaver
- Referenzen & Betriebsmodelle

Noch bis zum 31. März:
Das Early-Bird-Ticket für
€ 350,- statt € 499,-

Anmeldung unter www.in-memory.cc



in-memory.cc



Knorr-Bremse setzt auf Lean-Manufacturing-Ansatz im neuen Budapester Werk

Die Fünf-Tage-Fabrik

Verkürzte Durchlaufzeiten und geringere Bestände in der Lieferkette trotz variantenreicher Produktion in kleinen Stückzahlen, eine höchstmögliche Termintreue und eine Steigerung der Produktqualität: Diese Ziele hat sich Knorr-Bremse für das neue Werk in Budapest gesetzt.

Mit dem Neubau der Budapester Fabrik im Jahr 2010 forderte die Geschäftsleitung des Herstellers von Brems- und On-Board-Systemen für Schienenfahrzeuge die Einführung der Fünf-Tage-Fabrik. Bei der konkreten Umsetzung wurden die Arbeitsbereiche in der Produktion sowie die physische Materialversorgung nach modernsten Erkenntnissen komplett neu gestaltet. Auch

die Abläufe für die Planung der Aufträge konnte Knorr-Bremse mithilfe einer speziell entwickelten IT-Lösung grundlegend verbessern. Gesucht wurde eine integrierte Lösung, mit der die Ziele der Fünf-Tage-Fabrik und des geplanten Heijunka-Prozesses erreicht werden sollten. Es befand sich bereits SAP ERP im Einsatz und so galt es nun, dieses an die speziellen Herausforderungen in Budapest anzupassen. Wurde in der alten

Fabrik noch in einer nach dem Werkstattprinzip organisierten Fertigung an sechs Tagen in der Woche produziert, so reduzierte Knorr-Bremse Engpässe unter anderem durch Investitionen in eine Galvanik- und Lackierstraße, durch Wertstromanalysen und eine enge Verzahnung der Supply Chain mit dem Produktionssystem. Einen weiteren Schritt in Richtung eines Lean-Manufacturing-Ansatzes war die Umstellung des Fertigungsprinzips auf eine Zellenfertigung.

Die Heijunka-Plantafel

Auf Basis der grafischen Plantafel wurde in Heijunka-Board konzipiert und realisiert, das in der täglichen Arbeit eingesetzt werden kann. Die Anpassungen konnten über das Customizing vorgenommen oder das Ausprogrammieren von User Exits realisiert werden. Das waren im Einzelnen:

- Customizing von kundenspezifischen Sichten für die Heijunka-Montageplanung
- Bedarfsverursacher und bestätigter Termin (Kunde) im tabellarischen Teil der Plantafel
- Hinweise, ob Langtexte zu einem Fertigungsauftrag bestehen
- Infotexte der Balken und Rollbereiche wurden erweitert, um mehr und aussagekräftigere Texte in den Grafikobjekten anzuzeigen
- Veränderung des Sperrverhaltens, damit einerseits eine Bearbeitung in der Plantafel möglich ist und andererseits jedoch die weiteren Prozesse wie Rückmeldung nicht ausgebrems werden
- Automatisches Entfixieren von Planaufträgen bei Ausplanung
- Knorr-spezifische Reihenfolgeprüfung bei der Einplanung von Vorgängen
- Knorr-spezifische Validierungen bei Arbeitsplatzwechsel (erlaubte Arbeitsplätze)
- Veränderung der Farbsteuerung von Balken, damit der Planer einfach und schnell den Bearbeitungsstatus eines Fertigungsauftrags sehen kann (inkl. WM-Bereitstellung)
- Prüfung der Fertigungshilfsmittelverfügbarkeit zum Auftrag

Lösungen dieser Art gelten im mit hohen Stückzahlen betriebenen Automotivesektor als alltäglich. In der Schienenfahrzeugindustrie, deren Produktion tendenziell auf geringe Stückzahlen oder Einzelfertigung ausgerichtet ist, stellt dieses Konzept jedoch ein absolutes Novum dar. Das wichtigste Element des Fünf-Tage-Prinzips ist die drastische Herabsetzung der Durchlaufzeiten der internen Produktion. Darauf wurden auch die Produktions- und Arbeitsorganisationsabläufe ausgerichtet. Knorr-Bremse Budapest betrat damals Neuland. Früher rechnete man beispielsweise bei der Produktion einer Klotzbremseinheit von der Bereitstellung des Rohmaterials bis zu Endmontage und Test mit einer Zeitspanne von 15 bis 25 Arbeitstagen. In der Fünf-Tage-Fabrik muss die gesamte Produktion in fünf Arbeitstagen realisiert werden, was etwa 20 bis 25 Prozent der früher veranschlagten Zeit ausmacht. Parallel damit wird auch die Menge der im Prozess gebundenen Materialien und damit der



Bestandswerte auf ein Viertel der ursprünglichen Menge herabgesetzt. Die Änderung auf den neuen Produktionsablauf bietet Vorteile: Die Abwicklung von Kundenaufträgen funktioniert flexibler und zuverlässiger, Änderungen können schneller umgesetzt werden, Kapazitäten werden optimal genutzt, außerdem wurde die Effizienz der Versorgungskette verbessert. Durch den Einsatz moderner Entwicklungstechniken erhalten Kunden Produkte, die den höchsten Qualitätsstandards genügen.

Der Lean-Manufacturing-Ansatz

Wie aber funktioniert die Fünf-Tage-Fabrik im Detail? Wichtig ist, dass die Produktion vorab abgestimmte Durchlaufzeiten kapazitiv reserviert und möglichst bereits am ersten Tag nach Freigabe mit der mechanischen Bearbeitung startet. Die Zuverlässigkeit und Belastbarkeit des Systems werden in hohem Maße von der Lieferfähigkeit des Lieferanten beeinflusst, deshalb muss auf die Zuverlässigkeit des externen Versorgungsnetzes großer Wert gelegt werden. Jedes zu beschichtende Werkstück muss am Ende der Produktions- und Einkaufsschritte, jedoch innerhalb der vorgegebenen Zeitgrenzen (am dritten Tag) in das Oberflächenbehandlungs- und Beschichtungszentrum gelangen, welches mit einer Durchlaufzeit von etwa einem Tag (vierter Tag) alle beschichteten Teile an die Montage weitergibt. Gleichzeitig müssen auch die zur Montage erforderlichen Teile eintreffen, schließlich ist eine absolut zuverlässige Materialversorgung in konstant guter Qualität unabdingbar. Der Ablauf (fünfter Tag) wird mit der Endmontage und der Funktionsprüfung abgeschlossen. Das Produkt steht somit nach nur fünf Tagen zur Ablieferung an den Endverbraucher bereit.

Ausgangssituation

Die Prozesse und Systemumsetzung im alten Budapester Werk orientierten sich an der klassischen MRP-Planung. Hier wurden ausgehend von den Primärbedarfen über den MRP-Lauf die Stücklisten aufgelöst, Bedarfe geplant und Bestellvorschläge (Planaufträge und Bestellanforderungen/Lieferplaneinteilungen) generiert. Es wurde versucht,

meist in großen Losen zu fertigen. Dabei orientierte sich die mechanische Fertigung überwiegend an den Terminvorgaben aus dem MRP und weniger am geplanten Montageprogramm. Die Kehrseite der Medaille war unter anderem, dass zu viel zu früh produziert wurde, dadurch entstand eine Überschussproduktion. Große Losmengen führten in der Folge zu Kapazitätsengpässen und reduzierter Flexibilität in der Fertigung; das fehlende Beziehungswissen zwischen Komponentenfertigung und Endmontage resultierte in einer Überproduktion auf Komponentenebene; unerwartet hohe Bedarfe in bestimmten Zeiträumen führten zu kapazitiver Überlast beim Lieferanten und damit zu fehlender Komponentenverfügbarkeit. Ebenso war der Aufwand bei Kapazitätsglättung, in Steuerung und Terminverfolgung höher.

Realisierung

Um die Ziele der Fünf-Tage-Fabrik zu erreichen, war es notwendig, einerseits Systemeinstellungen wie Losgrößenverfahren zu ändern und andererseits die SAP Tools zur Produktionsplanung und -steuerung an die Ziele der Fünf-Tage-Fabrik und den geplanten Heijunka-Prozess anzupassen. Für die exakte Planung und Steuerung der Montage und der mechanischen Fertigung wurde die grafische Plantafel eingesetzt. Im ersten Schritt wurden dazu in den einzelnen Fertigungslinien in der Montage die Engpässe analysiert und in den Arbeitsplänen mit realistischen Zeiten versehen. So ermöglichte Consilio eine finite Planung der Linien. Mithilfe der Plantafel können nun die einzelnen Montagelinien unter Berücksichtigung der tatsächlichen Kapazitätssituation optimal belegt werden. Ausgehend von den eingeplanten Aufträgen werden im Anschluss über den MRP die Bedarfe geplant und Bestellvorschläge (Planaufträge) generiert. Um sicherzustellen, dass in der mechanischen Fertigung nur das gefertigt wird, was auch in der Montage an den Folgetagen montiert wird, können nur Planaufträge in Fertigungsaufträge umgewandelt werden, deren Bedarfsversucher auch tatsächlich eingeplant sind, das heißt, tatsächlich in der Montage ein Fertigungstermin geplant ist. Die Einplanung der mechanischen

Fertigung erfolgt ebenfalls über die Plantafel, um eine realistische Belegung der Maschinen zu erreichen.

Ergebnis

Mit der Umsetzung von Heijunka im Rahmen der Fünf-Tage-Fabrik auf Basis von SAP ERP ECC 6.0 ist es gelungen, einerseits die Ziele wie Reduzierung der Durchlaufzeit und Bestände, Erhöhung der Flexibilität und Lieferfähigkeit und andererseits die Transparenz für alle am Prozess beteiligten Fachbereiche wie Einkauf, Disposition, Planung, Fertigung und Vertrieb zu erhöhen, da die Heijunka-Planung nicht nur auf einem Board in der Fertigung dargestellt wird, sondern im System für jeden abrufbar ist. Die Auswirkungen von Ein- und Umplanungen (Terminänderungen) werden sofort an alle weitergeleitet und sind damit transparent. Die Umsetzung von Heijunka mit SAP Tools hilft auch, schnell und flexibel auf Bedarfsveränderungen zu reagieren, und dies trotz der meist geringeren Stückzahlen als in der Automobilindustrie. So werden die Kapazitäten schon bei Kundenauftragseingang berücksichtigt, es herrschen optimale Lagerbestände über alle Dispositionsstufen, der Produktionsfluss findet ohne Verschwendung statt und zudem stehen hilfreiche Tools für die Auftragsreihenfolgeplanung zur Verfügung. „Mit den in Budapest entwickelten Konzepten ist es uns gelungen, zwei Dinge miteinander zu vereinen: eine hohe Variantenvielfalt mit niedrigen Stückzahlen einerseits und sehr kurze Durchlaufzeiten mit hoher Flexibilität andererseits. Wir haben dadurch einen messbaren Mehrwert für unsere Kunden geschaffen und darauf sind wir sehr stolz. Eine völlig neue Form der Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten sowie eine wertstromorientierte Struktur der Fertigung sind ganz entscheidende Faktoren für den großen Erfolg der Fünf-Tage-Fabrik“, sagt Albrecht Köhler, Mitglied der Geschäftsleitung von Knorr-Bremse Systeme für Schienenfahrzeuge.

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

 **Consilio**
IT-Solutions



Mehr Zeit für wichtige Dinge

Durch die Einführung der Systemmanagement- und Monitoring-Lösung Syslink Xandria bei Migros IT-Services wurde die Stabilität der SAP-Systeme erhöht und der Betriebsaufwand gesenkt.

Von Patrick Bächli, Consultant bei Syslink

Im Sommer 2007 rief Migros IT-Services (MITS) eine interne Projektgruppe ins Leben. Ihre Aufgabe war es, eine neue Überwachungssoftware zu evaluieren. „Mit der stark zunehmenden Zahl der betreuten SAP-Systeme in der Gruppe Basis-Dienstleistungen wuchs auch der Bedarf nach einer effizienten, einfachen und umfassenden Überwachung. Die bis dahin eingesetzte Software war sehr schwerfällig zu administrieren und konnte die geforderten Leistungen nur teilweise erbringen“, erklärt Balz Koch, Leiter SAP-Basis bei MITS. Im ersten Schritt wurde ein Pflichtenheft erstellt, in dem alle zu überwachenden Funktionen, Komponenten und Systeme aufgenommen und nach Wichtigkeit und Pikettrelevanz (Bereitschaftsdienst) klassifiziert wurden. Danach machte man sich auf die Suche nach passenden Lösungen, insgesamt fünf kamen in die engere Auswahl, drei fielen allerdings schon früh aus dem Rennen. Die Praxistauglichkeit der zwei verbliebenen Kandidaten wurde anhand eines Probebetriebs mit Testinstallationen im Hause geprüft. Für Balz Koch und sein Team standen die folgenden Kriterien im Vordergrund: einfaches Handling, zentrale Administration und Konfiguration sowie die Etablierung eines Frühwarnsystems zur Eliminierung von Notfällen. Nachdem sich Migros IT-Services im Dezember 2007 für das Syslink-Produkt Xandria entschieden

hatte, erarbeitete ein Berater im Januar 2008 innerhalb von zwei Tagen ein auf das Unternehmen zugeschnittenes Konzept. In dieser Zeit wurden auch die Installation und Grundkonfiguration durchgeführt. Die ersten SAP-Systeme und SAP-nahen Systeme

» Wir wollten ein Frühwarnsystem, sodass es zu Notfällen gar nicht erst kommen kann. «

Balz Koch ist Leiter von SAP-Basisdienstleistungen bei Migros IT Services.

wurden erfolgreich an die neue Software angeschlossen. Die Alarmierung und Benachrichtigung erfolgt via SMS oder E-Mail und ist auf einer zentralen Konsole für alle Teammitglieder einsehbar. Derzeit sind rund 135 SAP-Systeme mit über 200 Instanzen (Test, IDES, Schulungs-, Qualitätssicherung und Produktivsysteme) verteilt auf M-Retail, M-Industrie, MGB, M-Konzern und Dienstleister angeschlossen. Sämtliche Release-Upgrades wurden problemlos verarbeitet. Durch die täglich durchgeführten, automatischen Kontrollen können Engpässe, Platz- oder

Performanceprobleme frühzeitig erkannt und behoben werden. „Die Investition hat sich für unsere Kunden und für uns gelohnt. Wir können schneller und effizienter auf Probleme reagieren und erkennen mögliche Probleme frühzeitig. Für unsere Kunden bedeutet das eine erhöhte Sicherheit, Verfügbarkeit und Qualität, und das alles zum selben Preis. Die jährlich anstehenden Release-Upgrades verlaufen effizient und problemlos und viele unserer Bedürfnisse wurden dabei eingebaut“, zeigt sich Balz Koch zufrieden.



Als SAP Certified Technology Consultant bei Syslink ist Patrick Bächli zuständig für die Betreuung von 150 SAP-Systemen. Er war projektverantwortlich bei der Evaluation und Einführung der Systemmanagement- und Monitoring-Lösung Syslink Xandria bei Migros IT Services.

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

syslink
Xandria

SAP Automotive Forum 2013

Weltweit suchen Autobauer neue Marktchancen und Antworten auf drängende Herausforderungen. Es gilt jetzt, vorausschauend zu agieren, bestehende Netzwerke noch enger zu knüpfen, Innovationen schnell auf die Straße zu bringen und IT-Potenziale besser auszuschöpfen.

Zum 13. SAP Automotive Forum in Leipzig präsentiert automotiveIT den SAP-Automotive-Partner IT-Guide.



BUCHEN SIE JETZT IHR UNTERNEHMENSPROFIL!

Zuständig für die PLZ-Bereiche 0, 1, 3, 8, 9:
Stephan Argendorf
Tel. 05101 9903996
argendorf@media-manufaktur.com

Zuständig für die PLZ-Bereiche 2, 4, 5, 6, 7:
Patrick Krumbach
Tel. 05101 9903997
krumbach@media-manufaktur.com



automotiveIT
Magazin. Kongress. Web.

Wenn der Wirtschaftsprüfer zweimal kommt

Mit dem Solution Manager 7.1 hat SAP etliche Innovationen bereitgestellt, die nun darauf warten, entdeckt zu werden. Die neuen Features helfen IT-Verantwortlichen unter anderem auch im Change-Management-Prozess. Die neue Downgrade Protection hilft, Inkonsistenzen durch Überholer zu vermeiden.

Von Matthias Kneissl, Q-Partners Consulting und Management

N ahezu jedem größeren SAP-Bestandskunden ist der Besuch des Wirtschaftsprüfers ein Graus. Der regelmäßige, jährliche Check sieht vor, dass aus der Importqueue des Produktivsystems wahllos eine kleine zweistellige Anzahl von Transportaufträgen bestimmt wird, für die es gilt, die Anforderungsdokumentation, die Testabnahme sowie die Freigabe für die Produktivsetzung aufzutreiben. Einige Unternehmen meistern diese hehre Aufgabe dadurch, dass in E-Mail-Postfächern versucht wird, nach Dokumentation zu fahnden. Meist deckt der Wirtschaftsprüfer dann doch das eine oder andere sogenannte „Finding“ auf und bittet um eine Behebung bis zum nächsten Prüfungstermin. Neben dem Thema Nachvollziehbarkeit von Änderungen hat ein Change Management im Solution Manager natürlich noch viel mehr Vorteile zu bieten: eine stringente und lückenlose Dokumentation aller am System durchgeführten Änderungen, die nicht nur für Wirtschaftsprüfer relevant ist, sondern auch für die eigene IT-Abteilung von unschätzbarem Wert sein kann. Darüber hinaus können IT-Verantwortliche wertvolle Kennzahlen aus dem Change Management gewinnen und die Planungssicherheit von Releases, Änderungen sowie Upgrades massiv verbessern.



Matthias Kneissl ist Gründer und Geschäftsführer von Q-Partners Consulting und Management und verantwortet den Bereich BusinessProcess Management. Er engagiert sich in der Gesellschaft

für Informatik und ist Mitglied des Executive Committee der deutschen Sektion der IEEE.

Incident Management

Ein Change Management setzt stets auf ein Incident Management auf. Änderungen können zwar dadurch erforderlich sein, dass neue Geschäftsprozesse definiert werden, in vielen Fällen liegt aber einer Änderung eine Störung in Form eines Incidents vor. Dieser sollte sinnvollerweise in einem unternehmensinternen Service Desk erfasst werden. Ob nun hierfür der Solution Manager geeignet ist oder nicht, hängt von den internen Gegebenheiten ab. Schnittstellen erlauben eine Integration in bestehende Service-Desk-Werkzeuge, allerdings gilt hier die Devise: Je intensiver die Form der Integration, umso kostspieliger wird auch der Betrieb und das initiale Implementierungsprojekt. Die neuen Weboberflächen haben auch beim Service Desk Einzug gehalten, sodass nun das Incident Management ohne Bedenken unternehmensweit eingeführt werden kann. IT-Verantwortliche hatten in der Vergangenheit noch Bedenken, Non-SAP-Anwender mit einer spezifischen und altbackenen ABAP-Oberfläche und der Bedienung einer SAPGui zu beglücken. Dies ist nun mit den neuen Oberflächen nicht mehr notwendig, da sich das Incident Management von anderen kommerziellen Werkzeugen im Bedienkomfort kaum unterscheidet.

Problemmanagement

Neu im Release 7.1 hinzugekommen ist das Problemmanagement. Ganz gemäß ITIL wird aus einem Incident normalerweise nicht sofort eine Änderung, sondern zunächst ein Problem. Erst aus einem Problem kann dann eine Änderung, ein sogenannter Change, erstellt werden. Das Problemmanagement hat aber nicht nur die Aufgabe, Incidents durchzuschleusen, sondern auch strukturelle Probleme zu identifizieren und anzupassen, bevor sich die Fehler und Meldungen durch Endbenutzer häufen. Viele Kunden aus dem Mittelstand sind bereits damit beschäftigt, das Incident und Change Management im Unternehmen auszuprägen

und zu leben, und werden das Problemmanagement zunächst hinten anstellen.

Change Management

Das Change Management im Solution Manager unterscheidet bei Änderungen zwischen normalen und dringenden Korrekturen. Beide Vorgangsarten werden in ein Projekt eingebettet und damit verknüpft. Neben der logischen Klammer von Änderungen erfüllt das Projekt auch eine weitere, wesentliche Funktion. Über den Status des Projekts („In Entwicklung“, „Test“, „Produktiv“) wird gesteuert, wann und in welche Systemlandschaft die normalen Korrekturen importiert werden. Die wahre Stärke des Solution Managers liegt in der nahtlosen Integration des Transportwesens mit dem Änderungswesen. Ein Transportauftrag kann nur noch dann angelegt werden, wenn hierfür ein genehmigtes Änderungsdocument vorliegt. Der Import von Transportaufträgen wird über die damit verknüpfte normale oder dringende Korrektur vorgenommen. E-Mails von Entwicklern an SAP-Basisverantwortliche mit dem Hinweis, einen Transport einzuspielen, gehören damit der Vergangenheit an. Im Vergleich zur Vorgängerversion 7.0 hat SAP hier eine Menge weiterentwickelt. Die wohl wesentlichste und auffälligste Änderung stellt das neue webfähige Frontend dar. Der Anwender kann nun besser die Ansicht einer Änderung konfigurieren und findet sich besser zurecht als in der früheren, altbackenen CRM-Oberfläche. Darüber hinaus wurden auch an zahlreichen Stellen Business Add-ins implementiert, die es Kunden ermöglichen, das Change Management an die eigenen Bedürfnisse anzupassen. Ein klassisches Beispiel ist die Vergabe von Transportauftragsbezeichnungen. Eine gängige Anforderung ist stets, dass die Bezeichnung nicht vom Anwender geändert werden kann, sondern durch eine definierte Nomenklatur vom System vorgegeben wird. Durch ein neues, von SAP geschaffenes Business Add-in lässt sich diese Anforderung schnell und einfach umsetzen.

Die Angst vor Überholern

Ein jeder SAP-Basis-Verantwortlicher kennt das leidige Problem: Importfehler aufgrund fehlender, abhängiger Transporte. Brisant wird die Situation dann, wenn sich in der Importqueue mehr als tausend Transportaufträge ansammeln, die auf die Produktivsetzung warten. Meist wird dann jedoch nicht aus Konsistenzgründen die gesamte Queue mit dem bekannten großen Lkw importiert. Vielmehr werden einzelne Transportaufträge vorab als sogenannte Überholer importiert. Wird ein älterer Transportauftrag eines Tages produktiv gesetzt, so kann es dazu kommen, dass funktionierendes Coding zurückgesetzt wird, oder, noch schlimmer, Tabellenanpassungen rückgängig gemacht werden. Die sogenannte Downgrade Protection des Solution Managers warnt IT-Verantwortliche vor dem Import vor solchen kritischen Situationen. Das funktioniert dadurch, dass die klassische Sperrverwaltung von Workbench-Objekten erweitert wurde. Der Solution Manager weiß zu jeder Zeit, welche Version eines Transportobjekts aktuell in welchem System importiert ist.

Die Qual des Release Managements

Die meisten mittelständischen Kunden haben oft Probleme, ihre Fachabteilungen in Richtung von Firmenreleases oder zumindest vierteljährlichen SAP-Releases zu disziplinieren. Oft entstehen Anforderungen spontan und sollen umso schneller umgesetzt werden. Eine Planung und Bereitstellung von Funktionalitäten zu definierten Terminen verstehen IT-Verantwortliche oftmals als zu starr. Die normale Korrektur wird daher nur selten eingesetzt, meist nutzen Kunden ausschließlich das Instrument der dringenden Korrektur. Die dringende Korrektur erlaubt zu jedem Zeitpunkt einen Transport in das Produktivsystem und bietet daher die gewünschte Flexibilität im Gegensatz zur Release-orientierten Funktionsweise der normalen Korrektur. Um hier einen Kompromiss zu schaffen, hat SAP das Konzept der Vorabkorrektur eingeführt. Normale Korrekturen können mittels eines separaten Genehmigungsworkflows vorab produktiv gesetzt werden, also vor dem eigentlichen Release-Termin. Dadurch erhalten Change Manager und Entwicklungsleiter die notwendige Flexibilität, um ungeplante Änderungen kurzfristig bereitzustellen und nicht die Fachabteilung auf das nächste Release-Fenster zu verweisen. In Summe ist die Verwendung von Releases in jedem Fall empfehlenswert, schon allein um auf ein konsistentes Testmanagement zu setzen. Werden Änderungen kontinuierlich in das Qualitätssicherungssystem transportiert und situativ produktiv gesetzt, so wird nie das getestet, was auch in das Produktivsystem importiert wird.

Besonders komplex wird das Change Management immer dann, wenn parallel zu einer Drei-Systemwartungs-Landschaft auch eine Projektlandschaft aufgebaut werden soll. Dies ist nur dann sinnvoll, wenn zu bestimmten Stichtagen zusätzliche Funktionalitäten bereitgestellt und die Wartung von der Projektentwicklung auch systemisch getrennt werden soll. Ein konkretes Beispiel hierfür sind die Formatanpassungen, mit denen Energieversorger stets zum 1. April und 1. Oktober konfrontiert werden. Eine Fünf-System-Landschaft, wie sie mittlerweile von SAP empfohlen wird, erfordert auch eine Disziplin im Change Management. Insbesondere müssen alle Änderungen, die in der Wartungslandschaft implementiert werden, auch in der Projektlandschaft nachgezogen werden. Dies kann natürlich auf manuelle Art geschehen, es dürfte allerdings nicht lange dauern, bis der eine oder andere Transportauftrag verloren geht und im schlimmsten Fall das neue Release dann inkonsistent produktiv gesetzt wird. Retrofit ermöglicht als Komponente des Solution Managers, dass auf einem automatisierten Weg alle Anpassungen der Wartungslandschaft in die Projektlandschaft eingespielt werden. Bei Customizing-Aufträgen erfolgt dies mittels BC-Sets, bei Workbench-Aufträgen wird das Coding mittels RFC-Verbindungen übertragen. Das Ganze funktioniert natürlich nur, wenn die betreffenden Tabelleneinträge beziehungsweise die Workbench-Artefakte auf der Projektlandschaft noch nicht verändert wurden. Ist auf beiden Systemlandschaften eine Änderung erfolgt, so wird dem Benutzer ein Splitscreeneditor präsentiert und der Entwickler muss entscheiden, wie mit den Änderungen umgegangen

werden soll. Der Retrofit-Prozess wurde in der Version 7.1 des Solution Managers nochmals massiv verbessert und kann nun uneingeschränkt empfohlen werden. Ein manueller Abgleich in einer Fünf-System-Landschaft ist bei größeren Projekten nahezu unmöglich. Schade ist in diesem Zusammenhang, dass die Retrofit-Funktionalität nur Kunden mit SAP Enterprise Support zuteilwird.

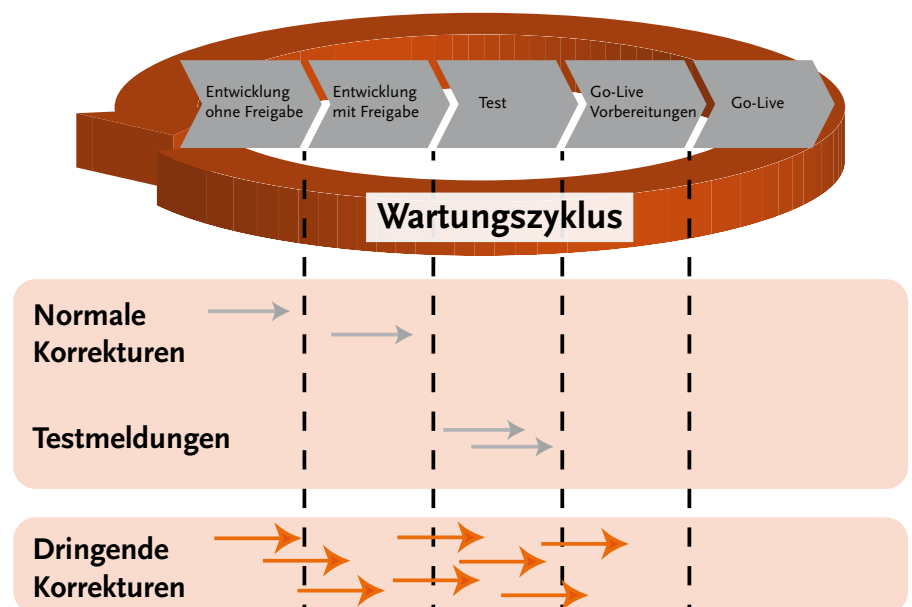
Fazit

Mit dem Solution Manager 7.1 steht für das Change und Release Management ein professionelles Werkzeug zur Verfügung. Trotz alledem gilt es, den klassischen IT-Spruch „there is no silver bullet“ zu berücksichtigen. Ein Werkzeug kann nie als Allheilmittel betrachtet werden. Die Definition von Change- und Release-Prozessen und die Anpassung der organisatorischen Abläufe ist zunächst wesentlich. Q-Partners Consulting und Management begleitet Kunden unter anderem bei der Definition einer Roadmap, der Einführung von Prozessen und der Implementierung von Change- und Release-Managementprozessen im Solution Manager. Zusätzlich zu den SAP-Standards stellt Q-Partners eigene Add-ons für das Change Management zur Verfügung, die die Arbeit mit dringenden und normalen Korrekturen vereinfachen und optimieren.

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



SAP Solution Manager Projekt (Wartungsprojekt)



Q-Partners begleitet Kunden unter anderem bei der Implementierung von Change- und Release-Managementprozessen im Solution Manager.

Managed Invoice Service §302 vereinfacht Rezeptabrechnungsprozess

Das richtige Rezept

Die gewachsene Komplexität im Gesundheitswesen kostet enorm viel Geld. Versucht man den Weg über externe Dienstleister, beispielsweise beim Rezeptabrechnungsprozess, spart man sich zwar den Aufwand, nicht jedoch die Kosten. Linde Healthcare suchte nach einer Alternative.

Von Marian Spohn, Fachjournalist

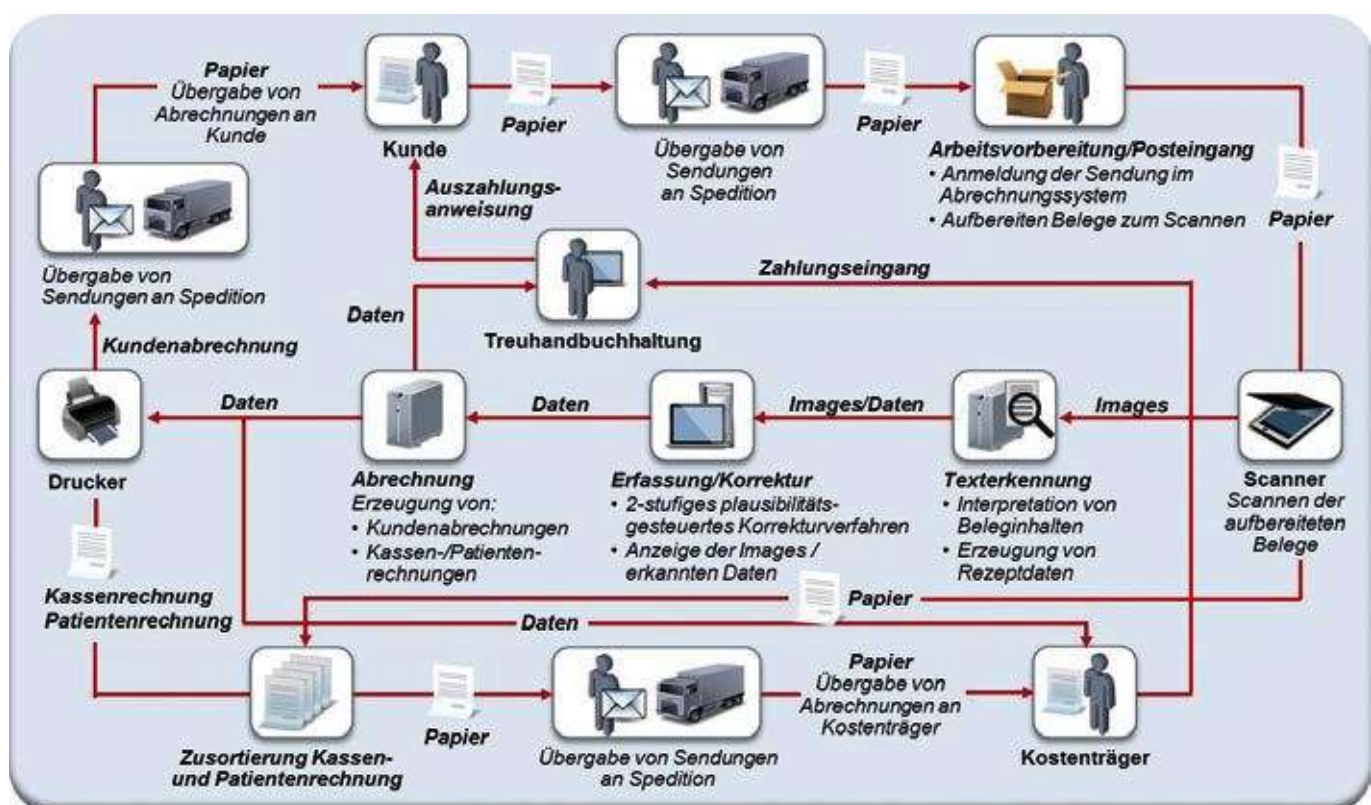
Medizinische Leistungserbringer müssen Rezepte mit den 145 gesetzlichen Krankenversicherungen (GKV) in Deutschland in elektronischer Form abrechnen. Hierzu ist zum Beispiel von den Hilfsmittelanbietern gemäß Paragraf 302 SGB V ein aufwändiger Prozess einzuhalten. Daher übergeben viele Leistungserbringer diese elektronische Abrechnung in die Hände spezialisierter Abrechnungsdienstleister. Linde Healthcare Deutschland, ein Anbieter für medizinische Gase, dazugehörige Medizinprodukte und Services, wollte jedoch die hohen Kosten einsparen, die durch diese Auslagerung der Abrechnung entstehen. Deshalb wurde eine alternative Lösung für den Rezeptabrechnungsprozess gesucht,

der auch mit der weltweit eingesetzten SAP-Landschaft harmoniert. Managed Invoice Service §302 für Rezeptabrechnung von Seeburger erfüllt beide Anforderungen. „Der Gesamtprozess der Rezeptabrechnung ist sehr kompliziert und aufwändig. Gerade dann, wenn noch ein Rechnungsprovider zwischengeschaltet ist, der aus Papierrechnungen elektronische Rechnungen erstellt. An dieser Stelle ist es sinnvoll, den Ablauf direkter sowie einfacher zu gestalten und möglichst zu automatisieren, um dadurch Kosten einzusparen“, erklärt Andreas Judt, Head of Business Unit Healthcare DACH, Seeburger. Auch eine Studie von A.T. Kearney erkennt in dieser Komplexität einen enormen Kostenfaktor im Gesundheitswesen. So müssen bei der

Rezeptabrechnung neben der elektronischen Rechnung auch alle Papierrechnungen und deren Begleitdokumente an die GKV übertragen werden. Dabei machen die Datenannahmestellen der GKV für die Leistungserbringer jeweils unterschiedliche technische Vorgaben, wie die Rechnungsdaten auszusehen haben. Zusätzlich stören inkompatible Systeme sowie zahlreiche Schnittstellen und Insellösungen den Datentransfer.

IT-Lösungen sind gefordert

In technischer wie finanzieller Hinsicht stellen diese Voraussetzungen für Hilfsmittelanbieter wie Linde Healthcare eine große Herausforderung dar. Rechtliche Restriktionen im Datenschutz und



Herkömmlicher Rezeptabrechnungsprozess durch Rechnungsprovider.

ständiges Rückversichern sowie das andauernde Einholen von Genehmigungen führen zu einer indirekten und langsamen Kommunikation aller am Prozess Beteiligten. „Bei Nichteinhaltung der gesetzlichen Vorgaben droht eine generelle Rechnungskürzung um bis zu fünf Prozent, wenn zum Beispiel die Abrechnungsdaten nicht per elektronischer Datenübertragung oder maschinell verwertbar auf Datenträgern übermittelt werden. Dabei verlangt die technische Spezifikation zur Umsetzung des Paragraphen 302 SGB V mit seinen über 100 Seiten eine aufwändige Konfiguration. Dazu kommen noch die einzelnen Anforderungen der Krankenkassen und ihrer Datenannahmestellen. Eine EDI-Lösung muss das alles abbilden“, sagt Karin Dieckmann, Teamleitung Backoffice HC-O-CB Homecare, Linde Healthcare Deutschland. Monatlich erstellt Linde Healthcare 20.000 Rechnungen für die Krankenkassen. Bisher übermittelte das Unternehmen die dafür notwendigen Papierbelege an einen Abrechnungsprovider, der auf Krankenkassen spezialisiert ist. Dieser erzeugte aus dem Papier elektronische Rechnungen und übersandte sie an die Datenannahmestellen der Krankenkassen. „Die anfallenden Kosten für solche Abrechnungsdienstleister sind aufgrund ihrer Aufwände beim Handling sehr hoch. Deshalb suchte Linde Healthcare nach einer Alternative zu den traditionellen Dienstleistern, die alle ähnliche Lösungen anbieten. Linde hat sich für unseren Managed Invoice Service §302 entschieden, da wir das Outsourcing der elektronischen Abrechnung zu deutlich niedrigeren Kosten und mit größerer Transparenz erbringen können“, sagt Andreas Judd.

Der Managed Invoice Service §302 bietet einen unkomplizierten, direkten Ansatz und ermöglicht so die hohe Kostenreduktion. Die Seeburger Healthcare Integration Suite ist dabei die zentrale Instanz, über die sämtliche Rechnungsprozesse ablaufen. Nun erfolgt die komplette Übertragung der Inhouse-Rechnungen vom SAP-ERP-System bis zu den Datenannahmestellen der jeweiligen GKV vollständig automatisiert und direkt. Suite und SAP-Umgebung harmonisieren medienbruchfrei. Damit das komplexe Regelwerk für die verschiedenen Vorgaben der GKV und ihrer Datenannahmestellen an einer Stelle gespeichert ist, wird die Healthcare Integration Suite im hochsicheren Karlsruher Rechenzentrum als Managed Service betrieben. Dort werden die Rechnungsdaten in das geforderte Edifact-Format konvertiert und verschlüsselt. Zusätzlich wird

eine sogenannte Auftragsdatei erstellt. Beide Dateien werden dann an die entsprechenden Annahmestellen der Kassen gesendet. „Unser bisheriger Dienstleister stellte uns die komplette Summe nach 25 Tagen zur Verfügung und die Rechnungen wurden als gezahlt verbucht. Die Absetzung der Kasse folgte allerdings erst ein bis zwei Monate später, sodass wir die Forderungen wieder öffnen mussten. Dies verzögerte die Rezeptabrechnung enorm. Mit der neuen Lösung nutzen wir nun unsere Direktverträge mit den Kassen. So erhalten wir ohne langwierige, komplizierte Buchhaltungsprozesse beispielsweise schon nach 17 Tagen unser Geld, was für uns einen großen zeitlichen und somit finanziellen Vorteil schafft“, sagt Karin Dieckmann.

Bessere Datenqualität, direkte Kommunikation

Die Linde-Mitarbeiter erhalten nun sofort eine Rückmeldung über die versandten Rechnungsdaten. Die Healthcare Integration Suite unterzieht beispielsweise die Rechnungsdaten einem Compliance Check, um eventuell darin vorhandene Fehler zu finden und umgehend an Linde zu melden. Auch die Rückmeldungen der Datenannahmestellen der GKV, ob eine Rechnung bestätigt wurde oder nicht, erfolgen sofort. Dadurch kann Linde eine schnelle Korrektur durchführen. Mit dem Wegfall des Drittanbieters geht also auch eine gründliche Auseinandersetzung mit der Qualität der eigenen Daten und interner Prozesse einher. „Mit der Seeburger-Lösung haben sich sowohl unsere Datenqualität als auch die interne Kommunikation zwischen den Abteilungen enorm verbessert“, resümiert Karin Dieckmann. „Zum einen liegt dies an der hohen Transparenz der Lösung, zum anderen auch am sorgfältigeren Umgang mit sämtlichen Rechnungsdaten.“ Durch die direkte Kommunikation mit den Krankenkassen lassen sich inhaltliche Fehler durch einen

kurzen Anruf beheben, ohne dass Rechnungen zurückgeschickt werden müssen und dadurch unnötig Zeit verlorengeht. Neben geringeren Kosten profitiert Linde Healthcare somit ebenfalls von einer verbesserten Datenqualität.

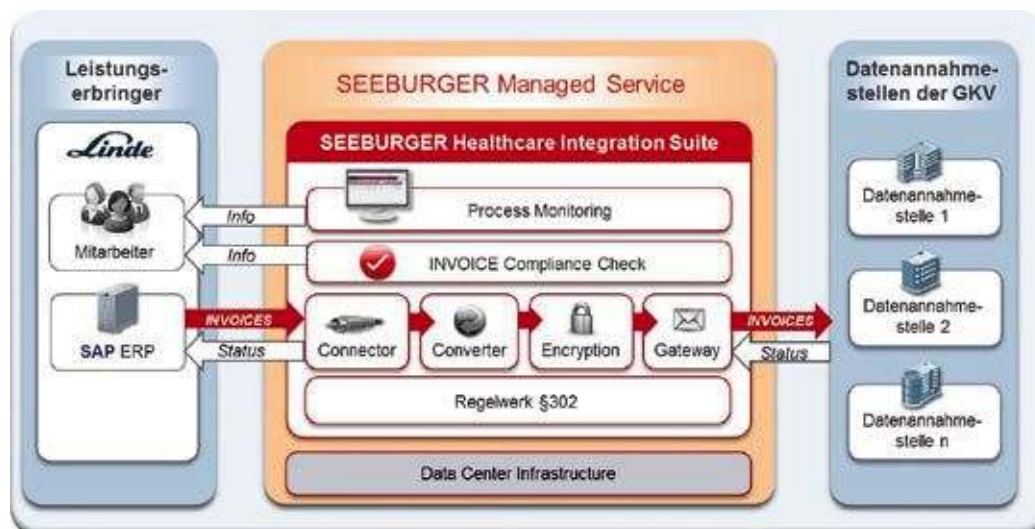
Nach der Umstellung vom bisherigen Provider auf die Managed-Service-Lösung wollen die Projektpartner bereits den nächsten Ausbauschritt angehen. Linde Healthcare Deutschland plant, den heute noch weitgehend papierbasierten Prozess der Auftragsbearbeitung und des Rezeptdurchlaufs digital abzubilden und die Daten im ERP sowie im Archivsystem zu hinterlegen. Dabei soll künftig am Anfang des Prozesses angesetzt werden: ab dem Empfang des Rezepts vom Krankenhaus oder verschreibenden Arzt.

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

SEEBURGER
BUSINESS INTEGRATION



Der Stuttgarter Fachjournalist **Marian Spohn** arbeitet als PR-Redakteur bei der Sindelfinger Agentur dieleutefürkommunikation. Neben redaktioneller Arbeit speziell für IT- und Automotive-Kunden entwickelt Spohn auch Audio- und Videoformate.



Abrechnungsprozess mit Seeburger Managed Invoice Service §302.

Stadtwerke Flensburg: Zutrittskontrolle und Zeiterfassung mit SAP-Anbindung

Sicherheit nach innen und außen

Wo täglich viele Personen ein und aus gehen, entsteht schnell eine gefährliche Sicherheitslücke. Nicht jeder hat überall die gleichen Zutrittsrechte. Mitarbeiter von Fremdfirmen sollten beispielsweise nur zu bestimmten Zeiten bestimmte Räume betreten dürfen.

Bei den Flensburger Stadtwerken arbeiten mehr als 800 Mitarbeiter in der Strom-, Wasser- und Wärmeerzeugung sowie im Vertrieb und in der Verwaltung. Zudem beschäftigt der Konzern regelmäßig Fremdfirmen wie Gärtnereien oder Reinigungsunternehmen. Dies bedeutet einen regen Personenverkehr. Aus Sicherheitsgründen, aber auch um ein effektives Zeitmanagement für die Mitarbeiter zu etablieren, haben die Stadtwerke vor knapp zehn Jahren eine Zutrittskontrolle inklusive Zeiterfassung installiert. Das modulare System wächst seitdem mit dem Unternehmen und den steigenden Anforderungen.

Viele Großunternehmen nutzen moderne Lohnabrechnungssysteme, darüber hinaus benötigen sie aber auch eine zuverlässige Zeiterfassung für ihre Mitarbeiter, die Arbeitszeiten direkt an die Lohnbuchhaltung weitergeben kann. Die Stadtwerke Flensburg nutzen dazu eine elektronische Zutrittslösung mit angeschlossener Zeiterfassung des Bremer Sicherheitsunternehmens Miditec Datensysteme. Deren Lösung – bestehend aus den MTZ Business Solutions mit Schnittstelle zu SAP und dem Modul MTZ Access und Time für bis zu 2000 Mitarbeiter – überzeugte durch das Gesamtpaket. Insbesondere der modulare Aufbau, die zentrale Datenbank und die bedienerfreundliche webbasierte Software, die über einen Webbrowser Zugriff von jedem Computer aus ermöglicht, sprachen für die Lösung. Zunächst stateten die Flensburger die Haupteingangstüren mit Zutrittslesern aus. Inzwischen sind alle Außen- und Innenbereiche mit einer Zutrittskontrolle versehen. Über den Zutritt werden auch die Arbeitszeiten der Mitarbeiter erfasst sowie unberechtigte Zutrittsversuche in nicht berechnete Bereiche. Auch für Fehlversuche können wie für die regulären Arbeits-, Fehl- und

Zuschlagszeiten entsprechende Auswertungen vorgenommen werden. „Wir sind sehr zufrieden mit unserer Entscheidung für die Miditec-Lösung. Die Software läuft zuverlässig und ist einfach zu parametrieren. Außerdem kann die gesamte Anlage von unserem eigenen Elektriker installiert und gewartet werden und wir sind nicht an einen Wartungsvertrag gebunden“, sagt Erhard Jahn, Leiter Facility Management bei den Stadtwerken Flensburg.



» Gerade bei wichtigen Versorgungsunternehmen ist die Einhaltung von Sicherheitsstandards enorm wichtig. «

Tammo Berner leitet den Vertrieb und das Marketing bei Miditec Datensysteme.

Schnittstelle zu SAP

Bei den Stadtwerken Flensburg realisierte der zertifizierte SAP-Partner Miditec eine Schnittstelle zum System SAP R/3 HR-PDC. Über diese werden im laufenden Betrieb die Personalstammdaten aus SAP wie Personal- und Kartenummer, Nach- und Vorname, Gültigkeitsbeginn, Gültigkeitsende oder Tastenberechtigung als Datei aufbereitet und zur Weiterverarbeitung der MTZ Business Solution zur Verfügung gestellt. Der Datentransport erfolgt dabei durch den sogenannten BAPI-Handler, der bei der Installation eingerichtet wird. Der BAPI-Handler erzeugt Dateien, deren Namen den Tabellennamen der Schnittstelle entsprechen. Über die Schnittstelle (MTZBS AUTO_SAP) können sowohl neue Mitarbeiter, die im SAP-System angelegt worden sind, als auch Änderungen bei bereits vorhandenen Mitarbeitern an die MTZ Business Solution übergeben werden. Damit entfällt eine aufwändige Pflege der Daten in zwei Systemen.

Die Stadtwerke Flensburg setzen die Module Access und Time von der MTZ Business Solution ein. Die Personalstammdaten, die über die Schnittstelle zur Verfügung gestellt werden, sind dann in einer Datenbank abgespeichert und stehen somit allen Modulen zur Verfügung. Bei Bedarf wird auch die Berechtigung „welcher Mitarbeiter darf an welchem Zeiterminal buchen“ vergeben. Außerdem kann der Kunde auch die Berechtigung „welcher Mitarbeiter darf wann und an welchem Zutrittsleser buchen“ für die Zutrittsleser in der Schnittstelle automatisch mitüberegeben. So steuern die Stadtwerke Flensburg zeitlich, wann Mitarbeiter das Firmengelände oder die Räume betreten dürfen. Die Buchungen, die an einem Zeiterfassungsleser getätigt wurden (wie

Kommt-, Geht- und Fehlgrund-Buchungen), werden dann über den BAPI-Handler an SAP übergeben und dort verarbeitet. Durch den Dateiaustausch lassen sich die im SAP-System errechneten Werte wie Urlaubsstand, Saldo oder Überstunden wieder zurück in die Datenbank der MTZ Business Solution schreiben. Die Werte werden bei Bedarf dem jeweiligen Mitarbeiter, der sich mit einer Buchungskarte/Chip eindeutig identifiziert hat, am Zeiterfassungsterminal angezeigt.

Unterstützung durch Hotline

Bei Servicefragen greifen die Stadtwerke Flensburg auf die Unterstützung der Miditec-Hotline zurück. Erhard Jahn weiß vor allem die schnellen Reaktionszeiten zu schätzen: „Bei der Umstellung der

ursprünglichen MTZ 4000 auf die MTZ Business Solutions und damit von Draht auf Ethernet traten einige Fragen auf, die über die Hotline schnell und kompetent beantwortet wurden“, berichtet Jahn. „Wenn eine Antwort einmal nicht sofort gegeben werden kann, erfolgt zeitnah ein Rückruf.“

Für die Zukunft ist eine Erweiterung geplant. Module für eine vereinfachte Besucherverwaltung und Ausweiserstellung sollen das System ergänzen. Zurzeit müssen Besucher noch beim Empfang angemeldet werden und erhalten dort einen von Hand ausgestellten Besucherausweis. Später soll dies über die MTZ Business Solutions gehandhabt werden. Die Beantragung erfolgt dann online, sodass der Empfang im Voraus einen Besucherausweis

mit den benötigten Zutrittsrechten ausstellen kann. Die Ausweiserstellung über die MTZ Business Solutions wird jedoch nicht nur für Besucher, sondern auch für die Mitarbeiter der Flensburger Stadtwerke genutzt werden. Das System liefert die Mitarbeiterdaten, sodass die Stadtwerke Mitarbeiterausweise in Zukunft auf Blanko-Ausweiskarten selbst ausdrucken können. „Gerade bei derart wichtigen Versorgungsunternehmen wie den Stadtwerken ist die Einhaltung von Sicherheitsstandards enorm wichtig. Mit dieser Zutrittskontrolle hat das Unternehmen nun einen umfassenden Überblick, wer wann welche Örtlichkeiten betritt“, erklärt Tammo Berner, Leiter Vertrieb und Marketing bei Miditec Datensysteme, abschließend.

www.miditec.de

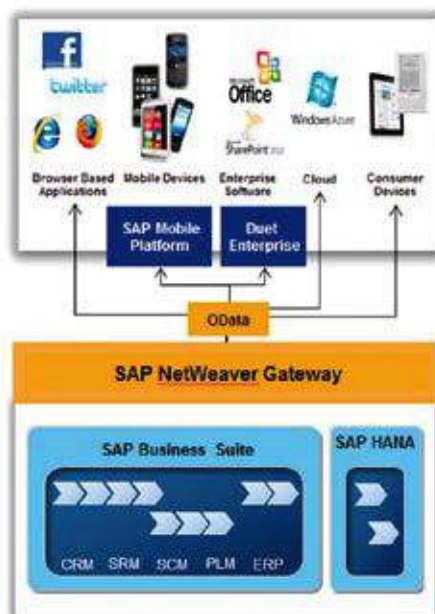
1. Teil: ABAP ist nicht genug: Mobile und Cloud Computing öffnen den Weg zu Open Source

Hallo Welt!

Seit 2011 bietet SAP mit NetWeaver Gateway eine Erweiterung für sämtliche auf NetWeaver ABAP basierenden SAP-Produkte an, um über eine offene, REST-basierte Schnittstelle einen einfachen, kontrollierten Zugang zu den Daten des SAP-Systems zu ermöglichen. Das dabei verwendete OData-Protokoll ist auf die Anforderungen im User-Interface-Bereich optimiert. Dadurch lassen sich verschiedene UI-Technologien mit unternehmenskritischen Daten aus dem SAP-System kombinieren.

Von Martin Bachmann, Solution Manager NetWeaver Gateway, SAP

Oft wird ein Geschäftsprozess im Unternehmen über mehrere Stationen oder Abteilungen geleitet, bis der Prozess abgeschlossen ist. Die involvierten Mitarbeiter haben dabei unterschiedliche Profile – vom SAP-Experten bis hin zum Gelegenheits-Benutzer. Um das Einbinden der Gelegenheits-Benutzer in die Geschäftsprozesse möglichst einfach zu gestalten, empfiehlt es sich, die vorhandenen User-Interface-Technologien (UI) zu nutzen. Dies reduziert die Einarbeitungszeit und erhöht die Akzeptanz der Benutzer. Oft findet man Technologien wie Microsoft SharePoint vor. Wenn nun die in SAP hinterlegten Informationen direkt und ohne Redundanzen in SharePoint angezeigt und bearbeitet werden können, so wird die Einstiegsschwelle zur Dateneingabe in das SAP-System dramatisch reduziert. Qualität und Aktualität der Daten steigen. Immer öfter verwenden Mitarbeiter aber auch mobile Lösungen wie Tablets



SAP NetWeaver Gateway: einheitlicher Standard zum Austausch von Daten.

oder Smartphones. Wie können diese neuen Benutzergruppen möglichst einfach und sicher auf die im SAP-System vorhandenen Daten zugreifen? Auch beim Umgang mit Social-Media-Plattformen stellt sich die Frage, wie durch eine engere Verknüpfung der Plattformen mit den unternehmenskritischen Daten im SAP-System innovative neue Lösungen erstellt werden können. Die in SAP ERP integrierte Variantenkonfiguration bietet eine mächtige Lösung, um abhängig von der Auswahl der Konfiguration im Kundenauftrag sowohl Produktionsprozesse als auch Prozesse im Backoffice zu starten. Um die Eingabe der Konfiguration noch weiter zu vereinfachen, wurde in diese Studie die Eingabemöglichkeit durch ein integriertes 3-D-Modell ermöglicht, das die ausgewählten Attribute sogleich visualisiert. Eingaben können so unmittelbar visuell überprüft und korrigiert werden, wobei sich gleichzeitig die Akzeptanz durch die Endanwender erhöht. Ein

weiteres Beispiel zeigt die Lösung SAP Citizen Connect. Basierend auf Funktionen des SAP-Systems wurde hier eine mobile Lösung erstellt, die es den Einwohnern einer Stadt oder Gemeinde erlaubt, Probleme oder Missstände direkt vom mobilen Gerät aus in das SAP-System zu senden. Dadurch erübrigen sich früher notwendige Zwischenschritte wie der Anruf in einer Telefonzentrale mit ungenauen Ortsangaben. Durch diese zusätzlichen Informationen ist nun eine zeitnahe Entscheidung basierend auf richtigen Fakten möglich. Und das direkte Feedback zurück zum Meldenden erhöht die Motivation, auch in Zukunft Missstände zu melden, die sonst unentdeckt bleiben würden.

Lösungsansätze für Non-ABAP

Da das SAP-System offen ist, ließen sich die oben genannten Szenarien bereits seit langer Zeit technisch realisieren. Nachteilig war jedoch, dass jeweils Punkt-zu-Punkt-Lösungen verwendet wurden. Außerdem benötigte der Entwickler der Non-SAP-Lösung ein profundes Detailwissen über das SAP-System. Entwickler, die sowohl in SAP- als auch in Non-SAP-Entwicklungssprachen einen guten Kenntnisstand haben, sind leider nicht immer vorhanden. In der Folge verlängern oder verteuern sich Projekte und Wartung kann nur schwierig gewährt werden, da sich gerade das Frontend dynamisch weiterentwickelt. SAP-Bestandskunden und -Partner kennen sich meist sehr gut mit der Programmiersprache ABAP aus. Allerdings sind ABAP-Kenntnisse in anderen Entwickler-Communities wenig verbreitet, wo vor allem C, Java, Objective-C, PHP oder C# vorherrscht. Daher finden sich heute auch in Unternehmen typischerweise zwei parallele

organisatorische Strukturen: eine Abteilung zur Betreuung der SAP-Systeme und eine weitere, die sich um Non-SAP-Themen kümmert. Ziel für NetWeaver Gateway war auch, die Kommunikationsbarrieren zwischen den beiden Teams zu verringern. Auf der Suche nach einem Instrument, das sowohl von SAP- als auch von Non-SAP-Experten verstanden werden kann, wurde das REST-basierte Protokoll OData gewählt. Dieses Protokoll wird gerade in einen Oasis-Standard überführt, um eine weitere Verbreitung zu beschleunigen.

SAP NW Gateway

Über NetWeaver Gateway wird ein Werkzeug zur Verfügung gestellt, das die Entwicklung von benötigten REST-Services in ABAP-basierten SAP-Systemen beschleunigt und standardisiert. Viele Tätigkeiten, die nicht direkt mit der Entwicklung des Services zu tun haben, werden dem Entwickler abgenommen wie die Unterstützung von Dialekten (XML oder JSON), das Aufbereiten der Nachrichten, das Analysieren der Nachrichten und zentrales Monitoring. Ein typischer Ablauf bei der Entwicklung einer neuen Benutzeroberfläche kann (vereinfacht dargestellt) wie folgt aussehen:

- In einem gemeinsamen Workshop zwischen den Anwendern – meist repräsentiert durch einen Key-User, den User-Interface-Experten und den Experten für das SAP-Backend – wird die gewünschte neue Benutzeroberfläche definiert und skizziert.
- Basierend auf den Ergebnissen des Workshops werden dann Anforderungen an das SAP-Backend und Frontend abgeleitet. Diese Anforderungen

können in einem Entity-Relationship-Modell dokumentiert werden. Dieses Dokument bildet den Startpunkt für die nächsten Schritte. Es kann sowohl in ein SAP-System als auch in die Entwicklungswerkzeuge für Frontend-Entwicklung importiert werden.

- Sowohl im Backend als auch im Frontend werden nun die notwendigen Entwicklungen vorgenommen.

OData kommt

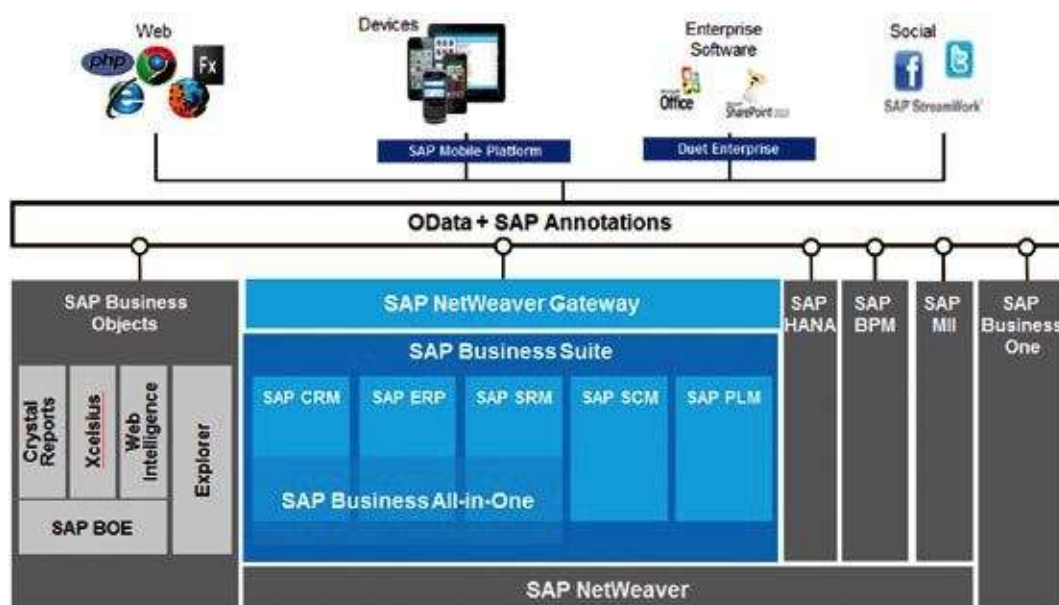
Das OData-Protokoll basiert auf offenen Standards wie HTTP, XML, JSON oder AtomPub. Die bereits bekannten und durch HTTP-definierten Operatoren wie Get, Post, Put, Patch oder Delete haben stets dieselbe Bedeutung. Die REST-basierte Architektur erlaubt es auch Entwicklern, die keine speziellen SAP-Kenntnisse haben, ohne großen Schulungsaufwand mit Standard-Werkzeugen mit der Entwicklung zu beginnen.

Definition eines OData-Modells: Ein Entity-Relationship-Modell dient als Basis zur Definition des Services. Jeder definierte Service liefert dabei ein Metadaten-Dokument. Dieses jeweils gleich aufgebaute Metadaten-Dokument abstrahiert und gleicht die Daten von Backend-Systemen an. Ist das Modell einer geplanten Bedienoberfläche beispielsweise aus den Objekten Produkt, Hersteller und Produktkategorie aufgebaut, so wird das gewünschte Modell dann in einem XML-Dokument (EDM) modelliert. Um das Modell in OData zu überführen, ist Wissen zu den zugrunde liegenden Konzepten von OData notwendig:

- **Entity Set:** Im obigen Beispiel wäre „Product“ ein Entity Set. Es ist vergleichbar mit Listen oder Tabelleneinträgen. Alle Einträge (oder Entities) eines Entity Sets haben denselben Entity Type.

- **Entities:** sind Instanzen des Entity Types. Sie können strukturiert sein und besitzen ein Schlüssel-Element (Entity Key). Die Struktur eines Entities wird durch Properties definiert. Ein Entity kann einzeln über den Schlüssel angesprochen werden. Über eine Suche können mehrere Einträge zurückgegeben werden.

- **Entity Key:** besteht aus Properties. Dieser Schlüssel ist wichtig, um einzelne Einträge eindeutig identifizieren zu



Vision: OData als zentrales Kommunikationsprotokoll.

können. Außerdem wird er benötigt, um Assoziationen zwischen Entity Types zu definieren.

■ **Association:** Dies ist die benannte Verbindung zwischen zwei Entity Types. Jede Association besteht aus zwei Endpunkten, die die Entity Types und die Kardinalität (1:N, 1:1) festlegen.

■ **Navigation Property:** Es dient zur Navigation zwischen Entities und ist mit der Association und dem Entity Type verknüpft.

■ **EntityContainer:** Hier werden alle Entity Sets, die zu einem Service gehören, zusammengefasst.

Mit dem oben skizzierten Beispiel lässt sich diese Methodologie besser veranschaulichen: Die Properties des Suppliers sind: ID (Entity Key), Name, Address, Concurrency und Prodcuts (Navigation Property). Der EntityContainer mit dem Namen DemoService besteht aus den folgenden EntitySets und Associations zwischen den verschiedenen Objekten (die hier aber nicht aufgeführt sind): Products, Categories und Supplier. Basierend auf diesen Prinzipien wird ein Modell definiert.

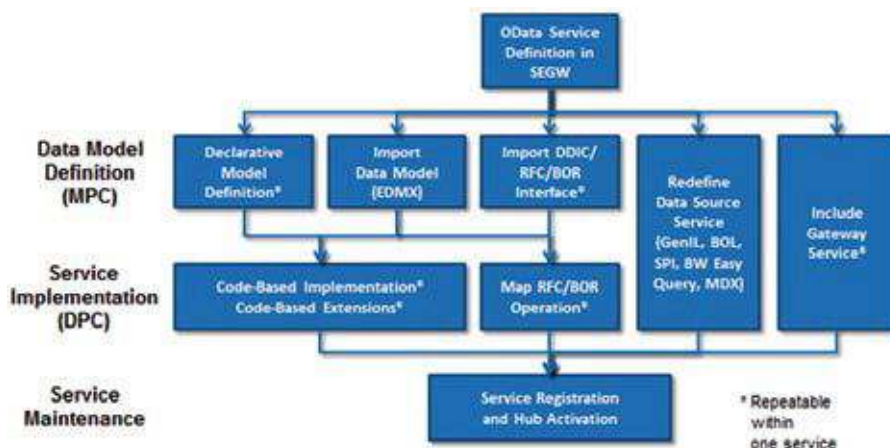
Operationen basierend auf dem Modell: Ist dieses Modell definiert, so können zur Laufzeit Operationen auf dem Modell stattfinden. Diese Operationen können zum Beispiel Suche, Update, Löschen sein. Eine Auflistung aller Produkte lässt sich mit der URL <http://services.odata.org/OData/OData.svc/Products/> anzeigen. Diese Auflistung kann durch Hinzufügen eines Such-Parameters wie \$top noch eingeschränkt werden. Die Adresse [http://services.odata.org/OData/OData.svc/Products/?\\$top=3](http://services.odata.org/OData/OData.svc/Products/?$top=3) zeigt jetzt nur noch die drei ersten Produkte an. Die Antwort besteht dabei aus einem XML- oder JSON-Dokument mit dem Namen der Properties und ihren Werten. Zusätzlich werden die Navigations-Properties in der Antwort mit

ausgegeben. Die verknüpften Objekte (Category und Supplier) sind jetzt direkt durch eigene URLs aufrufbar. Ein einfaches Navigieren anhand der zurückgelieferten URLs ist jetzt auch für Entwickler möglich, die keine detaillierten Kenntnisse des verwendeten Backend-Systems besitzen. Details zur Kategorie und zum Lieferanten sind jetzt direkt erreichbar.

Abfrageoperationen: Viele Benutzeroberflächen basieren auf ähnlichen, einfachen Mustern. Sehr oft beginnen diese Muster mit der Eingabe einer Suche. OData hat verschiedene Möglichkeiten, eine Suche zu formulieren. Allen Operatoren wird dabei ein \$ vorangestellt. Eine Abfrage aller Produkte mit einem Preis unterhalb von 20 wird dann wie folgt formuliert: [http://services.odata.org/OData/OData.svc/Products?\\$filter=Price le 20](http://services.odata.org/OData/OData.svc/Products?$filter=Price le 20). Werden jetzt aus diesem Ergebnis nur die Werte Preis und Name benötigt, so kann man mittels \$select die Spalten der Antwort festlegen: [http://services.odata.org/OData/OData.svc/Products?\\$select=Price,Name](http://services.odata.org/OData/OData.svc/Products?$select=Price,Name). Auch lassen sich die Antworten sortieren durch \$orderby. Natürlich ist dieses Kommando nur bei Ausgabe einer Liste sinnvoll. In diesem Beispiel werden die Produkte der Reihenfolge nach sortiert: [http://services.odata.org/OData/OData.svc/Products?\\$orderby=Rating asc](http://services.odata.org/OData/OData.svc/Products?$orderby=Rating asc). Mittels \$top und \$skip lassen sich bestimmte Bereiche eines größeren Ergebnisses in einzelnen Paketen reduzieren, die dann bei Bedarf mit geringem Verbrauch an Ressourcen übertragen werden. [http://services.odata.org/OData/OData.svc/Products?\\$skip=2&\\$top=2&\\$orderby=Rating](http://services.odata.org/OData/OData.svc/Products?$skip=2&$top=2&$orderby=Rating) überträgt die dritte und vierte Reihe der Produkte, sortiert nach Bewertung.

Von der Definition zur Implementierung

Nachdem das gewünschte Verhalten definiert ist, kann im SAP-System



SAP NetWeaver Gateway: unterstützte Szenarien der verschiedenen Anwendungsfälle.



Nach Abschluss eines Studiums für Fertigungstechnik an der Universität Erlangen-Nürnberg begann **Martin Bachmann** 1997 bei der SAP als Entwickler. Nach Durchlaufen verschiedener Stationen unter anderem im Bereich Automotive oder in der PLM RIG war er als Solution Architect für PLM 7.0 tätig. Seit zwei Jahren ist Martin Bachmann Solution Manager für NetWeaver Gateway.

Queries aus Business Warehouse oder Views aus Hana können hierüber einfach in einen OData Service umgewandelt werden. Zusätzlich wird hier die Implementierung gleich automatisch mit erzeugt. Falls bereits ein Service existiert, der über NetWeaver Gateway entwickelt wurde, kann ein neuer Service basierend auf dem alten Service entwickelt werden. Dies kann dann sinnvoll sein, wenn zum Beispiel eine Erweiterung oder Änderung notwendig ist, der ursprüngliche Service jedoch nicht verändert werden kann.

Gerade bei Szenarien, die auf BW basieren, können über Generatoren des Service Builders die enthaltenen Queries in OData Services umgewandelt werden. Da nicht alle Queries für die Verwendung als OData Service geeignet sind, müssen die Queries vor der Verwendung im Service Builder im BW Query Designer mit einem Easy-Query-Kennzeichen markiert werden. Ist die Query nicht umwandelbar, dann kann dieses Kennzeichen nicht gesetzt werden. Eine weitere Möglichkeit zur Integration von Informationen aus dem SAP BW ist das MDX-Format. Auch dieses Format kann über den Generator in einen OData Service umgewandelt werden. Die Implementierung der definierten Services im SAP-System kann jetzt über zwei Arten erfolgen: durch ein Mapping des OData-Modells auf im SAP-System vorhandene Funktionsbausteine wie RFC, BAPI, BOR. Dabei

kann pro Methode (Löschen, Lesen, Hinzufügen) ein eigener Funktionsbaustein zum Mapping verwendet werden. Das Mapping erfolgt im Service Builder bedienerfreundlich durch Drag&Drop. Oder durch manuelle Implementierung über die SAP-Standard-Werkzeuge in ABAP. Dabei bietet das Backend Plug-in eine Super-Klasse, die dann entsprechend reimplementiert werden muss. Jede Methode (Lesen, Löschen, Suche) wird eigens entwickelt. In dieser Methode steht dann die eigentliche Logik, also das Coding, das die entsprechenden Funktionsbausteine und Tabellen ausliest oder aktualisiert. Wurde bei der Definition des Modells eine Assoziation zwischen Entities vorgegeben – wie etwa vom Produkt zur Kategorie –, dann muss diese Assoziation im Service Builder auch implementiert werden. Sämtliche Implementierungen und generiertes Coding wird im sogenannten Kundennamensraum erzeugt. Das hat zum einen den Vorteil, dass manuelle Anpassungen immer möglich sind. Dies wird auch durch ein Konzept von Erweiterungspunkten unterstützt. Zum anderen werden die gängigen Instrumente im ABAP-Umfeld zur Source-Code-Verwaltung und zum Transport verwendet. Als Resultat der Definition und Implementierung ist jetzt ein funktionsfähiger OData Service erstellt.

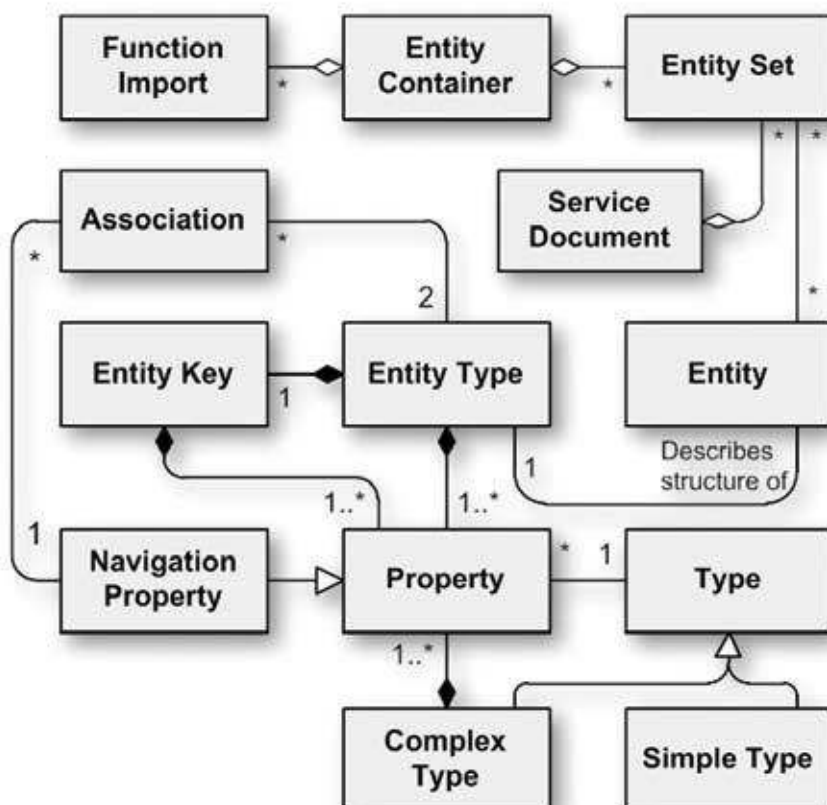
Nach der Erstellung des Services ist in einem nächsten Schritt die Aktivierung erforderlich. Hintergrund dieses

Schrittes ist, dass sich theoretisch die Service-Implementierung auf einem getrennten SAP-System vom zentralen NetWeaver Gateway Server befinden kann. Durch die Registrierung wird der Service im zentralen System bekannt gemacht und in einen zentralen Servicekatalog für OData Services aufgenommen. Innerhalb der Benutzeroberfläche zur Registrierung und Aktivierung befinden sich auch Tools, die beim Fehlerbeheben und Testen hilfreich sind. Somit befinden sich im Service Builder alle Funktionen an einem Ort, die zur Definition und Implementierung benötigt werden, wobei in der Benutzeroberfläche zur Registrierung und Aktivierung alle Tools zur Verwaltung eines bereits existierenden Services zu finden sind.

Benutzeroberflächen

Visual Studio LightSwitch: Nachdem der entsprechende Service im SAP-System jetzt implementiert oder generiert wurde, kann der Service direkt in verschiedenen Oberflächen verwendet werden, je nach Anforderung. Durch die Verwendung eines offenen Standards gibt es viele Möglichkeiten und Anbieter, die das OData-Format unterstützen. Erwähnenswert ist hier das Visual Studio LightSwitch von Microsoft, da es eine offene Lösung zur Erstellung von komplexeren Anwendungen basierend auf Templates bereitstellt, die nach der Generierung leicht erweitert und angepasst werden kann. Diese Templates können im Erstellungs-Assistenten unter anderem auch mit OData Services verbunden werden. Und seit Microsoft Excel Version 2010 gibt es die Möglichkeit, auch in Excel einen existierenden OData Service einzulesen und die Inhalte in der Tabellenansicht anzuzeigen. Bei der Umwandlung müssen natürlich einige Anpassungen vorgenommen werden, so werden die Relationen in Tabellen hinterlegt. Dazu ist bei Excel 2010 die Installation des kostenlosen Power Pivot Add-ons notwendig. Excel kann über diese Möglichkeit zwar nicht die Daten im SAP-System aktualisieren, das Anzeigen von Werten und die Excel-basierte Analyse sind dadurch aber einfach möglich.

Outside Consumption Tools: Über das SAP Community Network werden Erweiterungen zur Verfügung gestellt, die bei der Erstellung von Anwendungen basierend auf HTML5 (jQuery mobile oder SAP UI5), Android, iOS, Java, PHP oder .Net helfen. Der Entwickler wird dabei durch die Wizard-basierten Erweiterungen unterstützt. Dieser Wizard analysiert den OData Service, um beispielsweise die Relationen und Attribute zu identifizieren. Abhängig von der User-Interface-Technologie stehen List-Details, manchmal auch Workflow als Template zur Verfügung. Im nächsten Schritt muss der Entwickler die Bilder,



deren Reihenfolge und die darauf sichtbaren Felder definieren. Danach wird der Quell-Code generiert, der als Basis für kundenspezifische Anpassungen verwendet werden kann. Viele Elemente wie die Proxies können dann direkt als Basis zur individuellen Programmierung der Anwendung verwendet werden. Bei mobilen Technologien wie iOS oder Android erfolgt die Kommunikation anfangs direkt von der App über OData zu NetWeaver Gateway. Wird die SAP Mobile Platform verwendet, so kann sehr einfach in den zentralen Proxies die Kommunikation auf Mobile Platform umgeschaltet werden, die restliche mobile Anwendung und die erstellten Services im SAP-System können gleich bleiben.

SAP UI5: Am Thema HTML5 arbeiten aktuell viele Browser-Hersteller sowie Hersteller von Werkzeugen zur Erstellung und Wartung von Webseiten. Auch SAP ist aktiv. Da das Walldorfer Unternehmen einen Fokus auf die Unterstützung von unternehmenskritischen Abläufen hat, wurde auch die HTML5-Unterstützung optimiert. Durch die Verwendung des SAP UI5 Frameworks wird die Erstellung von HTML5-basierten Oberflächen erleichtert. Dies erfolgt beispielsweise durch die Bereitstellung von Controls, die ein einheitliches Erscheinungsbild und eine erleichterte Erstellung bieten.

Verwendete Komponenten

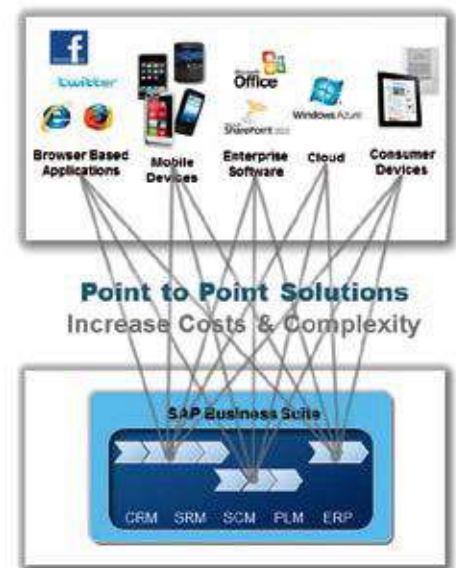
Die Lösung NetWeaver Gateway besteht vereinfacht aus zwei Komponenten, einem Backend Plug-in und dem eigentlichen Gateway Server. Das Backend Plug-in beinhaltet die notwendigen Funktionalitäten, um sich direkt in das Backend integrieren zu können. Prominentestes Beispiel ist der Service Builder als zentrale Entwicklungs- und Modellierungsumgebung. Der Gateway Server beinhaltet die Server-Funktionen. Hier laufen die eventuell vorhandenen Backend Plug-ins zentral zusammen, hier werden die XML-Files generiert, Antworten entgegengenommen und vieles mehr. Eine wichtige Rolle spielen die Berechtigungen und der Zugriff zum SAP-System. Im NetWeaver-Applikationsserver ABAP ist bereits Unterstützung für viele Protokolle enthalten wie SAML 2.0, X.509, Basic Authentication oder SSO2 Token. Diese Protokolle können daher direkt für die Kommunikation mit dem NetWeaver Gateway System verwendet werden. Man kann nun zwischen mehreren Architekturen unterscheiden:

■ **Installation direkt auf dem Backend System:** Bei der einfachsten Installation können sowohl der Gateway Server als auch das Backend Plug-in direkt auf dem SAP-System installiert werden. Dabei muss das System

mindestens die NetWeaver Version 7.0 verwenden. Der Vorteil liegt in den geringen Kosten. Weitere Hardware wird nicht benötigt. Da der NetWeaver Gateway Server mit relativ wenig Ressourcen auskommt, können so bereits viele Szenarien bedient werden.

■ **Installation auf einem separaten System:** Gerade wenn mehr als ein Backend-System vorhanden ist, empfiehlt sich die Installation des Gateway Servers auf einem separaten Server. Die Backend Plug-ins werden hier immer noch in den SAP-Systemen installiert. Die verschiedenen SAP-Systeme kommunizieren jetzt direkt mit dem Gateway Server. In den Backend Plug-ins werden auch in diesem Szenario die notwendigen Services entwickelt. Dies hat den Vorteil, dass sich die entsprechende Logik direkt im SAP-System befindet. Dadurch kann sehr performant entwickelt werden. Nur die benötigten Daten werden an den zentralen Gateway Server übertragen. Selbst komplexere Szenarien wie die Zuweisung von Anfragen vom Gateway Server auf das richtige SAP-System sind möglich – falls beispielsweise pro Region ein eigenes SAP-System vorhanden ist. Eine solche Architektur kann gewählt werden, wenn zum Beispiel durch ein Layered-Defence-Konzept erhöhte Sicherheit bei externen Zugriffen bereitgestellt werden soll. Das NetWeaver Gateway System kann dabei auch in der Demilitarisierten Zone (DMZ) installiert werden.

■ **Ohne Installation auf dem SAP-System:** Die beiden oben skizzierten Optionen haben den Nachteil, dass auf

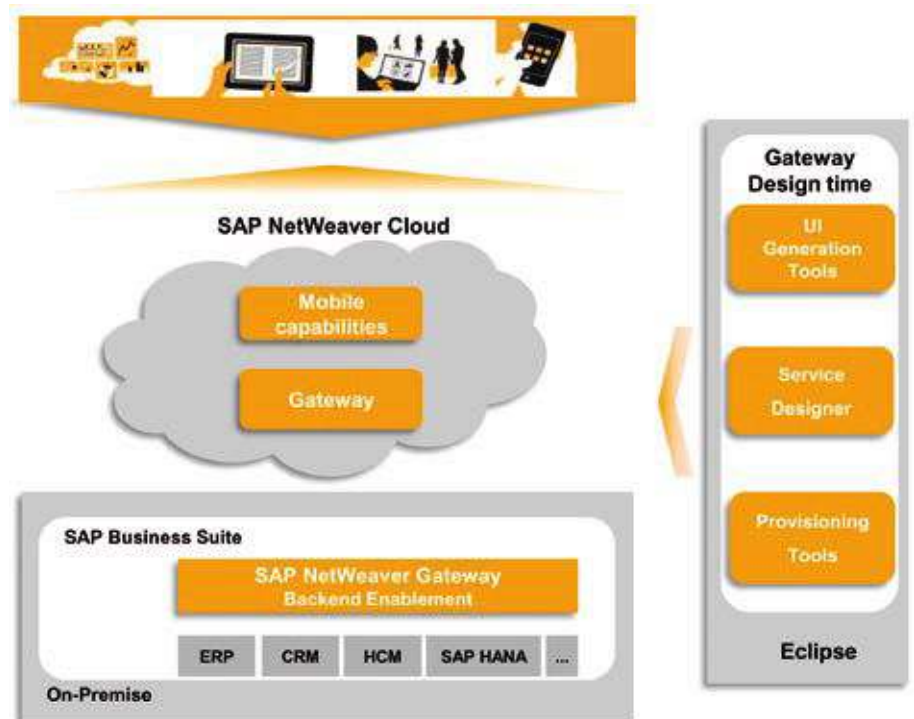


Nachteilige Punkt-zu-Punkt-Verbindungen.

dem SAP-System zusätzlich Software installiert werden muss. In manchen Konstellationen ist die Installation von zusätzlicher Software nur schwierig möglich, wenn beispielsweise ein System nach FDA-Standards validiert wurde. In diesem Fall können sowohl Backend Plug-in als auch Gateway Server auf einem separaten System installiert werden. Die Kommunikation mit dem SAP-System erfolgt über die bereits im System enthaltenen Schnittstellen wie RFC oder BAPI.

Fortsetzung folgt ...

www.sap.de



Um Kunden bei der Verwendung und Entwicklung von Cloud-basierten Anwendungen zu unterstützen, ist geplant, auch Teile von NetWeaver Gateway in der Hana Cloud zur Verfügung zu stellen.



Enge Ketten gesprengt

Wer Lösungen der Business Suite – oder die darauf basierenden All-in-One-Mittelstandslösungen – einsetzt, hat bekanntlich seit jeher bei der Betriebssystemplattform Wahlfreiheit. Diese Option gibt es seit geraumer Zeit auch für Business-One-Anwender. Dank SAP Hana können sie fortan die Vorteile von Linux nutzen.



Von Friedrich Krey*

Der Abgesang auf die SAP-Lösung Business One für den kleinen Mittelstand wurde schon des Öfteren angestimmt. Doch Totgesagte leben bekanntlich am längsten. Im Windschatten der vielleicht prominenten Lösungen Business Suite (BS) oder den darauf basierenden All-in-One-Mittelstandslösungen (AiO) hat sich Business One, kurz: B1, ziemlich prächtig entwickelt. Bereits vor rund zwei Jahren nannte SAP 30.000 B1-Installationen. Wobei berücksichtigt werden muss, dass Business One nicht nur von kleinen Mittelstandsfirmen eingesetzt wird, sondern auch in stetig steigender Zahl von international tätigen Mittelstandsfirmen und Großunternehmen. Und das vor allem in deren ausländischen Niederlassungen oder Tochterunternehmen – in aller Regel mit Anbindung an ein zentrales SAP-System (BS oder AiO). B1 gibt es heute in nicht weniger als rund 40 Landessprachen!

SAP, aber anders

Architekturseitig basiert B1 nicht auf der Business Suite beziehungsweise auf der klassischen 3-Tier-Architektur; ist – wenn man so will – als 2-Tier-Konstrukt einfacher gestrickt. Praktisch mit im Gepäck hat die auf den kleinen Mittelstand oder Tochterunternehmen ausgerichtete ERP-Lösung stets das Betriebssystem MS Windows und die Datenbank MS SQL Server. Allerdings: Die Zeiten ändern sich, und die allzu engen Ketten werden gesprengt. Mehr

Wahlfreiheit ist angesagt. Hana macht's möglich. Schon heute sind B1-Anwender in der Lage, von der schnellen In-memory-Datenbank zu profitieren, etwa durch FI/CO-Simulationen – in Verbindung mit Suse Linux, der bislang einzigen von SAP zertifizierten Betriebssystemplattform in Verbindung mit Hana.

Was zu tun ist

B1-Kunden, die mit Hana und Suse Linux liebäugeln, benötigen Unterstützung, um den Architekturwechsel ohne große Unrundungen zu meistern und schnell die Möglichkeiten von In-memory mit einer innovativen Betriebssystemplattform zu ihrem Vorteil einzusetzen. In aller Regel hilft hier der angestammte B1-Partner weiter, vorausgesetzt, er verfügt über Hana-, Linux- und Integrations-Know-how oder kooperiert mit einem Partner, dessen Angebot das eigene ergänzt. So wie im Fall des B1-SAP-Partners Versino und dem Infrastruktur- und Integrationsexperten von Fujitsu-Partner Ines. Ines ist unter anderem in der Lage, neben der Konfiguration der Netzwerkschnittstellen und der Hardwareseitigen Serverüberwachung für die automatische Benachrichtigung bei Ausfall von Hardwarekomponenten die Anpassung diverser Linux-Konfigurationsdateien nach Vorgabe von SAP durchzuführen – um ein optimales Zusammenwirken einer Hana-Lösung in einem vorhandenen Kunden Netzwerk zu gewährleisten. Der eigentliche B1-Implementierungspartner findet somit eine Plattform vor, um die SAP-Anwendungslösung bedarfsgerecht den jeweiligen Kundenanforderungen anzupassen oder für das Go-Live maßzuschneidern.

Bedarfsgerechte, an der Zielgruppe ausgerichtete Hana-B1-Lösungen gibt es jedenfalls. Etwa von Fujitsu, der Hana mit SAP-zertifizierten Infrastrukturlösungen und -Services unterstützt. Die Hana-Lösungen für B1 sind auf Wunsch vorinstalliert und getestet mit dem Suse-Linux-Betriebssystem und werden mit dem kompletten Hana-Software-Stack angeliefert. Darüber hinaus bieten Fujitsu und Suse mit zielgerichteten Initiativen B1-Partnern oder SAP-Lösungshäusern die Möglichkeit, in Sachen Hana und Linux-Know-how aufzurüsten. Schließlich hatten Kunden bislang noch wenige Berührungspunkte sowohl mit In-memory als auch mit Linux, das in größeren oder großen Unternehmen praktisch zur Selbstverständlichkeit geworden ist. Als Suse-Linux-Schulungsanbieter im B1-Umfeld ist zum Beispiel das Unternehmen B1-Systems tätig.

Neue vorteilhafte Anwendungen

Man muss kein Prophet sein – auch im Business-One-Umfeld wird Hana seinen Weg machen, und damit ebenso der Linux-Einsatz. Wie bei der Business Suite respektive bei All-in-One werden in einem ersten Schritt Side-by-Side-Lösungen in Form von SAP Business One Analytics zum Zuge kommen. Dass die Business Suite ausschließlich mit Hana (für OLTP- und OLAP-Anwendungen) eingesetzt werden kann – eben ohne die klassischen relationalen Datenbanken –, ist bereits Realität. Tatsache auch, weil von SAP angekündigt: dass die All-in-One-Lösungen folgen. Fehlt eigentlich nur noch Business One.

www.suse.com

* Friedrich Krey ist Head of SAP Alliances and Partners EMEA Central bei Suse Linux. Seit 2006 verantwortet er alle SAP-Suse-Linux-Projekte in Zentral-europa. Bevor er zu Suse Linux kam, stand er in Diensten von Oracle, CA Computer Associates sowie Novell.

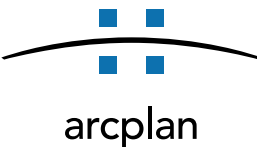
www.E3Community.info



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 Annemarie Trattner, Annemarie.Trattner@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 29



QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 IT's for people	ABS Team GmbH Mühlenweg 65 37120 Bovenden / Göttingen Telefon: +49 (0) 551 82033-0 Fax: +49 (0) 551 82033-99 E-Mail: info@abs-team.de Online: www.abs-team.de	SAP Service Partner – Validated Expertise SAP ERP HCM Beratung, Implementierung, Entwicklung, Wartung SAP ERP HCM Kernprozesse • SAP ERP HCM Talent Management • SAP ERP HCM Self-Services • SAP ERP HCM Planung und Analyse • ABS Lösungen und Add-Ons • SAP HCM Wartungsservice Partnerschaften mit SAP, SuccessFactors, Nakisa
	 BESSERELÖSUNG BESSERDIREKT	AFI Agentur für Informatik GmbH Julius-Hölder-Straße 39 70597 Stuttgart Telefon: +49 (0) 711 / 7 28 42 - 100 Online: info@afi-solutions.com www.afi-solutions.com	Mit über 36 Jahren Erfahrung ist die AFI der kompetente Anbieter für Dokumentenprozesse in SAP®, die sich rechnen. Unsere Standard-Softwarelösungen sind weltweit in unterschiedlichen Branchen und Kommunen erfolgreich im Einsatz. Wir bieten von der Beschaffung (Purchase-to-Pay), der Distribution (Order-to-Cash), bis hin zum 24/7 Support alles aus einer Hand. Die AFI GmbH ist ein Unternehmen der P.M. Belz Gruppe, die mit über 460 Mitarbeitern international tätig sind.
		applied international informatics GmbH Business Campus München : Garching Parkring 4, D-85748 Garching bei München Telefon: +49/89 255 495-0 Telefax: +49/89 255 495-205 E-Mail: marketing@aiinformatics.com Online: www.aiinformatics.com	Die ganze IT Lösung. Für heute. Für morgen. Für den Mittelstand. 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.
		allfield Deutschland GmbH Trogerstraße 48 D- 81675 München Telefon: +49 89 4522896-00 Telefax: +49 89 4522896-29 E-Mail: info@allfield.de Online: www.allfield.de www.allfield-career.com	career • consulting • coaching Als allfield Deutschland GmbH beraten wir Unternehmen bei der Suche, Beurteilung und Auswahl von Fach- und Führungskräften. Der Fokus liegt dabei auf Unternehmen aus den Bereichen IT/SAP/Strategie. Unser Kundenkreis umfasst eine Vielzahl namhafter nationaler und internationaler Beratungshäuser und Konzerne unterschiedlicher Größen. Talentmanagement Mit allfield-career bieten wir eine kostengünstige E-Recruiting SaaS Lösung an, entstanden aus einer Eigenentwicklung und 12 Jahren Erfahrung. Diese verbindet Methodiken aus der Personalvermittlung mit den Bedürfnissen von SAP Anwendern und Beratungshäusern. Wollen Sie Ihre time-to-hire und cost-per-hire reduzieren? Dann informieren Sie sich!
		apps4erp GmbH Rieslingstr. 27 74360 Ilsfeld-Auenstein Telefon: +49 (0) 7062 - 67 56 40 Telefax: +49 (0) 7062 - 67 55 69 Online: info@apps4erp.de www.apps4erp.de	apps4erp.de bietet SAP-Beratungsunternehmen einen attraktiven Vertriebskanal, um ihre apps auch international kostengünstig zu vertreiben und Neukunden zu gewinnen. Anwender nutzen apps4erp.de als zentrale Beschaffungsquelle für dringend benötigte apps, die um ein Vielfaches preiswerter eingekauft werden können als im Rahmen individueller Entwicklungsaufträge. Die apps4erp GmbH wurde von fünf ERP-Profis gegründet. Jeder von ihnen bringt über 20 Jahre Erfahrungen in den Bereichen Sales, Presales, Consulting, Projektgeschäft und Entwicklung mit. Zu den beruflichen Stationen zählen namhafte ERP-Anbieter wie SAP, Steeb, Brain, Nixdorf und TDS.
		arcplan Information Services GmbH Elisabeth-Selbert-Str. 5 40764 Langenfeld Telefon: +49 (0)2173 / 16 76-0 Fax: +49 (0)2173 / 16 76-100 Online: info@arcplan.com www.arcplan.com	arcplan Enterprise ist das meistgenutzte BI-Frontend eines Drittanbieters im SAP-Umfeld und verbindet die Vorteile von Standardsoftware und Individuallösungen. arcplan Enterprise deckt die gesamte Bandbreite maßgeschneiderter analytischer Applikationen ab: Finanzcontrolling, Balanced Scorecards, Dashboards, Reporting, Budgetierung & Planung, operatives und strategisches Performance Management. arcplan Enterprise bietet Ihnen • volle SOA-Integration, • schnelle Implementierung, • nahtlose Integration von SAP- und Nicht-SAP-Datenquellen, • Flexibilität, Vielseitigkeit und Effizienz.

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	arvato SYSTEMS	arvato Systems An der Autobahn 200 33333 Gütersloh Telefon: +49 (0)5241 / 80 80 200 Telefax: +49 (0)5241 / 80 80 220 Online: info@arvato-systems.de www.arvato-systems.de	arvato Systems bietet als Systemintegrator neben der Implementierung von Standard-Software maßgeschneiderte, branchenspezifische und individuell entwickelte Lösungen. Als Tochterunternehmen der arvato AG, des Outsourcingdienstleisters der Bertelsmann AG, können wir gesamte Wertschöpfungsketten gestalten. Die Stärke des Unternehmens liegt in der intelligenten Kombination aus Systemintegration und Planung, Entwicklung, Betrieb sowie Betreuung von Systemen. Unsere Kunden schätzen neben intensivem SAP-Know-how in den Branchen Logistik & Transport, Medien, Automotive, Chemie/Pharma sowie Handel die gelebte Partnerschaft und unseren Unternehmertegeist. Mit unserem Angebot sind wir der Wegbereiter für Ihre erfolgreichen Geschäfte.
	 The Chemical Company	BASF IT Services Holding GmbH Jaegerstraße 1 D-67059 Ludwigshafen Telefon: +49 (0) 621 / 60-99550 Telefax: +49 (0) 621 / 60-42525 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. und IT-Beratung • Implementierung • Integration SAP Application Management • SAP Hosting • SAP SCM • SAP BW
	bebit Consulting Solutions Services	bebit Informationstechnik GmbH Dynamostr. 17 68165 Mannheim Telefon: +49 (0)621 / 4001-0 Telefax: +49 (0)621 / 4001-2080 Online: info@bebit.de www.bebit.de	Als erfahrener SAP Dienstleister sorgen wir dafür, dass Sie Ihre SAP-Lösung optimal nutzen können. Wir unterstützen Sie von der SAP-Basisbetreuung über Hosting und Application Management bis zum HR Business Process Outsourcing. bebit wurde 1993 als Unternehmen der Bilfinger Berger Gruppe gegründet und beschäftigt aktuell über 130 Mitarbeiter. bebit ist zertifizierter SAP Hosting Partner, SAP Services Partner und SAP Customer Competence Center. Unsere Referenzen (Auszug): SAP BW und SAP Financials bei Bauer AG, SAP HR bei EPM Assetis GmbH, SAP für EC&O bei Bilfinger Berger AG, SAP Releasewechsel bei PreCon GmbH.
	bsc solutions	bsc solutions GmbH & Co. KG Breslauer Str. 1 68799 Reilingen Telefon: +49 (0)6205 - 255 62 88 Telefax: +49 (0)6205 - 255 75 82 Online: www.bsc-solutions.net E-Mail: info@bsc-solutions.net	Die bsc solutions GmbH & Co. KG mit Hauptsitz in Deutschland und einem Nearshore CompetenceCenter in Zagreb ist spezialisiert auf: ■ SAP ERP NetWeaver Beratung und Entwicklung ■ SAP BW/BI, BI-IP und Business Objects ■ SAP Solution Manager ALM ■ SAP Utilities IDEX / IS-U ■ SAP Business Workflow Entwicklung ■ SAP AddOn solutions - RSS Feed Factory, operatives Monitoring Framework, Solution Manager Service Desk AddOn ■ Performanceanalyse und -optimierung - SAP HANA, Codereview, Codeoptimierung ■ individuelle Schulungen (BI, Solution Manager, ABAP, Webdynpro, FPM,...)
	btexx business technologies	btexx GmbH Rheinstrasse 4N D-55116 Mainz Telefon: +49 (0)6131 / 62228-0 Telefax: +49 (0)6131 / 62228-70 Online: info@btexx.de www.btexx.de	btexx – The Portal Experts Unternehmensportale mit SAP btexx ist die führende IT-Beratung rund um das Thema Unternehmensportale und moderne Technologien des Enterprise 2.0 Zeitalters. Mit weit über 250 erfolgreich durchgeführten Portalprojekten und mit mehr als 200 zufriedenen Kunden, bietet btexx alles aus einer Hand: Consulting (IT-Consulting, Communications-Consulting) und Software (btexx Portal Suite 2012) für Unternehmensportale mit SAP und Microsoft.
		CALEO Consulting GmbH Am Haag 12 82166 Gräfelfing / München Deutschland Telefon: +49 (89) 4161 7230 Telefax: +49 (89) 4161 7239 Online: www.caleo.com E-Mail: info@caleo.com	CALEO Consulting ist spezialisiert auf Corporate Finance und Business Intelligence. Inhaltliche Schwerpunkte setzt die international tätige Unternehmensberatung auf Konzernabschlüsse (Konsolidierung) und Controlling, unternehmensweite Berichterstattung, Planung, Budgetierung und Forecasting für Unternehmen, Integration von Legal- und Managementberichterstattung. Technologisch setzt CALEO auf etablierte Standardsoftware wie SAP und Business Objects. „Wir begleiten unsere Kunden in allen Projektphasen, von der Konzeption über die Entwicklung bis hin zur weltweiten Implementierung neuer Lösungen und Prozesse. Unsere Berater decken dabei sowohl die inhaltliche als auch die technische Seite vollständig ab. Unser Ziel: Effiziente Lösungen, die sofort den erwarteten Nutzen und Erfolg für unsere Kunden erzielen.“
		Camelot ITLab GmbH Theodor-Heuss-Anlage 12 68165 Mannheim Telefon: +49 621 86298-800 Telefax: +49 621 86298-850 E-Mail: office@camelot-itlab.com Online: www.camelot-itlab.com	From Innovations to Solutions. Camelot ITLab ist ein prozessorientiertes IT-Beratungsunternehmen innerhalb der Camelot International Group. Durch die Zugehörigkeit erhalten Kunden Strategie-, Organisations- und IT Beratung aus einer Hand. Mit innovativen IT Konzepten sowie durch langjährige Partnerschaften mit der SAP unterstützen wir passgenau die geschäftskritischen Prozesse unserer Kunden und bieten ergänzend zu den SAP-Standards eigene Add-ons wie z.B. die Camelot Lean Planning Suite an. IT Strategy Consulting • IT Governance • Change Management • Business Process Reengineering • Global Rollouts • Application Management Services • SAP Enhancements & Add-ons • Remote Application Management Performance Optimization • Implementations

www.E3Com

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 ciber [®] Client focused. Results driven.	CIBER 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 ist ein IT-Dienstleistungsunternehmen, das den Kunden mit seinen Anforderungen in den Mittelpunkt seiner Aktivitäten stellt und diese ergebnisorientiert löst. Mehr als 7000 Berater unterstützen Unternehmen und Organisationen durch ihre Flexibilität sowie ihre technische, organisatorische und prozessbezogene Kompetenz auf der ganzen Welt dabei, Wettbewerbsvorteile durch den optimalen Einsatz von IT zu erzielen. Ciber Deutschland wurde 1989 gegründet, gehört seit 2004 zum weltweit tätigen Ciber-Konzern und steht für einen umfassenden IT-Service entlang der SAP-Wertschöpfungskette. Fokusbranchen sind neben dem Retail-Bereich die Chemie/Pharma-Branche, die Prozessindustrie, Financial Services, Transport und Logistik sowie die Versorger.
	 comgroup IT Business Solutions	Comgroup GmbH Industriepark Würth Drillberg 6 97980 Bad Mergentheim Telefon: +49 7931 91-6400 Telefax: +49 7931 91-6401 Online: info@comgroup.de www.comgroup.de	Die Comgroup GmbH mit weltweit 150 Mitarbeitern bietet kundenspezifische IT-Lösungen und Beratung im SAP-Umfeld für mittelständische und große Unternehmen. Zudem besteht das Leistungsangebot aus eBusiness-Lösungen – etwa zum elektronischen Datenaustausch mit Lieferanten oder für die elektronische Beschaffung. Darüber hinaus berät das Unternehmen seine Kunden in Fragen der IT-Sicherheit und unterstützt sie bei der Integration von Netzwerken. Als Teil der aus über 400 mittelständischen Unternehmen bestehenden Würth-Gruppe betreut der Fullservice-IT-Dienstleister neben zahlreichen externen Kunden weltweit eine Reihe von Projekten im eigenen Konzern.
	 ASSOCIATION OF IBM COMPUTER USERS common DEUTSCHLAND	COMMON Deutschland e.V. Wilhelm-Haas-Str. 6 70771 Leinfelden-Echterdingen Geschäftsführung: Christa Beck Telefon: +49 (0) 711 / 782391-0 Telefax: +49 (0) 711 / 782391-11 Online: office@common-d.de www.common-d.de	Seit fast 25 Jahren ist COMMON Deutschland DIE User Group für die IBM i-Community. Mit der Erweiterung des Portfolios finden Unternehmen in COMMON Deutschland DEN Ansprechpartner im Bereich der Power-Systeme. Neutrale Positionierung, Erfahrungsaustausch, Weiterbildung in Konferenzen, Workshops und Arbeitskreisen bilden dabei für Mitglieder und Interessenten die besondere Basis! Unter dem Motto „Give and Take“ treffen sich IT-Verantwortliche und Entwickler und informieren sich über neueste Lösungen und Geschäftsmodelle. Anwender, Business-Partner und Hersteller finden hier eine gemeinsame Plattform. Durch die Verbindung mit Hochschulen und Universitäten leistet COMMON einen wichtigen Beitrag zur Förderung des IT-Nachwuchses. COMMON-Mitglieder wissen mehr!
	 Consilio IT-Solutions	Consilio IT-Solutions GmbH Max-Planck-Str. 6 D-85609 Aschheim/Dornach Telefon: +49 (0)89 - 960575-0 Telefax: +49 (0)89 - 960575-10 Online: info@consilio-gmbh.de www.consilio-gmbh.de	Consilio IT-Solutions ist ein unabhängiges SAP Beratungsunternehmen mit besten Referenzen. Unser 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	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 Software spezialist als weltweit führender Anbieter von standardisierten Zusatzlösungen für SAP KMU Produkte. Das Unternehmen ist zertifizierter SAP GOLD (SSP) und Microsoft ISV Silver Partner. Zum Kundenkreis der coresystems zählen kleine und mittelständische Firmen sowie Großkonzerne aus unterschiedlichen Branchen. Mit den innovativen coresuite Lösungen lassen sich Geschäftsprozesse optimal und durchgehend unterstützen. Hierfür greifen die Apps auf lokale Informationen aus der ERP-Umgebung zu und vereinen diese in der Cloud zu mehrwertschöpfenden Applikationen, die auch mobil (z.B. auf dem iPhone) genutzt werden können.
	 CTH	CTH Consult TEAM Hamburg GmbH Christoph-Probst-Weg 2 D-20251 Hamburg Telefon: +49 (0) 40 / 22 63 60-0 Telefax: +49 (0) 40 / 22 63 60-260 Online: info@cth.de www.cth.de	Kompetenz in SAP ERP HCM Implementierung/Customizing Individualentwicklung Hotline/Support
	 EMPIRIUS The simple solution company	Empirius GmbH Klausnerring 17 D-85551 Kirchheim bei München Telefon: +49(0)89 / 93 933-656 Telefax: +49(0)89 / 93 933-648 Online: www.bluesystemcopy.de	SAP-Systeme im Akkord klonen BlueClone erstellt auf Basis eines x-beliebigen SAP-Systems in 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

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 Document Process Automation	Esker GmbH Dr. Rafael Arto-Haumacher Niederlassungsleiter, Prokurist Dillwächterstr. 5, D-80686 München Telefon: +49(0)89 / 700887-0 Telefax: +49(0)89 / 700887-70 Online: rafael.arto-haumacher@esker.de	Papierbasierte Prozesse reduzieren – Automatisierungslösungen als Software oder SaaS für SAP-Systeme • Auftragseingang • Rechnungseingang • E-Billing - kombinierbar mit Druckservice für Papierrechnungen • Druckservice für Dokumente aus SAP und anderen Applikationen • Fax Services & Fax Server • Archivierung on Demand
	 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 Informationssysteme und Consulting GmbH 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 450 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, das seinen Schwerpunkt in den SAP-Produkten und -Technologien hat. Eigene Lösungen und Produkte als Add-On zum SAP-Standard runden das Leistungsspektrum ab: • FIS/wvs® 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
		Fistec AG Trierer Str. 10 66111 Saarbrücken Telefon: 0681-389370 Telefax: 0681-31137 E-Mail: info@fistec.de Online: www.fistec.de	Technologie und Managementberatung in der Fertigungsindustrie ist unser Geschäft. ■ Mobile Anwendungen für SAP ■ Prozessorientierte SAP-Einführung ■ SAP-Anwendungsoptimierung ■ SAP-Hosting ■ IT-Services für deutsche Unternehmen in Russland
		FUJITSU Mies-van-der-Rohe-Str. 8 D-80807 München Telefon: +49 (0)1805 / 372825 E-Mail: sapde@ts.fujitsu.com Online: http://www.fujitsu.de/sap	Fujitsu unterstützt Unternehmen ganzheitlich sowohl auf der Anwendungs- und IT-Infrastrukturebene als auch bei der Implementierung und dem Betrieb – zertifiziert als Global SAP Partner für Technologie, Service und Hosting. Mit Infrastrukturlösungen, Infrastrukturservices für alle Projektphasen und flexiblen Betriebsmodellen helfen wir Ihnen, das Potenzial Ihrer SAP-Anwendungen optimal für Ihr Geschäft zu nutzen. Als global aktives Unternehmen umfasst unser Angebot ein engmaschiges Netzwerk mit mehr als 2.400 SAP-Beratern, SAP Competence Centern auf drei Kontinenten, über 80 Rechenzentren sowie mehrsprachige Service Desks.
		G F O S mbH Cathostraße 5, 45356 Essen Telefon: +49(0)201-61 30 00 Telefax: +49(0)201-61 93 17 Online: info@gfos.com www.gfos.com	Als führender Anbieter ganzheitlicher MES Lösungen unterhalb von SAP verfügt die GFOS mbH über langjährige Projekterfahrungen im SAP Umfeld. Die Verbindung zwischen GFOS und SAP sorgt für eine zeitnahe Bereitstellung qualitativ hochwertiger Daten und schließt damit die Lücke zwischen Produktion/Fertigung und der Management-Ebene. Hierdurch wird eine maximale Transparenz auch für die dezentralen Bereiche erreicht. Umfangreiche Zertifizierungen sowie die aktive Nutzung modernster SAP Technologien stellen sicher, dass unser MES Ihre Geschäftsprozesse unterhalb von SAP umfassend abbildet. Aktuelle Kennzahlen sind sofort verfügbar. Die Qualität sowie Aktualität der zu verarbeitenden Daten entscheidet über Ihre Leistungsfähigkeit.
	 SUCCESS IS A PROCESS	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.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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 zeichnet 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.
		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 80.000 eingetragenen Profilen von externen IT-Spezialisten, davon 5.600 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	Ihr SAP Standard Lücken? Wir schließen diese Lücken. HE-S erweitert als SAP Add On Spezialist Ihren SAP Standard um fehlende und neue Funktionen und optimiert damit Ihre Unternehmensprozesse. Wir verfügen über jahrelange Erfahrung im Bereich der Softwareentwicklung. Unsere Produkte basieren auf fachlich fundierten Konzeptionen und objektorientierten, modifikationsfreien Programmierungen. Profitieren Sie von unserer Praxiserfahrung in der Prozessoptimierung dokumentenorientierter Geschäftsprozesse. Wir erweitern den Standard. Wir ergänzen Funktionen.
		heckcon Am Glockenturm 6 63814 Mainaschaff (Rhein-Main-Gebiet) Telefon: +49 (0) 60 21 - 901 49 70 Telefax: +49 (0) 60 21 - 901 49 99 Online: info@heckcon.com www.heckcon.com	Perfekte Prozesse – Vereinfachte Verwaltung heckcon ist als unabhängiges Beratungsunternehmen spezialisiert auf den gesamten Lebenszyklus von dokumentenorientierten SAP-Geschäftsprozessen. Unser Full-Service-Konzept beinhaltet: • Beratung und Konzeption • Projektleitung, -definition und -architektur • Implementierung, Konfiguration und Produktivsetzung • Qualitätssicherung, Wartung, Schulung und Coaching Unsere individuellen Lösungen sind bewährt bei unseren zahlreichen Kunden aus den Branchen Pharmaindustrie, Personalwesen, Public Sector, Maschinenbau, Versorgung, Versicherung, Automobilzulieferung, Bankwesen und weiteren. Ihre Geschäftsprozesse – Ihre Dokumente – Ihr Partner: heckcon
		HR Campus AG Kriesbachstrasse 3 CH-8600 Dübendorf Telefon: +41 (0) 44 / 215 15 20 Online: office@hr-campus.ch www.hr-campus.ch	• HR Outsourcing • HR Consulting • HR Solutions HR Campus, kompetenter Partner für Successfactors, SAP HCM Implementierungen und SAP HR BPO in der Schweiz und im 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 Management- und Systemberatung GmbH IKOR Financials GmbH IKOR Products GmbH engram GmbH Tel. +49 (0)40 8199442-0 info@ikor.de www.ikor.de Standorte: Bremen, Hamburg, Jena, Oberhausen	IKOR – Sichtbarer Mehr-Wert! Nur wer alle Prozesse kennt, kann sie steuern und sichern! Prozesstransparenz, automatisierte Prozesse und eine erhöhte Datenqualität. Die IKOR-Gruppe sorgt für bessere, schneller verfügbare Daten – und somit für effiziente Entscheidungen. Von SAP bis Business Intelligenz: Wir schaffen für Sie Synergien, planen vorausschauend und bereiten Ihnen Wege, um neue Potenziale nutzbar zu machen.
		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 Raudtener Str. 7 D-90475 Nürnberg Telefon: +49 (0) 911 / 98 97 59-0 Online: www.ingentis.de	Die Ingentis Softwareentwicklung GmbH ist sowohl auf die Entwicklung individueller und maßgeschneiderter Unternehmensanwendungen, als auch auf das Softwareengineering von Datenbanken und Web-Applikationen spezialisiert. Zudem vertrauen mehr als 500 Unternehmen weltweit auf die innovativen HR-Standardprodukte von Ingentis: Ingentis.org.manager zur automatisierten Organigramm-Erstellung aus jedem beliebigen HR-System (z.B. SAP®) Ingentis.distribution.list zur Verwaltung und Aktualisierung von E-Mail Verteilerlisten auf Basis von HR und Organisationsdaten Ingentis.easy.pes zum Planen und Auswerten von Assessment Centern und Personalentwicklungsseminaren
		INVARIS Informationssysteme GmbH INVARIS Center A-7000 Eisenstadt Telefon: +43 (0) 2682 64000-111 Telefax: +43 (0) 2682 64000-910 E-Mail: info@invaris.com	INVARIS ist führender Hersteller von Plattform-Software für Textautomation, elektronisches Output Management, interaktiv-dynamische Formulare und Document Composition. INVARIS setzt seit über 20 Jahren Maßstäbe bei intelligenz-gesteuerter Aufbereitung, Verarbeitung und Multi-Channel Ausgabe von Dokumenten. Speziell für SAP-Anwendungen bietet INVARIS kostengünstige und flexible Formular- und Dokumenterstellungslösungen. Mit der neuen INVARIS goSmart Initiative wird der ROI binnen kürzester Zeit Realität!
		itelligence 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@itelligence.de Online: www.itelligence.de	itelligence ist mit seinem SAP® Global VAR-Status und inzwischen mehr als 2.700 hochqualifizierten Mitarbeitern einer der international führenden SAP®-Komplettdienstleister. Als SAP Business-, Service- und Support-Alliance- sowie Global Partner Hosting und Global Partner Services realisiert itelligence für über 4.000 Kunden weltweit komplexe Projekte im SAP®-Umfeld. Das SAP®-Geschäft der itelligence konzentriert sich auf Kernbranchen, in denen, basierend auf exzellenten Branchenkenntnissen, eigene SAP®-Lösungen angeboten werden. Zusätzlich setzt itelligence durch seine Internationalität im Bereich SAP® Outsourcing Services, Maßstäbe in Qualität, Kreativität und Effizienz.
		ITML GmbH Stuttgarter Straße 8 75179 Pforzheim Telefon: +49 (0) 7231 / 145 46-0 Fax: +49 (0) 7231 / 145 46-99 Online: www.itml.de www.crm.itml.de www.twitter.com/itml_gmbh E-Mail: sales@itml.de	ITML ist SAP Systemhaus mit Goldpartnerstatus für den Mittelstand. Mit mehr als 500 Bestandskunden und 150 Mitarbeitern realisieren wir Gesamteinführungen & Optimierungsprojekte sowie Lösungen für den Einkauf, Produktion, Vertrieb/Marketing & Service und realisieren Benutzeroberflächen für SAP ERP im MS Look & Feel. Weitere Schwerpunkte für SAP Branchenlösungen: • Enterprise Mobility Strategien • SAP Add-ons für CRM, SRM und SCM • Fertigungsprozessoptimierungen • Business Analytics Strategien • Logistiklösungen • Prozess- und Managementberatung aus über 15 Jahren SAP Kompetenz & Projekterfahrung
		it-novum GmbH Edelzeller Straße 44 D-36042 Fulda Telefon: +49 (0) 661 / 103 333 Telefax: +49 (0) 661 / 103 597 Online: info@it-novum.com www.it-novum.com	it-novum ist der führende IT-Berater im SAP- und Open Source-Bereich. Als langjähriger SAP- und Infrastrukturdienstleister für unseren Mutterkonzern kennen wir die Geschäftsprozesse in Konzernen und im Mittelstand. Nach dem Motto „Open-Minded Business Solutions“ vereinen wir technologisches Wissen mit Business-Know-how. Unser Portfolio reicht von SAP bis zu Open Source und umfasst Systemmanagement, Infrastruktur, Groupware, ERP, Business Intelligence, Dokumentenmanagement und Customer Relationship Management.
		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 Kümme, 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 170 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/de info@germany@magicsoftware.com	Magic xpi Special Edition für SAP – Optimierte Automatisierung durch integrierte Prozesse Magic Software bietet die SAP-zertifizierte Integrationsplattform Magic xpi für die schnelle und einfache Prozess- und Anwendungsintegration. Magic xpi 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 85276 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.
		Mobisys GmbH Alttrottstraße 26 D-69190 Walldorf Telefon: +49 (0)6227 / 86 35 - 0 E-Mail: info@mobisys.de Online: www.mobisys.de	Mobisys Solution Builder MSB® Integrationsplattform für mobile SAP Prozesse Mobile Projekte schnell und einfach realisieren mit MSB: ■ Direkte Integration in alle SAP Module ■ Online & Offline Applikationen ■ Ready-to-use Standardtransaktionen ■ App für iPhone, Blackberry und Android ■ Screen Designer für individuelle Eingabemasken. Mobile MSB-Lösungen werden weltweit in über 500 Installationen in Logistik, Produktion, Versand, Service und Instandhaltung eingesetzt. Technologie – Kompetenz – Innovation
		nextevolution AG Am Sandtorkai 74 20457 Hamburg Telefon: +49 (0) 40 822 232 0 Telefax: +49 (0) 40 822 232 499 Online: nextPCM@nextevolution.de www.nextPCM.de	Daten, Dokumente, Prozesse auf einen Blick Sie wollen Ihre bewährten SAP® Standardfunktionalitäten sinnvoll ergänzen? Mit der nextPCM Produktfamilie bietet nextevolution SAP-basierte Lösungen zum prozessgestützten Dokumentenmanagement. Alle Produkte sind vollständig in SAP® integriert. Seit über zehn Jahren ist das Unternehmen erfolgreich für Kunden wie Edeka, RTL2, Tchibo oder Vattenfall tätig. • Beschaffungsmanagement • Vertragsmanagement • Rechnungseingang • Personalmanagement

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		Open Text Werner-von-Siemens-Ring 20 D-85630 Grasbrunn/München Telefon: +49 (0) 89 4629-0 Telefax: +49 (0) 89 4629-1199 Online: info.de@opentext.com www.opentext.com	OpenText ist ein führender Anbieter von Software-Lösungen für Enterprise Content Management (ECM). Seit zwei Jahrzehnten unterstützt OpenText Unternehmen, Business Content effizient zu verwalten und dessen Nutzenpotential vollständig zu erschließen. Mehr als 100 Millionen Anwender in 114 Ländern profitieren bereits von Lösungen des ECM-Anbieters. Gemeinsam mit Kunden und Partnern bringt OpenText die besten ECM-Experten – die Content Experts™ – an einen Tisch. Unternehmen können so ihr Wissen erfassen und wahren, ihren Markenwert steigern, Prozesse automatisieren, Risiken minimieren, Compliance-Auflagen erfüllen und ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.opentext.de.
		ORBIS AG Ansprechpartnerin: Andrea Klein Nell-Breuning-Allee 3-5 D-66115 Saarbrücken Telefon: +49(0)681 / 9924-282 Telefax: +49(0)681 / 9924-222 Online: andrea.klein@orbis.de www.orbis.de	ORBIS ist seit 1986 Spezialist für SAP-Dienstleistungen für die Branchen Industrie, Automotive, Anlagen- und Maschinenbau, Konsumgüterindustrie und Handel. Der SAP Service Partner und Special Expertise Partner bietet: • IT-Strategie, Implementierung und Prozessoptimierung entlang der Wertschöpfungskette • Kernkompetenzen in CRM, ERP, SCM, SCE/EWM, BI und PLM • Globale SAP Rollouts (Europa, China, Amerika) • Lösungen für Variantenkonfiguration, MES und BI • Über 1.000 erfolgreiche Kundenprojekte
		ORGA GmbH Zur Gießerei 24 D-76227 Karlsruhe Telefon: +49 (0) 721 / 4004-2000 Online: info@orga.de www.orga.de	Die ORGA bietet Hochleistungs-IT für den Mittelstand. Durch effektives IT-Outsourcing und Business Process Outsourcing für die Personalverwaltung können Kunden ihre Kosten deutlich reduzieren und sich stärker auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Als SAP Business ByDesign, SAP Channel Partner Gold und SAP Hosting Partner hält die ORGA Lösungen aus einer Hand bereit: Branchenlösung für projektorientierte Dienstleister – SAP Modulberatung: Rechnungswesen, Logistik – ORGA Personal Services: HCM Beratung, HCM Business Process Outsourcing – ORGA IT Service: Remote System Management, Application Hosting, Application Management, Outsourcing. Daneben deckt die ORGA das komplette Leistungsspektrum von IT-Dienstleistungen ab – von Beratung und Lizenzen über das Hosting einzelner Anwendungen bis hin zum Kundensupport.
		ParCon Consulting GmbH Im Center Circle, Neue Ramtelstrasse 4/3 D-71229 Leonberg Telefon: +49(0)7152 / 92833-40 Telefax: +49(0)7152 / 92833-9 Online: info@parcon-consulting.com www.parcon-consulting.com	Das Erfolgsrezept von ParCon ist die kontinuierliche Ausrichtung auf Innovation für SAP Anwendungen. Neben kompetenter Anwendungsberatung und Systemintegration sorgt der SAP Services Partner seit 1997 für optimale Prozesse durch maßgeschneiderte Beratung und Entwicklung. Leistungsfähige Add On Lösungen – beispielsweise für die interaktive Disposition und Tourenplanung, die mobile Datenerfassung oder für die optimierte Außendienststeuerung mit SAP CRM – schaffen zusätzlichen Mehrwert für SAP Anwender.
		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.
		ProffForms Projekt GmbH Hausener Str. 6 71296 Heimsheim Telefon: +49 7033 / 3012-0 Telefax: +49 7033 / 3012-20 Online: info@proffforms.de www.proffforms.de	Seit fast 2 Jahrzehnten unterstützt proffforms Unternehmen in der Dokumentenerzeugung im und aus SAP und bei der Implementierung leistungsfähiger output-seitiger Dokumentenprozesse. Gemeinsam mit seinen Kunden arbeitet proffforms 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 proffforms die zentrale Plattform für unternehmensweite Dokumente, erzielte Effizienzsteigerung, verbesserte Kundenbindung und daraus resultierend Verbesserung der eigenen Position am Markt.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		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-Partners GmbH Sperberstr. 47 90461 Nürnberg Telefon: +49 911-14870021-0 Telefax: +49 911-14870021-9 E-Mail: info@qpcm.de Online: www.qpcm.de	Q-Partners Consulting und Management GmbH ist ein branchenunabhängiges auf SAP-spezialisiertes Beratungshaus mit Fokus auf SAP Technologieberatung sowie Business Process Management Beratung und Optimierung. Das Leistungsportfolio umfasst die Konzeption von IT-Architekturen, -Strategien sowie Geschäftsprozessen, die Umsetzung, den Betrieb und die Wartung von IT-Systemen. Im Fokus stehen zuverlässige, innovative und funktionale Lösungen und Services auf höchstem Qualitätsniveau.
		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 Mobiltechedienstleisters (Spoon). Unsere Agentur setzt auf zukunftsweisende Marketing-Technologien, um die komplexer werdenden Anforderungen im Agenturgeschäft von morgen erfüllen zu können.
		SEEBURGER AG Edisonstraße 1 75015 Bretten Telefon: +49 (0) 7252 / 96-0 Telefax: +49 (0) 7252 / 96-2222 Online: info@seeburger.de www.seeburger.de	Boost Your SAP® SEEBURGER-Kunden profitieren von der 25-jährigen Branchenexpertise und dem Prozess-Know-how aus Projekten bei über 8.800 Unternehmen. ■ »Best Practices«-Lösungen für SAP und B2B-Prozesse ■ Volle Prozesstransparenz ■ End-to-End-Monitoring in SAP ■ Business Integration Suite ■ B2B / EAI / MFT alles auf einer Plattform ■ Generischer Workflow in SAP für alle Prozesse
		SIVIS Professional Services GmbH Thujaweg 1 D-76149 Karlsruhe Telefon: +49 (0)721 / 665 93 00 Telefax: +49 (0)721 / 665 93 019 E-Mail: info@sivis.com Online: www.sivis.com	SIVIS entwickelt hochwertige SAP-Software-Gesamtlösungen. Aus der Kombination von intelligenter Produktentwicklung, qualifizierter Beratung und effektiver Projektumsetzung schafft SIVIS ganzheitliche Software-Lösungen. Um Arbeitsabläufe auf Basis von SAP schneller, einfacher und kostengünstiger zu gestalten, bietet SIVIS fertige Komplettlösungen zu Benutzerverwaltung, Berechtigungen, Compliance und Workflow an.
		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.)

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		SYCOR GmbH Heinrich-von-Stephan-Straße 1–5 D-37073 Göttingen Telefon: +49 (0) 551 / 490-0 Telefax: +49 (0) 551 / 490-2000 Online: info@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 Portalösungen. Unsere Lösungsexpertise: SAP All-in-One SAP ERP SAP IS Oil SAP + Archiv SAP + EDI SAP + MDE SAP + BDE SAP E-Commerce SAP NetWeaver SAP Roll-Out USA & China
		syslink vertriebs GmbH Fällmisstrasse 13a CH-8832 Wilen b. Wollerau Telefon: 0041 43 844 6333 Telefax: 0041 61 295 9998 E-Mail: sales@syslink.ch Online: www.syslink.ch	Gegründet als Spin-Off von PriceWaterhouseCoopers (PWC) hat die syslink-Gruppe weltweit ca. 50 Mitarbeiter, ist einer der führenden Schweizer SAP Outsourcer und Service Provider sowie ein unabhängiger Softwarehersteller. syslink ist ein innovatives IT-Dienstleistungsunternehmen mit Kompetenz und Erfahrung in der strategischen Beratung, der Softwareentwicklung und im Betrieb heterogener und komplexer SAP-Systeme. Das Unternehmen startete die Entwicklung der System-Management Lösung syslink Xandria auf Basis seiner reichhaltigen Erfahrung im SAP Outsourcing Betrieb. Mit syslink Xandria werden weltweit über 4.000 SAP-Kundensysteme in allen Industriebranchen überwacht und betrieben. syslink ist zertifizierter SAP Hosting und Software Partner.
		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 • Aufträge • Auftragsbestätigungen • Bedarfsmeldungen • Lieferscheine • Zahlungssavise • Freigabe- und Genehmigungs-Workflow Ihr Nutzen: tangro-Lösungen sind SAP-Embedded. Dadurch • keine Investitionen in vorgelagerte Systeme • direkte Datenübernahme • kein Austausch von Stamm- und Bewegungsdaten • minimaler Pflege- und Schulungsaufwand • Arbeiten in gewohnter SAP-Umgebung
		TDS AG Konrad-Zuse-Str. 16 D-74172 Neckarsulm Telefon: +49 (0) 7132 / 366-01 Telefax: +49 (0) 7132 / 366-1000 Online: info@tds.fujitsu.com www.tds.fujitsu.com	SAP-Erfolgsrezepte für Ihr Unternehmen Als SAP Gold- und Hosting-Partner mit 25jähriger SAP-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 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 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.

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		TTS GmbH Schneidmühlstraße 19 69115 Heidelberg Telefon: +49 (0)6221 / 8 94 69-0 Telefax: +49 (0)6221 / 8 94 69 79 Online: info@tt-s.com www.tt-s.com	TTS ist europäischer Innovationsführer für Personalentwicklung und Mitarbeiterqualifizierung im SAP-Umfeld. Als Lösungsanbieter unterstützen wir unsere Kunden beim Finden, Fördern und Halten von Mitarbeitern. > Unsere Talent Management Consultants gestalten, implementieren und begleiten Talent Management-Prozesse und -Systeme. Gemeinsam mit unseren Change Management Experten bereiten sie Mitarbeiter zielgerichtet auf anstehende Veränderungen vor. > Unsere Trainer und E-Learning Experten entwerfen Qualifizierungskonzepte, analysieren den Bildungsbedarf und entwickeln projektspezifische Schulungsmaßnahmen. Diese gestalten sie als individuelle Präsenz- und Web-based Trainings (WBTs). > Unsere Softwaresuite „TT Knowledge Force“ übernimmt die Strukturierung, Produktion und Publikation von Dokumentationen und E-Learnings.
		UC4 Software GmbH Waldecker Straße 8 D-64546 Mörfelden - Walldorf Telefon: +49 (0)6105 / 9667 - 0 Online: info@UC4.com www.UC4.com	UC4 Software ist der weltweit größte unabhängige Anbieter von Software zur IT-Prozessautomatisierung. UC4s ONE-Automation-Plattform bietet IT-Prozessautomatisierung für Organisationen, die dynamisch wachsenden Anwendungen und Infrastrukturen gegenüber stehen, und solchen, die für Cloud, DevOps und Big Data auf Service-Modelle der nächsten Generation migrieren. ONE Automation vereinfacht Workload, Anwendungsverteilung, Anwendungsprozesse, Runbook, Datentransfer und VM-Automatisierung mit vorhersagbaren Analysen auf Basis von Technologie zur Verarbeitung komplexer Ereignisse (Complex Event Processing, kurz CEP). Einheitliche Prozessautomatisierung hat sich dabei bewährt, IT-Organisationen zu helfen, bessere Kontrollmöglichkeiten zu erhalten und sowohl die Servicezustellung als auch Kosteneinsparungen erheblich zu verbessern. Mit 25 Jahren Erfahrung automatisiert UC4 für mehr als 2.000 Kunden weltweit jeden Tag Operationen im zweistelligen Millionenbereich. „Rethink Automation“ auf www.uc4.com
		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-Mittelstandoutsourcer. Der Spezialist für integrierte und hoch performante IT-Lösungen bietet von der Konzeption über die Realisierung bis hin zum Betrieb professionelle IT-Gesamtlösungen für qualitätsbewusste Fertigungsbetriebe. Mit schlanken SAP-Branchenlösungen („SAP All-in-One“) und standardisierten mobilen Logistiklösungen konnte sich unit-IT eine Top-Position als Industrie-IT-Partner erarbeiten. unit-IT ist SAP-Gold-Partner und zum sechsten Mal in Folge „SAP Reseller des Jahres“ sowie „SAP Partner Center of Expertise“.
		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	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 hat sich auf die Entwicklung und kundenindividuelle Implementierung von IT-Lösungen für das Stammdaten- und Beteiligungsmanagement spezialisiert. Heute nutzen 200 Kunden in Europa, darunter zahlreiche DAX- und MDAX-Konzerne aber auch mittelständische Familienbetriebe, unsere Lösungen. Know-how aus gut 400 erfolgreichen Projekten macht die zetVisions AG heute zum größten Anbieter von Anwendungen für das Beteiligungsmanagement und leitet damit das führende europäische Kompetenzzentrum zu diesem Thema. Seit 2001 entwickelt zetVisions SAP-basierte Anwendungen und konnte seither eine Vielzahl an Projekten im Umfeld von Stammdaten erfolgreich durchführen. In 2012 wurde dieses umfassende Wissen in eine neue Lösung für das Stammdatenmanagement überführt. zetVisions – Kompetenz vertrauen.

Atomisiertes Walldorf

„Hello, good old Europe! Hier spricht Co-CEO Jim Snabe. Ich fahre nach Palo Alto und hole Hilfe!“

Walldorf ist ein Schatten seiner selbst. Hinter der glitzernden Fassade bröckelt die Substanz. Das Desinteresse ist mit Händen greifbar. Die Autostadt Detroit hatte zwei Millionen Einwohner und war reich und mächtig. Die Autokrise machte daraus eine 700.000-Seelen-Gemeinde, die demnächst den Bankrott anmelden muss. Und was macht Microsoft in Seattle? Einst interessierte sich die ganze IT-Welt für Bill Gates. Heute ist es still und einsam um den Microsoft-Boss Steve Ballmer geworden. Nicht einmal die MS-Word-Rechtschreibprüfung kennt noch seinen Namen: Während ich diese Zeilen schreibe, wird dieser rot unterwelt.

Ein willensstarker SAP-Chef, wie einst Henning Kagermann, lenkte erfolgreich mit seinen Vorstandskollegen die Geschichte der Community. Das Zentrum der ERP-Welt war Walldorf. Heute ist die Vorstandsetage in der Dietmar-Hopp-Allee verwaist: Kurze Zeit noch werden SAP-Vorstand Gerd Oswald und Finanzvorstand Werner Brandt die Stellung halten. Für die Verwaltung hat man Luisa Deplazes Delgado als Personalchefin im Vorstand platziert. Der Rest der Vorstandstruppe befindet sich im Ausland, wobei dieser Begriff für ein global agierendes Unternehmen schwer zu deuten ist. SAP ist eines der führenden DAX-Unternehmen mit deutschen Wurzeln und Werten. Mehr noch, wenn man eine der SAP-Kernkompetenzen, das Rechnungswesen, betrachtet, dann ist SAP ein Unternehmen, das nur in Europa entstehen konnte. In der Nähe von Venedig lebte im 15. Jahrhundert der venezianische Mönch Luca Pacioli. Er verfasste eine der ersten vollständigen Abhandlungen über

die doppelte Buchführung. Zu seiner Zeit galt er als Universalgelehrter und allgemein gilt er als Wegbereiter des modernen Rechnungswesens. Es lässt sich eine Geschichte aus Venedig bis nach Walldorf finden. Und trotz der inhaltlichen Kompetenz fallen Entscheidungen über die Zukunft von SAP immer häufiger im Ausland.

Wir leben in einem mobilen und globalen Wirtschaftssystem. Produktionsorte und Zentren für Innovation und Entwicklung werden beliebig dimensioniert und auf dem Globus verschoben. Die kleinste Einheit ist das Home Office und gilt als Optimum unserer atomisierten und arbeitsteiligen Gesellschaft. Im Buch „Philosophie des Geldes“ schreibt der deutsche Philosoph und Soziologe Georg Simmel (1858–1918): „In der Urzeit hatte die Personalität die dinglichen Beziehungen überdeckt und verschlungen, in der Patrimonialzeit diese umgekehrt jene. Die Geldwirtschaft differenziert beides, Sachlichkeit bzw. Besitz und Persönlichkeit werden gegeneinander selbstständig.“ [S. 450] Eine Ursache der Krise könnte der Kapitalismus sein, der die arbeitende Masse in Einzelpersonlichkeiten atomisiert und dann in die versteckten Home Offices treibt. Ende Februar meldete Spiegel Online: „Rückschritt ins 19. Jahrhundert – oder eine dringende Maßnahme zur Wiederbelebung von Yahoo? Marissa Mayer, die neue Chefin des Internetkonzerns, holt alle Mitarbeiter vom Home Office zurück in die Firmenzentrale.“ [27. 2. 2013] Ist die Atomisierung des Wirtschaftssystems doch nicht der Königsweg? Während der vorangegangenen Jahrhundertwende warnte Simmel in seinem Buch „Philosophie des Geldes“ vor dieser Entwicklung und

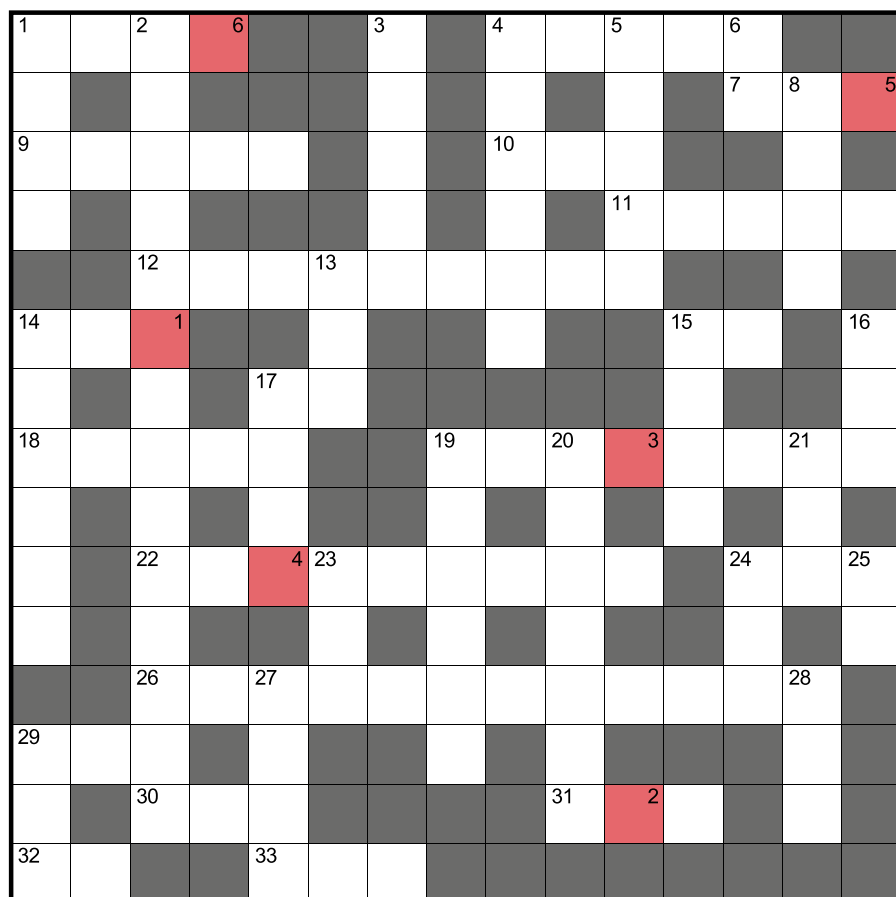
diskutierte über Verfahren, wie man in einer modernen Geldgesellschaft den Zusammenhalt herstellen könnte. Ähnlich argumentiert jetzt auch Marissa Mayer, wenn sie meint, dass Yahoo wieder eine interne Identität und eine externe Strategie finden muss.

Der SAP-Vorstand ist atomisiert und in alle Himmelsrichtungen zerstreut. In Zeiten des Mobile und Cloud Computing ist dieser Umstand sicher organisatorisch und logistisch zu beherrschen. Aber wie oft treffen sich die Vorstände Bill McDermott, Jim Snabe, Lars Dalgaard und Vishal Sikka in der Walldorfer Kantine mit Gerd Oswald, Werner Brandt und Luisa Deplazes Delgado zum spontanen Meinungsaustausch? Wie viel Kraft, Zeit und Ideen gehen durch Mobile Computing, SMS, Videokonferenzen, Webinare verloren? Wie viel Innovation bleibt zwischen Schlafzimmer, Küche und Home Office liegen und wird von keiner Kollegin oder keinem Kollegen aufgegriffen? Vielleicht erhält Jim Snabe bei Marissa Mayer Hilfe und eilt mit ein paar guten Ideen zurück nach Walldorf. Vielleicht kann man auch Lars Dalgaard aus der Wolke zurück auf die Erde nach Walldorf führen? Es wäre das Letzte, wenn die Historie, die im 15. Jahrhundert bei Venedig begann, in diesem Jahrzehnt in Walldorf endet. (pmf)

Veranstaltungshinweis: Treffen wir uns (SAP-Community) vom 25. bis 29. September 2013 in Lech am Arlberg zum 17. Philosophicum: „Ich. Der Einzelne in seinen Netzen“ (www.philosophicum.com). Ich werde dort sein und freue mich über Kontakte und engagierte Diskussionen.



Rätselhaftes aus der SAP-Community

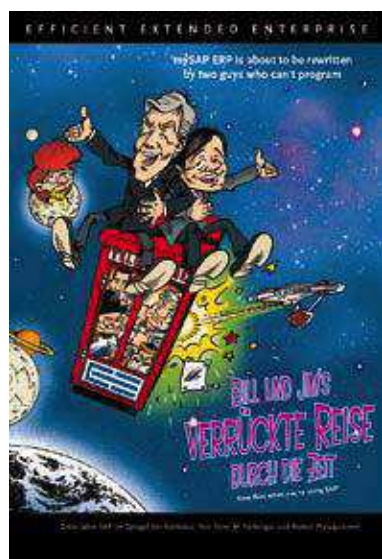


Waagrecht

- 1 SAP-Alternative für ABAP
- 4 Letztes Wort aus EWA
- 7 Abk. für Investitionsrückfluss
- 9 Das E aus EWA
- 10 Abk. für SAP-Support-Abt. beim Kunden
- 11 Abk. für SAPs computerunterstützte Testwerkzeuge
- 12 Das erste Wort aus UWL (SAP Portal)
- 14 Neue Bezeichnung für ESA
- 15 Alte Abk. für HCM
- 17 Abk. für Bildschirmoberfläche
- 18 Drittes Wort des Framework „Ruby on“
- 19 Das Pendant zu Syntax
- 22 Fachausdruck (beginnt mit Scheduling) für Aufträge im SD
- 24 Drittes Wort aus SOX
- 26 Zweites Wort aus BI
- 29 Vorname eines ehemaligen SAP-CEO
- 30 Abk. für systemnahen Speicher
- 31 Abk. für SAP-Funktionsaufruf
- 32 Abk. SAP-Schnittstelle mit Version 4.8
- 33 Abk. für Testen und Optimierung

Senkrecht

- 1 Alte Abk. für Java Enterprise Edition
- 2 Mehrere Systeme auf einer Hardware (engl.)
- 3 Name eines aktuellen SAP-Chefs
- 4 Erstes Wort einer GRC-Kontrollfunktion für Portale
- 5 Beliebtes Tabellenkalkulationsprogramm
- 6 Abk. für Treasury
- 8 Kategorie-Abk. für transaktionsorientierte DB
- 13 Abk. Lieferanten-verwaltetes Lager
- 14 Das S aus C/S-Computing
- 15 SAP In-memory Appliance
- 16 Abk. für den ERP-Kern
- 17 Erstes Wort aus UI
- 19 Erstes Wort aus SOAP
- 20 MDM hat zwei Bedeutungen, aber das zweite M nur eine
- 21 Abk. In-house Cash
- 23 Abk. für End-to-End-Prozesse
- 24 Abk. für eine ITS-Komponente
- 25 Abk. für SAP-Transportmanagement
- 27 Erstes Wort aus TAO von SAP
- 28 Abk. für Support-Frühwarnsystem
- 29 Engl. Abk. für definierte Geschäftsfelder



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 sechs Buchstaben und ist ein MDM-Produkt von Sybase. Unter den richtigen Einsendungen verlosen wir **drei Mal** das E-3 Comicbuch „**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.

Lösung für E-3 März: MaxAttention, ein SAP-Support-Angebot für große Installationen.

R	F	I	D	K		O	I	L	V	M	I
O	N		A		N			P		C	
I	V	C		G	O	V	E	R	N	A	N
	E		E		E	O		P		R	
C	E	N	T	E	R		R	I	A	P	A
O	T			M	D	M		D		L	
N		O		A		E	W	M		I	B
S	A	R	B	A		N	E	S		A	I
I		Y			N		S	A	P		A
S			E				U			T	M
T			S			N	L	S		I	
E	N	A	B	L	I	N	G		N	O	L
N		S		A				C		N	
T		U		R	I	C	H		S	A	A
		G	A	S				R			

Dieses Rätsel können Sie auch online unter www.E-3.de spielen.

Mai 2013

RED/ANZ 08.04.2013 | DUS 15.04.2013 | EVT 29.04.2013

Coverstory: Hardware ist standardisiert – weitgehend. Intel-Prozessoren stecken in vielen Servern und Festplatten auf der ganzen Welt. Dennoch gibt es noch einige wohlbehütete Geheimnisse, denn der schnelle Datentransport ist nicht trivial. Cisco ist im Server-Geschäft ein Frischling, aber niemand weiß besser als Netzwerkspezialist Cisco, wie man sehr schnell Daten von A nach B bringt – auch innerhalb eines Server-Racks. Mit Cisco erklären wir die neue Server-Welt für zukünftige SAP-Architekturen.

Personal: Bei erfolgreichen Projekten stimmt meist die Chemie zwischen den Mitgliedern, aber auch im Krisenfall muss der Erfolg garantiert sein. Konfliktmanagement und Coaching sind wesentliche Werkzeuge, wenn es zur Projektkrise kommt. Und mitunter ist auch Change Management gefragt.

Management: Herausforderungen und Techniken der Archivierung ändern sich schnell. Auch wenn das Archiv stabil und sicher über viele Jahre existieren soll, gesetzliche Vorgaben, neue Datenstrukturen und andere Speicher-

techniken erfordern immer wieder eine Anpassung der Archivierungsstrategie.

Infrastruktur: Open Source in der SAP-Community hat mittlerweile Tradition. War es früher überwiegend Linux und die Datenbank MySQL/MaxDB, so sind durch Big Data weitere Open-Source-Projekte hinzugekommen: Fast die gesamte SAP-Community spricht von Hadoop als Big-Data-Datenbank für polystrukturierte Daten, von der Statistik- Programmiersprache R als Ergänzung zu Hana und von ODATA als Schnittstelle zum NetWeaver Gateway.

Juni 2013

RED/ANZ 06.05.2013 | DUS 13.05.2013 | EVT 27.05.2013

Coverstory: Die Komplexität einer Business Suite lässt sich nur teilweise reduzieren, umso wichtiger ist der richtige Partner für die IT-Architektur. Mit HP existiert im SAP-Ecosystem ein Unternehmen, das fast alle Höhen und Tiefen der R/3-Entwicklung mitgemacht hat. Mehr Erfahrung und Kompetenz ist fast nicht möglich. Mit HP gestaltet das E-3 Magazin die Coverstory Juni 2013 und gibt den SAP-Bestandskunden damit einen weitreichenden Überblick zu ECC-Architekturmodellen inklusive SAP Hana.

Personal: HR/HCM ist fast überall eine Schlüsselkomponente, die aber auch viel Erfahrung erfordert. Wer nicht bereit ist, die Kompetenz im eigenen Haus aufzubauen, ist mit HR-Outsourcing sehr gut beraten. Eine Darstellung von Lösungen dazu soll dem Leser bei der Entscheidungsfindung helfen.

Management: Mit Perfect Plant und Industrie 4.0 beginnt eine neue Investitionswelle in den Unternehmen, davon betroffen ist auch Supplier Relationship Management (SRM). Als Teil der Supply Chain kann SRM genauso

wichtig werden wie CRM. Wir wollen aufzeigen, welche Angebote im SAP-Ecosystem existieren.

Infrastruktur: ABAP ist wieder ganz oben auf – nicht auf Kosten von Java. Aber Hana und die notwendigen Veränderungen bei vielen ECC-Modifikationen werden die Beschäftigung mit dem alten und neuen ABAP notwendig machen. Die HanaDB wird neue Funktionen in das ABAP/4 bringen und damit die Attraktivität der SAP-eigenen, objektorientierten Programmiersprache noch lange garantieren.

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 2013	E-3 Extra	Veranstaltungen
Mai 2013 RED/ANZ 08.04.2013 DUS 15.04.2013 EVT 29.04.2013	Personal: Konfliktmanagement, Change Management, Coaching Management: Datenschutz, Quality Management, Archivierung Infrastruktur: Bii Framework, Open Source, Unwired Platform	BI & Analytics: BI, Predictive Analytics, Realtime Enterprise	Personal Nord, 14. und 15. Mai, Hamburg.
Juni 2013 RED/ANZ 06.05.2013 DUS 13.05.2013 EVT 27.05.2013	Personal: Identity Management, Strategieberatung, HR-Outsourcing Management: Application Management, SRM, SAP-Revision, DMS Infrastruktur: ABAP vs. Java, Enabling Semantic Web Services	SAP BPM & SAP EAM: Business Process und Enterprise Application Management für das Realtime Enterprise	IMCC 2013, 5. und 6. Juni, Frankfurt/Main.
Juli/August 2013 RED/ANZ 10.06.2013 DUS 17.06.2013 EVT 01.07.2013	Personal: E-Learning, SAP-Training, Zutrittskontrollen, Ausbildung Management: Enterprise Content Management, Quality Management Infrastruktur: Outsourcing, Storage, Enterprise Architect Framework	E-3 Community Almanach	SicherheitsEXPO, 3. und 4. Juli, München.
September 2013 RED/ANZ 05.08.2013 DUS 12.08.2013 EVT 26.08.2013	Personal: Personalabrechnung, Mobile ESS, Web-Recruiting Management: Information Management, Business Process Experts Infrastruktur: Prozessintegration, Exchange Infrastructure	Cloud: PaaS, on demand, Privat-, Public- und Hybrid Cloud	DSAG-Jahreskongress Zukunft Personal DMS / IT & Business



FIRMENINDEX

Abayoo	12
Adobe	47, 72
Airbus Operations	65
Alfresco	68
A.T. Kearney	37, 90
AVG	52
Barc	33
Bitkom	7, 28
Borland	46
Bradler GmbH	12
Brita	64
Brocade	47
Capco	66
cbs Corporate	
Business Solutions	78
CeBIT	28, 34, 37
Ciber	6, 44, 73
Cisco SAP Competence Center	47
Claas	63
Concurix Corporation	49
Consilio	84
Continental Teves	65
Cormeta	28
DataVard	70
Dealertrack Technology	47
Dell	37
Deutscher Fußball-Bund (DFB) .	8
Dr. Willmar Schwabe	78
DSAG	13, 26, 34
Economist Intelligence Unit.....	18
Electronic Arts	49
EMC	9
E-T-A Elektrotechnische	
Apparate	65
Experton Group	22
Fidis	47
Forrester	68
Fraunhofer IOSB	81
Fujitsu	9, 98
Gartner	45
G.I.B.	56-65
Gulp	48, 50
Hasso-Plattner-Institut (HPI)	6
Heckcon	72
Heidelberger Frühling	6
IBM	28, 37
IDC	32
IDS Scheer	28
Ines	98
Infomotion	76
Information Builders	47
IT Job Board.de	51
ITML	30
Kalido	47
Knorr-Bremse	84
KPMG	7
Linde Healthcare	90
LiveLook	47
LogiMAT	17
Mercedes AMG	37
Metasonic	28
Micro Focus	46
Microsoft	28
Miditec Datensysteme	92
Mieschke Hofmann	
und Partner (MHP)	8, 37, 46
Migros IT-Services	86
MPDV Mikrolab	80

NetMediaEurope	51
NorthgateArinso	47
NTT Data	10, 47
Oracle	28
PAC	7, 20
Personal2013 Nord	55
Personal2013 Süd	55
Pikon	74
Pironet NDH	36
Pool4Tool	47
Progress Software	47
Q-Partners Consulting	
und Management	26, 30, 88
RZD	28
Sage-Gruppe	49
SAP LinuxLabs	47
Seeburger	90
Severn Consultancy	67
SHL	53
Software AG	28
Stadtwerke Flensburg	92
Surgutneftegas	28
Suse Linux	98
Sycor	10
Syslink	86
Tableau Software	18
Talend	47
Technology Advisory	
Group (TAG)	49
Telekom	28
Trilux	60, 63, 65
TriZetto Group	49
T-Systems	28
Uniserv	67
Versino	98
VMware	10
WeWebU Software	68

PERSONENINDEX

Abolhassan, Ferri, T-Systems...	28
Anscombe, Tony, AVG	52
Bächli, Patrick, Syslink	86
Bachmann, Martin, SAP	93
Bartels, Dennis,	
Information Builders	47
Barth, Oliver, SHL	54
Berner, Tammo,	
Miditec Datensysteme	92
Berruyer, Guy, Sage-Gruppe	49
Bradler, Julian, Bradler GmbH .	12
Brandauer, Xaver, Pool4Tool	47
Burke, Eugene, SHL	53
Carnes, Lloyd, Brocade	47
Carter, Phil, IDC	32
Clavey, Gunnar,	
Airbus Operations	65
Dalgaard, Lars, SAP	12
Dennerline, Doug, Alfresco	68
Diard, Bertrand, Talend	47
Dieckmann, Karin,	
Linde Healthcare	91
Downar, Rainer, Micro Focus ...	46
Dunkel, Björn, G.I.B.	60-65
Enderlein, Markus,	
Infomotion	76
Enslin, Robert, SAP	28
Eschmann, Jürgen, G.I.B.	56-65
Färber, Franz, SAP	30
Foy, Jim, Talend	47

Frei, Wendelin, NTT Data	47
Gelsinger, Pat, VMware	10
Gotthard, Norbert, Brita	64
Gounares, Alex,	
Concurix Corporation	49
Gremmler, Steffen, Sycor	10
Grothusheidkamp, Ludger,	
Claas	63
Handke, Peter	26
Heck, Rinaldo, Heckcon	72
Hirschberg, Reiner, Fidis	47
Jahn, Erhard,	
Stadtwerke Flensburg	92
Jakob, Jürgen	52
Jobbins, Armanda,	
Sage Gruppe	49
Johannsen, Otto, Fidis	47
Jost, Wolfram, Software AG	30
Judt, Andreas, Seeburger	90
Kazander, Peter, LogiMAT	17
Kehrel, Lars Christian,	
DataVard	70
Kelkar, Oliver, Mieschke	
Hofmann und Partner (MHP) .	46
Kempa, Klaus, Ciber	45
Kempf, Dieter, Bitkom	7
Kindermann, Herbert,	
Metasonic	28
Kintzi, Alexander, SAP	10
Kletti, Jürgen, Prof.,	
MPDV Mikrolab	81
Kneissl, Matthias,	
Q-Partners	26, 30, 88
Koch, Balz,	
Migros IT-Services	86
Köhler, Albrecht,	
Knorr-Bremse	85
Krevet, Marion, G.I.B.	62
Krey, Friedrich, Suse Linux	98
Krießler, Willy, ITML	30
Lacher, Stefan, SAP	36
Lenck, Marco, DSAG	13, 35
Leukert, Bernd, SAP	28, 34
Liappas, Ioannis, Ciber	73
Lindholm, Jeff, Brocade	47
Loewe, Dieter, NTT Data	47
Luderer, Michael,	
Severn Consultancy	67
Mapelli, Patrizio, NTT Data	47
Marek, Andreas, Pool4Tool	47
Markus Stretz, Q-Partners	30
Mehl, Rainer, NTT Data	47
Missbach, Michael, Cisco SAP	
Competence Centers	47
Nakamura, Mitsutaka,	
NTT Data	47
Newton, John	68
Niemann, Frank, PAC	20
Niersbach, Wolfgang, DFB	8
Nishihata, Kaz, NTT Data	10
Nowitzky, Klaus,	
Pironet NDH	36
O'Leary, Joseph, DataVard	70
Oswald, Gerhard, SAP	8, 26, 28
Ott, Diana, Mieschke	
Hofmann und Partner (MHP) ...	8
Patel, Sameer, SAP	20
Patzwaldt, Ralf,	
Tableau Software	18
Phibbs, Mark, Adobe	47

Plattner, Hasso, Prof., SAP	35
Powell, John	68
Radowski, Hagen, Mieschke	
Hofmann und Partner (MHP) .	37
Renk, Stefan, Trilux	63, 65
Renz, Jürgen, Dell	37
Richter, Bernd, Capco	66
Röder, Holger, A.T. Kearney	37
Rudolph, Christian,	
Micro Focus	46
Sack, Harald, Hasso-Plattner-	
Institut (HPI)	6
Samec, Pierre,	
TriZetto Group	49
Sauer, Olaf, MPDV Mikrolab	81
Schäfer, Bernd,	
Continental Teves	65
Schepp, Markus,	
Progress Software	47
Schlarb, Matthias,	
Cisco SAP Competence Center	47
Schuster, Michael, G.I.B.	56-65
Seibold, Norma, E-T-A	
Elektrotechnische Apparate	65
Spohn, Marian	90
Steinbicker, Jens,	
NorthgateArinso	47
Stretz, Markus, Q-Partners	30
Sun, Meng	6
Symanek, Stefan, Gulp	50
Taneja, Rajat,	
Electronic Arts	49
Tautz, Markus, IT Job Board	51
Thomsen, Hartmut, SAP	30
Tydecks, Daniel,	
Progress Software	47
Vogelberg, Klaus Michael,	
Sage Gruppe	49
Waldhauser, Stefan,	
WeWebU Software	68
Weckmann, Simon, Sycor	10
Wießler, Jochen, SAP	10, 37
Zimmermann, Mark,	
Infomotion	76

ANZEIGENINDEX

abilis	71
arcplan	6, 8
automotiveIT	87
Avira	31
Brainloop	51
cbs Corporate	
Business Solutions	U4
Ciber	9
Cloudzone	19
Empirius	7
Ferrari electronic	32
G.I.B.	23
IMCC 2013	14/15, 43, 83
IT Management	75
Personal Swiss	79
Personal2013	69
Pikon	17
SAP Sail Conference	29
SAP	U3
SEEBURGER	45
SNAP Consulting	35
Sycor (Advertorial)	21
VMware	U2



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.

SOFTWARE WIRD WIEDER DIE WIRTSCHAFT VERÄNDERN.

SAP® Business Suite, powered by SAP HANA®.

Die Software, der Tausende von Unternehmen ihre Kernprozesse anvertrauen, verbindet sich mit der Leistung der In-Memory-Technologie – und verändert damit die Spielregeln des Business. Denn diese Kombination erlaubt Ihnen, unmittelbar zu handeln, zu analysieren und klare Prognosen zu treffen – selbst in unserer unberechenbaren Welt. Wenn Technologie endlich mit der Geschwindigkeit Ihrer Gedanken mithalten kann, eröffnet Ihnen das ganz neue Möglichkeiten.

Mehr dazu unter sap.de/reinvented

SAP unterstützt weiterhin uneingeschränkt die Datenbanktechnologien und -anbieter, für die unsere Kunden sich entscheiden.

MEHR ERREICHEN.



Globales Geschäft gestalten. Unternehmensweite SAP-Lösungen.

Unternehmen schnell, sicher und effizient verändern. Weltweit aus einer Expertenhand.

Projekterfahrung zum Frühstück

SAP Globalization: South America
19.04.2013 Dortmund

Global SAP Systems: Merge, Carve-out, Harmonization
18.04.2013, Heidelberg | 27.06.2013, München

SAP Globalization: Asia-Pacific/Southeast Asia
13.06.2013, München

SAP Globalization: BRIC
20.06.2013, Heidelberg

www.cbs-consulting.com/events

Premium SAP Globalization Services

- SAP Globalisierung, Restrukturierung & Template Rollout
- Transformation der Systemlandschaft: SAP Carve-out, Merge, Migration & Harmonisierung
- Special Expertise für Global Trade, Business Intelligence, Enterprise & Process Integration



Corporate Business Solutions

www.cbs-consulting.com
kontakt@cbs-consulting.de
T +49 6221 3304-0